



**U.C.U.**

**LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE**

**“BOMBAS SUMERGIBLES PORTÁTILES”**

**“TRABAJO FINAL PRESENTADO EN CONFORMIDAD AL SEMINARIO DE  
PRACTICA PROFESIONAL PARA OBTENER EL TITULO DE GRADO DE  
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL”**

**PROFESOR – TUTOR**

**PEREYRA, FLORENCIA**

**ALUMNOS**

**BOHL, JIMENA MAGALI**

**L.U 30735**

**DENIZ, IGNACIO**

**L.U. 31221**

**FONZO, MAGALI JENNIFER**

**L.U 31020**



## **AGRADECIMIENTOS**

Como pilar fundamental y principal queremos agradecer a nuestras familias por el esfuerzo y apoyo necesario que nos brindaron para poder estudiar una carrera universitaria, y a nuestros amigos que siempre de forma directa o indirecta se encontraban presentes brindando sostén.

En segundo lugar, a la Universidad de Concepción del Uruguay que durante cuatro años nos educó y nos recibió con sus puertas abiertas. Incluyendo a todos nuestros profesores que durante cuatro años de carrera nos capacitaron y formaron, brindándonos información y material necesario para que podamos ser buenos profesionales.

También se quiere agradecer a todas las personas que ayudaron en la investigación del proyecto brindando información y libre disposición ante cualquier duda o inquietud que teníamos.

Finalmente, se quiere agradecer a las diferentes instituciones públicas y privadas a las cuales recurrimos buscando información, las cuales siempre nos recibieron con la mejor disposición posible.



## **RESUMEN EJECUTIVO**

Como consultora experta en comercio exterior en esta ocasión nos enfrentamos ante el desafío de exportar un producto con gran valor agregado y al mismo tiempo ampliar el negocio de una empresa nacional conocida como “Bombas Pivas”.

“Bombas Pivas” es una empresa familiar de gran trayectoria que se encarga de la fabricación de bombas sumergibles portátiles de caudal variable que cumplen la función de transportar fluidos de un sitio a otro de manera fácil y segura. Para conocer más sobre la empresa, se puede mencionar que la misma fue fundada en el año 1970 por el señor Miguel Hipólito Pivas (padre); quien además se encargó de desarrollar y patentar la bomba, producto novedoso para la época. La fábrica se encuentra ubicada dentro de lo que se conoce como “Parque Industrial Privado Clúster”; considerada una ubicación estratégica por encontrarse cerca de la ruta 14 que conecta con el centro y norte del país, y a su vez cerca de la ruta 16 que conecta con Uruguay un país vecino. Años más tarde, a Hipólito padre le sucede su hijo que continúa con la empresa e incluso fabrica otros tres modelos de bomba, adaptándose a las exigencias del mercado. Actualmente, la empresa se encuentra en la tercera generación familiar y continúa en auge; buscando crecer y extender su cartera de clientes.

Como elemento fundamental del plan de exportación se encuentra la Bomba Sumergible Portátil, producto con elevados estándares de calidad y empleado para llevar a cabo diferentes actividades. Se determinó que el modelo óptimo para realizar la exportación es la bomba DMS 300 EX que posee características excepcionales y satisface los requerimientos que impone el mercado externo.

En cuanto al mercado meta, después de una adecuada investigación y análisis de los datos obtenidos, se eligió Guayaquil una ciudad portuaria ubicada al suroeste de Ecuador. Para



comenzar se buscará extender la venta del producto por todo el país ecuatoriano y luego como meta a largo plazo ampliar el mercado hacia toda Latinoamérica.



## **ABSTRACT**

As an expert consultant in international trade, we face the challenge of exporting a product with high added value and at the same time expanding the business of a national company known as “Bombas Pivas”.

“Bombas Pivas” is a family business with a great trajectory that is responsible for the manufacture of portable submersible pumps of variable flow that fulfill the function of letting fluids run easily and safely from one place to another. The company was founded in 1970 by Mr. Miguel Hipólito Pivas Senior who was also responsible for developing and patenting the pump, a novel product for that time. The factory is located in “Cluster – Private Industrial Park” considered a strategic location because it is near Route 14 that connects with the center and north of the country, and in turn near Route 16 that connects with Uruguay the neighboring country. Mr. Hipólito was succeeded by his son who continues with the company and even manufactures three other pump models, adapting them to market demands. Currently, the company is in the third family generation and continues to boom looking to grow and extend its client portfolio.

As a fundamental element of the export plan is the Portable Submersible Pump, a product with high quality standards and used to carry out different jobs. It was determined that the optimal model for exporting is the DMS 300 EX pump that has exceptional characteristics and satisfies the requirements imposed by the external market.

Examining the target market and after a further research and analysis of the obtained data, Guayaquil was chosen as a port city located in southwest Ecuador. To begin with, it will be sought to extend the sale of the product throughout the Ecuadorian country and then as a long-term goal to expand the market to all Latin America.



## **CONTENIDO**

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>10</b>
<b>CAPÍTULO 1 .....</b>	<b>11</b>
1.1 Consultora “Leaders Trade”.....	11
1.2 Cuerpo directivo de la empresa.....	11
1.3 Misión y visión comercial.....	12
<b>CAPÍTULO 2.....</b>	<b>12</b>
2.1 Descripción de la empresa nacional.....	12
2.2 Historia.....	14
2.3 Cuerpo Directivo.....	15
2.4 Organización empresarial.....	16
2.5 Descripción del producto.....	17
2.6 Proceso productivo del producto.....	18
2.7 Detalles sobre el proceso de armado.....	19
2.8 Estrategia de ingreso al mercado de destino.....	21
2.9 Barreras de ingreso al mercado ecuatoriano.....	21
<b>CAPÍTULO 3.....</b>	<b>22</b>
3.1 Análisis FODA.....	22
3.1.1 Estrategias.....	23
3.2 Análisis del mercado.....	23
3.2.1 Principales exportadores.....	24
3.2.2 Principales importadores.....	25



3.3 Matriz de Atractividad.....	25
CAPÍTULO 4.....	28
4.1 Descripción del país seleccionado – Ecuador.....	28
4.2 Balanza Comercial.....	29
4.3 Empresa PRO – ECUADOR.....	30
4.4 Competencia Internacional.....	31
4.5 Barreras de acceso a Ecuador.....	32
4.6 Barreras arancelarias y no arancelarias.....	33
4.6.1 Barreras Arancelarias.....	33
4.6.2 Barreras no Arancelarias.....	33
4.7 Distribución Física Internacional.....	34
4.7.1 Proceso Logístico.....	36
4.7.2 Costeo de Exportación de la cadena escogida.....	39
CAPÍTULO 5.....	39
5.1 Marketing Mix.....	39
5.1.1 Producto.....	39
5.1.1.1 Medidas de la Bomba Sumergible Portátil.....	41
5.1.1.2 Partes constitutivas.....	42
5.1.1.3 Clasificación arancelaria.....	42
5.1.2 Precio.....	43
5.1.2.1 Precio Unitario.....	43
5.1.2.2 Política de Discriminación.....	44



5.1.2.3 Tipo de cotización a utilizar.....	44
5.1.2.4 Forma de pago.....	44
5.1.2.5 Orientación de la Política de Precio.....	45
5.1.2.5.1 Orientada a la empresa.....	45
5.1.2.5.2 Orientada al mercado.....	45
5.1.2.6 Factores que inciden en la fijación de precio.....	45
5.1.2.6.1 Factores Controlables.....	45
5.1.2.6.2 Factores Incontrolables.....	46
5.1.3 Canal de Distribución.....	46
5.1.3.1 Tipos de canales de Distribución.....	46
5.1.3.2 Secuencia para la elección del canal.....	47
5.1.3.3 Distribución Física del Producto.....	48
5.1.4 Canal de Comunicación.....	48
5.1.4.1 Método de Inserción en el mercado meta.....	48
5.1.4.2 Contacto con el exterior.....	49
5.1.4.3 Publicidad y Promoción.....	49
CAPÍTULO 6.....	50
6.1 Riesgos Críticos.....	50
6.1.1 Riesgo Cambiario.....	50
6.1.2 Riesgos durante la actividad logística.....	50
6.1.3 Riesgos por Cambios en la Política de Comercio Exterior.....	51
6.1.4 Riesgo por rechazo de mercadería.....	51



6.1.5 Riesgo por abastecimiento.....	51
6.1.6 Riesgo de Pérdida de Mercado.....	52
CAPÍTULO 7.....	52
7.1 Proyecciones Financieras.....	52
CONCLUSIÓN.....	54
CITAS BIBLIOGRÁFICAS.....	56
ANEXOS Y APÉNDICES.....	60



## INTRODUCCIÓN

En la actualidad existe un mundo totalmente globalizado, cada vez son más crecientes las demandas de las personas en adquirir diversos bienes y servicios que se encuentran radicados en diferentes lugares del mundo. Es por este motivo que se crea la necesidad de importar o exportar diferentes productos de un lugar a otro para poder satisfacer las inquietudes que poseen los individuos. Esto se produce gracias a la logística realizada por especialistas en el tema que se encargan de su elaboración para satisfacer en tiempo y forma los deseos de los consumidores.

Como consecuencia a esta situación, en el presente trabajo se muestra una investigación realizada por la consultora “Leaders Trade”, empresa experta en comercio internacional. Dicha empresa se encuentra con el deber de satisfacer la necesidad de un cliente en Ecuador realizando la cadena logística desde Gualeguaychú, Entre Ríos hasta Guayaquil, Ecuador. En este caso, la compañía, posee el desafío de exportar Bombas Sumergibles Portátiles a un determinado mercado extranjero.

El desarrollo del proyecto se lleva a cabo mediante una serie de etapas dentro de las cuales se encuentran: la obtención de datos sobre la empresa fabricante, desarrollo de la información completa sobre el producto en cuestión, investigación del mercado actual de bombas de agua, análisis del mercado externo para la determinación del mercado final, desarrollo logístico, análisis financiero, entre otras cuestiones de gran importancia.

Finalmente, dicho plan de exportación ayudará a “Bombas Pivas”, empresa interesada en satisfacer la necesidad de su cliente en Ecuador, a expandir su portfolio de clientes y aumentar el reconocimiento de su marca a nivel internacional.



## DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

### CAPÍTULO 1

#### 1.1 CONSULTORA “LEADERS TRADE”

“*Leaders Trade*” es una empresa dedicada a ofrecer asesoría sobre comercio internacional a empresas o personas interesadas en exportar o importar productos de un lugar a otro, ya sea para producción o directamente para consumo final. Se encuentra compuesta por tres Licenciados en Comercio Internacional con gran experiencia en el área comercial y con su emblema de “Viajando Siempre Juntos”.

El eslogan de “*Leaders Trade*” es acompañar a sus clientes en la conquista de nuevos mercados que deseen incursionar, adquiriendo experiencia y ampliando sus carteras de clientes.

#### 1.2 CUERPO DIRECTIVO DE LA EMPRESA



Fuente: elaboración propia

- Gerente de Ventas: Bohl Jimena
- Gerente de Informática y Tecnología: Deniz Ignacio
- Gerente Comercial: Fonzo Magali



Cada integrante del equipo cumple un rol en particular dentro de la consultora. De todas maneras, la totalidad del grupo se encuentra altamente capacitado y cuenta con el conocimiento suficiente para realizar cualquier actividad que se les presente, le corresponda o no a su departamento.

### **1.3 MISIÓN Y VISIÓN COMERCIAL**

La consultora “Leaders Trade” tiene muy presente el cumplimiento de su **misión** comercial, la cual en este caso es ofrecer servicios de investigación de mercado y asesoría en comercio exterior con alta calidad, confiabilidad, profesionalismo y responsabilidad a importadores, exportadores y demás personas que deseen incursionar en el mercado internacional.

Por otro lado, la **visión** es ser una empresa reconocida a nivel internacional por sus altos estándares de calidad y seguridad, satisfaciendo y excediendo las expectativas de los clientes aumentando la participación en el mercado externo.

## **CAPITULO 2**

### **2.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA NACIONAL**

“Bombas Pivas” es una compañía con larga trayectoria dedicada al comercio nacional e internacional satisfaciendo las necesidades de los consumidores mediante la fabricación de Bombas Portátiles Sumergibles.



Es muy importante tener presente la **misión** empresarial de la empresa, que en este caso es enfocarse en brindar soluciones a través de productos de alta tecnología para satisfacer necesidades internacionales.

Por otro lado, también se encuentra la **visión** que se basa en mantener altos estándares de calidad, adaptando los productos elaborados al mercado sudamericano, de manera rentable y sostenida en el tiempo.

Los **valores** son fundamentales, porque forman los pilares de la empresa para seguir funcionando de forma adecuada a través de los años y mantener su trayectoria a largo plazo. En las siguientes líneas se pueden mencionar aquellos que más se destacan:

- Responsabilidad:

Todas las partes que componen “Bombas Pivas” deberán actuar de manera responsable en cualquier actividad o situación que se presente para cumplir con la finalidad de la empresa.

- Trabajo en equipo:

Trabajar de forma conjunta para que la entidad pueda lograr sus objetivos y al mismo tiempo brindar soluciones eficientes a sus clientes.

- Confianza:

Mantener un clima de confianza dentro y fuera de la organización.

- Enfoque al cliente:

Buscar eficiencia y crecimiento constante, pensando netamente en las necesidades y deseos que poseen los clientes para mantener su fidelidad.



La industria persigue diferentes **objetivos** entre los cuales podemos mencionar:

- ✓ Acceder a mercados no incursionados.
- ✓ Mantener la calidad del producto.
- ✓ Optimizar el departamento comercial.
- ✓ Expandir la capacidad productiva.

## 2.2 HISTORIA

La empresa conocida con el nombre de “Bombas Pivas” posee más de 50 años de trayectoria en el negocio, ya que desde su fundación en el año 1970 comercializa bombas sumergibles portátiles. El creador de esta empresa fue Miguel Hipólito Pivas quien se encargó de desarrollar el modelo DMS 300 con un caudal de 0 a 3.000.000 lts/h, y de patentar el producto con el número 176748.

Años más tarde, a Hipólito lo sucede su hijo quien decide continuar con la empresa e incluso adaptándose a las nuevas exigencias del mercado fabricando tres modelos más de Bombas, además del existente. Se crearon dos modelos con un caudal más pequeño denominados MMS 150 y MHS 230 y un modelo más grande conocido como EMS 400; siendo estos todos los modelos que ofrece actualmente al público comprador. Actualmente la empresa es dirigida y coordinada por Sosa Carolina, actual dueña de la misma.

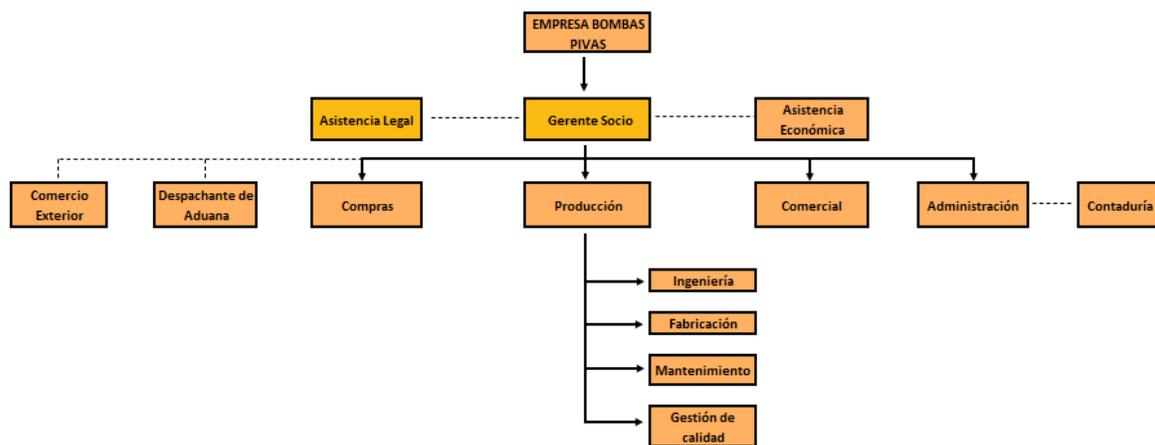
Durante su trayectoria las ventas fueron aumentando y la marca fue extendiéndose por todo el país; de hecho, en cada una de las provincias se puede encontrar al menos un modelo de bomba, demostrando gran calidad en el producto y su buen funcionamiento.



En el último tiempo países vecinos se vieron interesados en el producto, por lo que la empresa hace aproximadamente 10 años se introdujo en el comercio internacional y comenzó a exportar bombas hacia Bolivia, Paraguay y Uruguay.

### 2.3 CUERPO DIRECTIVO

La empresa cuenta con un cuerpo directivo organizado de la siguiente manera:



Fuente: elaboración propia

Bombas Pivas posee un departamento principal denominado Gerente Socio, siendo aquel el que se encarga de la administración de la empresa en general y la toma de decisiones fundamentales para la empresa. Al mismo tiempo, se encuentra el Staff de Asistencia Legal y Asistencia Económica que asesoran al Gerente Socio. Del área de Gerente Socio derivan los departamentos de Producción, Comercial y Administración. Cabe aclarar que Administración recibe ayuda externa de contaduría. Por último, se puede observar que al departamento correspondiente a Producción se conecta el área de Ingeniería, Fabricación, Mantenimiento y Gestión de Calidad. En cuanto asesoría externa para el área internacional de la organización, la empresa cuenta con ayuda de Despachantes de Aduanas y Licenciados en Comercio Exterior.





En la imagen se puede observar, desde el ingreso hacia el egreso de la fábrica, las diferentes áreas de producción por las cuales debe transcurrir la bomba durante su proceso de elaboración hasta conformar el producto terminado. Además, se contempla dentro del esquema el depósito de materiales e insumos junto con la maquinaria adicional que se puede necesitar para el funcionamiento o movilidad de la misma, y las oficinas de administración y atención al cliente que dispone la empresa dentro de la planta.

## **2.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

La empresa además de los cuatro productos ya existentes, mencionados anteriormente, diseña un quinto modelo destinado solamente al mercado extranjero denominado Bomba Sumergible Portátil DMS 300 EX de caudal variable, siendo el elemento principal del plan de exportación.

El producto también es conocido como “tracto bomba” y puede ponerse en funcionamiento de diferentes maneras, dentro de las cuales se encuentran:

- Motor de un tractor: abasteciéndole energía eléctrica
- Motores eléctricos: directos o con correas
- Motores a explosión
- Cardans
- Cajas reductoras

La bomba de agua se encuentra compuesta por las siguientes partes: un chasis el cual le brinda resistencia a la Bomba, caballetes, accesorios de bulonería, llantas que luego son complementadas con sus respectivas cubiertas, cardan telescópico con acople y estría para unir al tractor de tracción, semicodo con un giro de 360° el cual permite orientar la salida del



fluido hacia donde se desee, y una manga de polietileno de 50 metros de largo. Además, un detalle sumamente importante, es el sistema de etiquetado diferencial que posee para las operaciones nacionales y de comercio exterior; las cuales contienen datos como el caudal máximo que la bomba soporta, el nombre de la empresa, datos de contacto y, en caso de que sea dedicada al comercio exterior, se le agrega la sigla EX que indica que es un producto de exportación.

Las características principales del producto es que son: sumergibles, portátiles, fácilmente transportables y de caudal variable. Además, se puede destacar, que su utilización es sumamente fácil, sin necesidad de ser purgada cada vez que se pone en función, al mismo tiempo que se adecúa a las diferentes necesidades de cada cliente.

En referencia a su mantenimiento, el producto cuenta con altos estándares de calidad por lo que solo necesita servicio técnico de manera esporádica para corroborar que sigue en condiciones para ser utilizada y así obtener buenos resultados a la hora de ser utilizada.

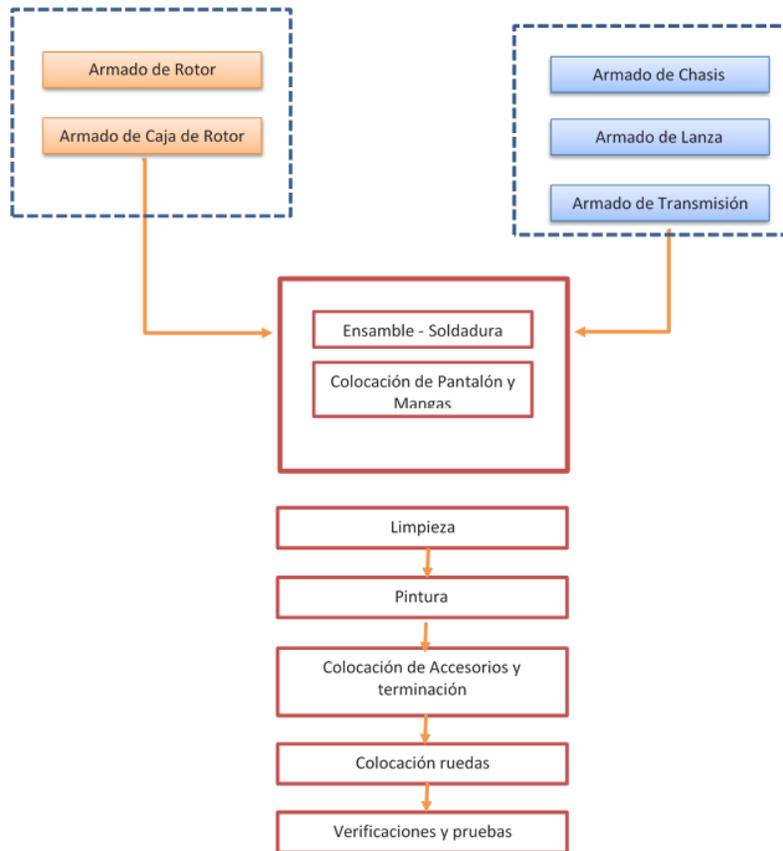
En cuanto a la función principal de la bomba es el desagote de espacios físicos, tanto de agua limpia como de agua sucia. Otras funciones que posee es el uso para actividades agropecuarias, la industria de la construcción, sistema de riego, llenado de camiones cisternas, inundaciones, entre otras.

## **2.6 PROCESO PRODUCTIVO DEL PRODUCTO**

Para llevar a cabo la producción del producto en cuestión, Bombas Pivas posee una planta de elaboración ubicada dentro de lo que se conoce como “Parque Industrial Privado Clúster”. Las instalaciones están correctamente organizadas y diagramadas para que el proceso



productivo se desarrolle de forma óptima, práctica y segura. A continuación, se detalla un diagrama que muestra las diferentes etapas de elaboración:



Fuente: Bombas Pivas

## 2.7 DETALLES SOBRE EL PROCESO DE ARMADO

El proceso de soldado interior de la “caja de rotor”, una de las partes de la bomba, se realiza con soldadura por arco. Luego se pule y cala el exterior de la misma. El pulido se realiza para limpiar la zona donde se va a llevar a cabo la soldadura para lograr una mayor adherencia y que la terminación se vea con mayor prolijidad. Para este trabajo se utilizan herramientas como soldadoras semiautomáticas, ayudando a que el proceso sea más rápido y eficiente.



El proceso de pintura se realiza en diferentes etapas para lograr una mejor terminación y durabilidad de la pintura. Se utilizan insumos que garantizan la calidad del producto y se dispone de procedimientos estandarizados para la operación y colocación de la pintura. Al finalizar el procedimiento, es verificado con control de producto terminado.

La empresa cuenta con gestión de equipos, un programa que permite el mantenimiento preventivo de los equipos que contemplan tanto actividades rutinarias como no rutinarias; asegurando la continuidad de producción y el cumplimiento de los plazos adecuados. Además, tanto el ingreso de materiales que luego se encontrarán en proceso de transformación y el producto terminado son codificados por partes o grupo de partes para asegurar la trazabilidad de la bomba y permitir una mejora continua, facilitando los procesos posteriores de mantenimiento y reparación de equipos. La codificación se agrupa en Materias Primas (MP), Productos en Proceso (PP) y Productos Terminados (PT); de esta manera se generan códigos para cada rubro y se ingresan dentro del sistema que dispone la empresa para este fin. Dicho sistema también permite identificar el stock disponible de los mismos.

En cuanto al control durante la cadena de producción, el responsable de planta realiza un seguimiento continuo, analiza el proceso e identifica oportunidades de mejorar el sistema. El control se encuentra especificado en formulario que se denomina “Formulario de Control” donde se verifica el correcto cumplimiento de todos los requisitos propuestos. En caso de identificar un desvío, el producto o pieza que no cumple con los requisitos debe volver a ser procesado para realizar nuevamente su verificación pertinente y determinar si puede seguir en el procedimiento o no. Una vez obtenida la verificación completa de producto terminado, es liberado para su posterior entrega.

Para lograr un producto conforme a mantener un determinado estándar de calidad, la empresa evalúa de forma periódica los proveedores con los que intercambian materiales e insumos para la fabricación de las bombas; con el fin de asegurar su competencia, obtener beneficios



y mejorar la competitividad productiva. Los proveedores son totalmente nacionales, por lo que la bomba es 100% de origen Argentina.

Con respecto a los empleados que posee la entidad, existe la gestión de competencias. Este programa le permite a la empresa asegurarse de que todo el personal cuyo desempeño pueda afectar a la calidad del producto o al sistema de gestión es competente en base a formación, habilidad, conocimientos y experiencia. Se presentan en la selección de personal los procedimientos y la asignación del personal para este contrato.

## **2.8 ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO DE DESTINO**

La estrategia que se utilizará para el ingreso del producto en cuestión al mercado meta será una exportación indirecta corta, donde el destinatario de la exportación no será el consumidor final, sino que cumplirá la función de intermediario vendiendo con posterioridad en el mercado interno ecuatoriano. Además, para agregar valor a la operación, se suma conocimiento en asistencia técnica y “*Know How*”, el cual será utilizado para ofrecer servicios adicionales al comprador en caso de que lo requiera.

## **2.9 BARRERAS DE INGRESO AL MERCADO ECUATORIANO**

El producto no posee competencia de forma directa porque no existe otra empresa que fabrique el mismo formato de producto; si existen empresas que fabrican un sistema parecido al de la Bomba DMS 300 EX que cumplen con el mismo funcionamiento de desagote, pero con un caudal mucho menor. Por otro lado, también existen empresas que cuentan con un producto de similar funcionamiento, pero se dedican solamente al alquiler de dicho producto y no las comercializan. De todas maneras, aclarando una vez más, las bombas ya existentes en el mercado poseen características totalmente diferentes y ninguna se iguala.



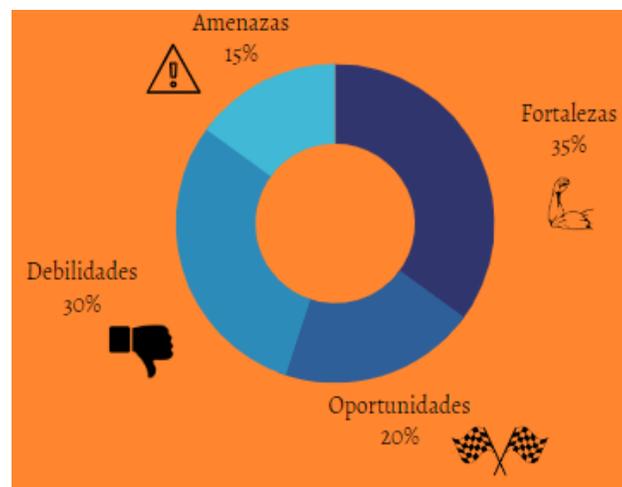
Un rasgo a destacar es la calidad con la que cuentan los productos ofrecidos por “Bombas Pivas”. Actualmente, se encuentra gestionando el sistema de calidad ISO 9001 con intenciones de lograr la certificación para el momento que las bombas se deban exportar; de hecho, existe la posibilidad de utilizar un programa brindado por el Estado que minimiza los gastos del proceso y aporta una gran cantidad de beneficios. Como parte del mejoramiento en tecnología y calidad para mantener sus estándares, la entidad posee softwares en gestión de producción, venta y stock, y en gestión de calidad.

## CAPÍTULO 3

### 3.1 ANÁLISIS FODA

Es importante mencionar el análisis **FODA** para destacar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que posee el producto para desarrollar óptimas estrategias de inserción en el mercado extranjero.

A continuación, una imagen que representa el análisis realizado:



Fuente: elaboración propia



En el gráfico se puede observar un alto porcentaje de debilidades, pero que gracias a la mayor cantidad de fortalezas que tiene la empresa y el producto, se pueden llevar adelante diferentes planes estratégicos para afrontarlos.

### **3.1.1 ESTRATEGIAS:**

- FO: aprovechar la experiencia de la empresa y la alta calidad del producto para insertarse en demás mercados extranjeros con nuevos modelos de producto ya que por necesidad existe una alta demanda del mismo.
- FA: existen grandes cantidades de competencia debido a la existencia de productos sustitutos, entonces, la empresa puede aprovechar la alta tecnología y calidad de su producto para diferenciarse del resto haciendo publicidad y promoción para comunicar.
- DO: si bien es un producto de fácil imitación y con un alto valor, la empresa puede aprovechar las relaciones comerciales que tienen los países y crear sus propias relaciones con la empresa de Ecuador para asegurar una determinada cantidad de compra por un determinado período de tiempo y así asegurar sus ventas. Otra estrategia podría ser firmar un acuerdo con diversos consumidores ecuatorianos para que adquieran el producto a cambio de asistencia técnica gratis.
- DA: contactar con todos los competidores indirectos que posee la Bomba para establecer un acuerdo de precios y competencia leal en el mercado.

### **3.2 ANÁLISIS DE MERCADO**

El análisis de mercado fue llevado a cabo de manera cuantitativa y cualitativa para poder elegir a posteriori el destino adecuado para la bomba sumergible portátil.



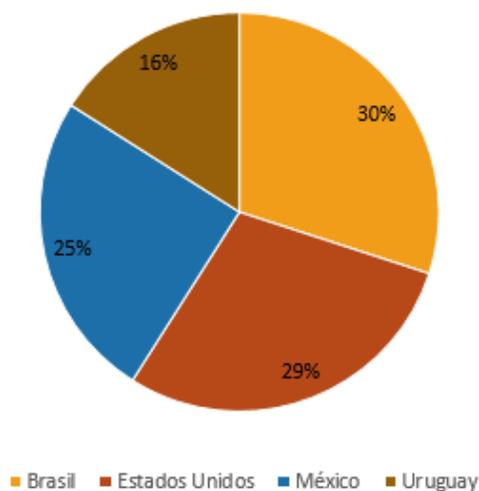
En cuanto al aspecto cuantitativo se tomaron como referencias los principales destinos de las exportaciones argentinas de la posición arancelaria 8413.81 y los principales importadores a nivel mundial de la posición arancelaria 8413.81; que se reflejan en los siguientes cuadros de resumen.

### 3.2.1 PRINCIPALES EXPORTADORES

Importadores	Valor exportado en 2021 (USD miles)	Balanza Comercial 2021	Participación en las exportaciones argentinas	Cantidad exportada en 2021	Valor Unitario USD/unidad	Crecimiento de las importaciones (2017-2021)
Brasil	99	-136	20.2	2	29.500	15
Estados Unidos	87	-1.036	19.5	2	28.500	-5
México	79	-155	16.8	2	24.500	11
Perú	74	44	11.6	0	-	-3
Uruguay	69	39	9.9	2	14.500	-3
Otros	592	-9.590	22	13	3.000	-63
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>					
Destino de las Exportaciones Argentinas de la posición arancelaria: 8413.81						Fuente TRADEMAP

Fuente: elaboración propia

### Exportaciones Argentinas



Fuente: elaboración propia



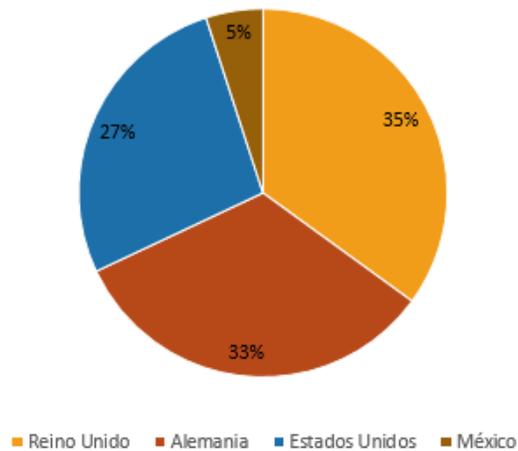
### 3.2.2 PRINCIPALES IMPORTADORES

Importadores	Valor Importado en 2021 (USD miles)	Balanza Comercial 2021	Cantidad importada 2021 (USD miles)	Valor Unitario (USD)	Crecimiento (2017 - 2021)	Participación en las importaciones mundiales
Estados Unidos	527.947	-19.711	10.196.616	42	-5	8.6
Alemania	443.293	-60.542	9.961	34.464	4	12
Corea	319.282	-170.336	7.807	28.088	-7	4.4
Reino Unido	301.685	-25.701	5.668	35.583	8	4
España	295.399	-81.106	22.031.434	8.87	-9	3.9
México	220.627	-95.293	4.339	27.801	11	2.4
Otros	7.891.767	-1.547.311	7.744.175	74013,13	-66	64.7
<b>TOTAL</b>			<b>100%</b>			

Principales importadores por la posición arancelaria: 8413.81 Fuente TRADEMAP

Fuente: elaboración propia

#### Importadores en el mundo



Fuente: elaboración propia

### 3.3 MATRIZ DE ATRACTIVIDAD

Con respecto al análisis cualitativo, se extrajeron datos de diferentes fuentes de información sobre tres países seleccionados en particular: Estados Unidos, México y Ecuador, para proceder a utilizar esta herramienta y determinar finalmente el destino ideal.



Seguidamente se encuentra un cuadro con la evaluación que se efectuó:

Variables	Porcentaje Maximo	Paises		
		Mex	EEUU	Ecu
<b>ASPECTOS POLITICOS</b>	<b>100</b>			
Relaciones politicas	30	20	20	30
Situacion social	20	10	20	10
Situacion politica interna	20	10	20	5
Nivel riesgo pais	30	15	30	10
<b>ASPECTOS ECONOMICOS</b>	<b>200</b>			
Tamaño PBI	60	30	60	20
PBI per capita	60	30	60	20
Nivel de apertura	50	40	30	50
Inflación	30	15	30	10
<b>ASPECTOS COMERCIALES:</b>	<b>350</b>			
Acuerdos comerciales	55	40	35	50
Barreras no arancelarias	80	50	30	70
Preferencias Arancelarias	90	50	30	80
Dificultad acceso al negocio	35	20	15	30
Competencia	40	30	25	25
Sustitutos	50	35	35	35
<b>ASPECTOS LOGISTICOS</b>	<b>150</b>			
Distancia de Argentina	50	30	20	45
Incidencia costo flete	60	30	30	50
Complejidad Logistica	20	10	10	10
Costo envase embalaje	20	15	15	15
<b>ASPECTOS TECNOLOGICOS</b>	<b>100</b>			
Compatibilidad tecnologica ofet dem	35	25	30	30
Insidencia tecnologica producto	35	30	30	30
Adap por Factor ambiental	30	20	20	20
<b>ASPECTOS CULTURALES</b>	<b>100</b>			
Nivel de relacion cultural externa con arg	60	50	20	60
carac negociadora cutural local	30	25	30	35
<b>Totales</b>	<b>1000</b>	<b>630</b>	<b>645</b>	<b>740</b>
<b>Ratio:</b>		<b>0,63</b>	<b>0,65</b>	<b>0,74</b>

Fuente: elaboración propia

Como resultado, luego de haberse investigado y elegido como posibles mercados Estados Unidos, México y Ecuador por ser países en los cuales se demanda el producto en cuestión y por su ubicación dentro del continente americano, se determinó que el mercado más adecuado al cual se podría acceder es Ecuador.



La decisión de elegir el país ecuatoriano como mercado meta surge, no sólo porque ganó en puntaje en la Matriz, sino que también porque se pudo observar que tiene ventajas en cuanto a aspectos comerciales, logísticos y culturales.

Como contracara, en primer lugar, se descartó a Estados Unidos porque a pesar de que posee una gran estabilidad económica y política, un buen desarrollo comercial tanto interno como externo y una importante cantidad de puertos creando ventajas logísticas; existe una gran dificultad de acceso porque es muy extenso, posee una amplia demanda, alto grado de competencia, existencia de una gran cantidad de productos sustitutos y barreras de acceso, por este motivo, se descarta Estados Unidos.

En segundo lugar, también se decidió descartar a México porque posee aspectos políticos y económicos desfavorables que podrían llegar a perjudicar el intercambio comercial, más allá de que tenga grandes beneficios logísticos.

Sin embargo, por más de que Ecuador tenga dificultades en el aspecto logístico ya que existen ciertas desventajas en relación al precio del transporte y la cantidad de bombas que se pueden contenerizar, el mismo posee una gran cantidad de características favorables que contribuyen a determinar que sea un mercado óptimo para la comercialización del producto. Como ventajas se puede establecer que la demanda es considerable, la competencia que existe en el mercado se puede afrontar, el país tiene una preferencia porcentual del 100% con Argentina siempre y cuando se cumplan las reglas de origen y, en cuanto al transporte, posee canales interesantes por los cuales se puede ingresar al mercado mediante los puertos más importantes de Latinoamérica.

En adición a las ventajas mencionadas, la empresa ha podido establecer un contacto directo con una entidad proveedora de artículos similares a los que ofrece Bombas Pivas. Esta



situación aporta a la comercialización de las bombas en todo Ecuador haciendo conocer la marca a nivel local y en toda Sudamérica.

Un dato importante para agregar es que la empresa en Argentina no posee competencia directa ya que no existen hasta el momento empresas que produzcan el mismo tipo de bomba; por lo cual Bombas Pivas sería la única exportadora de bombas sumergibles portátiles que abastece el mercado ecuatoriano por el momento.

En conclusión, a pesar de la existencia de algunas desventajas que existen con Ecuador, el producto que ofrece la empresa es muy demandado por el mercado ecuatoriano por su alta calidad y durabilidad.

## **CAPÍTULO 4**

### **4.1 DESCRIPCIÓN DEL PAÍS SELECCIONADO - ECUADOR**

Luego de los análisis concretados se determinó que el destino óptimo para el producto en cuestión es Ecuador, puntualmente la ciudad de Guayaquil ubicada al sur del país.

La República de Ecuador se encuentra ubicada al noroeste del continente americano. Su capital es Quito y limita con Colombia, Perú y el Océano Pacífico. Cuenta con 24 provincias y actualmente posee alrededor de 17.7 millones de habitantes. No está demás mencionar algunos de sus aspectos económicos más destacados:

- En un principio la moneda ecuatoriana era el sucre, pero en el año 2000 la moneda de curso legal comenzó a ser el dólar estadounidense.
- El PBI per cápita se aproxima a USD 20.205.



- Las principales actividades económicas son la agricultura, la ganadería, la caza y la silvicultura; el petróleo y sus manufacturas; la actividad minera; y la construcción.

## 4.2 BALANZA COMERCIAL

Ecuador sostuvo una tendencia al déficit en la balanza comercial desde el año 2013, exceptuando los años 2016 y 2017 que registraron superávit. En el año 2020 se registró un superávit en la balanza, significando un aumento a comparación del año anterior; pero a causa de la pandemia las exportaciones sufrieron una leve disminución al igual que las importaciones. De todas maneras, a partir del año 2021 el comercio exterior se volvió a recuperar lentamente. A cerca de las relaciones comerciales que mantiene el país; el mismo celebra regularmente gabinetes bilaterales con sus países vecinos, siendo los últimos los celebrados con Perú, Colombia y Chile. En cuanto al aspecto multilateral, Ecuador es parte de la Organización de Estados Americanos, de la CELAC y de la Comunidad Andina; y es estado asociado de la Alianza del Pacífico y del Mercosur.

Con enfoque en el producto a exportar hacia Ecuador, se analizó información puntal sobre las importaciones definitivas de la posición arancelaria 8413.81.90.00 en los últimos años:

Period	Quantity (Kilogramo)	FOB value (USD)	Freight (USD)	CIF (USD)	Net weight	Gross weight	Movements
2019	224.173,00	3,54 [M]	160.477,97	3,72 [M]	225.659,75	253.640,08	1.436
2018	665.927,42	9,90 [M]	376.054,47	10,32 [M]	669.231,59	752.450,64	2.947
2017	678.089,72	9,27 [M]	405.109,20	9,72 [M]	678.089,72	762.850,35	2.254
2016	542.401,65	7,63 [M]	187.238,15	7,85 [M]	542.401,65	610.201,80	1.746
2015	798.543,60	12,06 [M]	274.304,32	12,39 [M]	798.543,60	898.362,40	1.944
2014	1,03 [M]	14,03 [M]	393.541,28	14,48 [M]	1,03 [M]	1,16 [M]	1.965
2013	3,03 [M]	27,34 [M]	554.379,04	28,06 [M]	3,03 [M]	3,41 [M]	2.344
2012	1,58 [M]	25,43 [M]	771.627,81	26,31 [M]	1,58 [M]	1,78 [M]	1.840
2011	1,49 [M]	26,72 [M]	765.266,71	27,58 [M]	1,49 [M]	1,68 [M]	1.649
2010	1,69 [M]	23,65 [M]	845.907,56	24,55 [M]	1,69 [M]	1,90 [M]	1.922

Fuente: Trademap

Luego de estudiar los datos obtenidos, se puede concluir que Ecuador ha abierto nuevamente su comercio exterior con el mundo y, según documentación expedida exclusivamente por la embajada ecuatoriana, en el año 2021 ha importado una cantidad significativa de bombas de



agua. Los principales países con los que Ecuador mantiene relaciones comerciales con respecto a este tipo de productos son Corea del Sur, China, España, Colombia, Australia, Italia y Estados Unidos. Dentro de los productos más destacados se encuentran: bombas de agua, motobombas, bombas solares sumergibles, bombas para sistemas de riego, electrobombas y bombas agrícolas. Esta conclusión afirma que el destino es apto para la exportación de las bombas fabricadas por “Bombas Pivas”.

#### **4.3 EMPRESA PRO-ECUADOR**

Dentro de Ecuador, el importador que cumple el rol de intermediario se encuentra situado en Guayaquil, una ciudad sureña cerca del Pacífico con una gran densidad demográfica y una importante actividad comercial. Dispone del principal puerto del país, considerado una puerta para el comercio exterior no solo de Ecuador, sino que también del continente.

El importador, interesado en la bomba con anterioridad al desarrollo de plan de exportación, es una entidad ecuatoriana que se dedica principalmente a brindar soluciones en el manejo, control y transporte de fluidos. Ofrece una gama de productos variados como válvulas, tuberías, accesorios y repuestos para maquinaria, entre otros. Se encarga de satisfacer necesidades especialmente en actividades como la construcción, extracción de agua, gas y petróleo, química, industrias, agricultura y riego; lo que otorga un gran posicionamiento dentro país brindando soluciones 360° a los mejores precios. Mantiene alianzas estratégicas y banca a nivel internacional, ofreciendo elevados niveles de solidez y confianza a sus proveedores y clientes.

La organización cuenta con la infraestructura adecuada y el personal calificado con formación técnica para garantizar la mejora continua, la eficacia en la gestión de calidad de los productos ofrecidos y de su funcionamiento como empresa.



Desde el punto de vista comercial, es una muy buena opción para mantener un negocio de compra venta internacional entre Bombas Pivas y la empresa a la que se describe en líneas anteriores. Resaltando nuevamente que el importador desde un principio ha estado interesado en el producto y tiene intenciones de expandir su venta no solo dentro del país, sino que también en toda Sur América. Considera que es un artículo de gran utilidad y que cubre las necesidades que ellos buscan satisfacer con lo que ofrecen a su público comprador.

#### **4.4. COMPETENCIA INTERNACIONAL**

Para poder establecer la competencia a la que debe hacer frente la bomba exportada, se tomaron diferentes puntos de vista.

En primer lugar, se investigó sobre la competencia más directa como lo son las empresas de origen argentino; destacando primeramente que Bombas Pivas es la única entidad que vende bombas de gran caudal y que al mismo tiempo puedan ser transportables ágilmente sin importar su tamaño. Además, hasta el momento el tipo de carga más exportado hacia Ecuador desde Argentina es materia prima y MOA; rubros que no están estrechamente relacionados a nuestro producto y que por lo tanto no serían competencia directa nacional.

En segundo lugar, se analizó la competencia internacional a través de información recolectada en diferentes fuentes como estadísticas y un documento sobre las importaciones que mantuvo Ecuador de la posición arancelaria NALADISA que corresponde a la bomba sumergible portátil. Luego de un arduo análisis se pudieron argumentar diferentes conclusiones; una de ellas determinó que la competencia más importante proviene de España, Italia, Estados Unidos y China que mantienen comercio exterior con Ecuador no solo de productos similares a la bomba, sino que también de otro tipo de mercadería por lo que la relación comercial ya estaría asentada desde hace tiempo. Por otra parte, también se pudo



observar que dichos países comercializan productos de alta calidad y tecnología, respaldados por años de experiencia en el mercado internacional.

De todas maneras, Bombas Pivas puede competir con los mismos ya que fabrica productos con características altamente competitivas y con muchos beneficios para quienes deseen adquirirlos; además de distinguirse por ser único que el mercado. A esta ventaja mencionada se le puede sumar que la entidad importadora ecuatoriana está sumamente interesada y confía en la calidad de la mercadería en cuestión, generando una estrecha e importante relación de ante mano; teniendo en cuenta que tampoco posee dentro de su oferta comercial un producto con las mismas características que la bomba sumergible portátil.

#### **4.5 BARRERAS DE ACCESO A ECUADOR**

Con respecto a las barreras de acceso al mercado extranjero se encontraron:

- Competencia en el mercado externo: si bien no existe competencia directa pero los productos sustitutos cumplen con un rol sumamente importante.
- Variables económicas: entre ellas se pueden encontrar:
  - Inflación
  - Tipo de cambio variable
  - Políticas internas de Ecuador
- Variables climáticas: en caso de excesiva lluvia el producto será utilizado para desagote de campo, y en caso de escasa lluvia el producto puede ser utilizado en la actividad agropecuaria. Actúa como barrera dependiendo de la necesidad final del cliente y del uso para cual la adquiera.
- Valor del producto: el producto posee un valor elevado, pero en el largo plazo esto repercute en ganancia debido a la alta durabilidad de la Bomba.
- Documentación: además de los requisitos normales que conlleva una exportación se necesita un documento adicional llamado certificado INEN emitido por el importador para verificar que el producto cumpla con todos los Reglamentos Técnicos



Ecuatorianos. También se exige el certificado ISO para comprobar la calidad del producto.

- Sistema de etiquetado: se exige una tipografía, un tamaño determinado y unas siglas adicionales “EX” para poder ingresar a Ecuador.
- Situación social de Ecuador: en caso de que ocurra algún conflicto bélico o catástrofe natural.
- Barreras culturales/ambientales: el producto no debe contaminar el medio ambiente.

Se establecerá una alianza comercial estratégica con un intermediario ecuatoriano que se encargará de distribuir el producto en la región y a futuro extenderá las ventas hacia todo el país y Latinoamérica. Se considera estratégica ya que no existe una planta para elaborar el producto en destino como tampoco se cuenta con una oficina de venta directa en el exterior; podría verse como un servicio tercerizado sin tener costos adicionales, teniendo el beneficio de aumentar las ventas en el exterior y expandir el mercado. Además, Ecuador es país socio del Mercosur por lo que nos beneficia también al tener arancel cero con el mismo, minimizando costos aduaneros.

## **4.6 BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS**

### **4.6.1 BARRERAS ARANCELARIAS**

Con respecto a las barreras arancelarias Argentina no posee barreras con Ecuador porque ambos países pertenecen al MERCOSUR y a ALADI, por lo tanto, poseen beneficios arancelarios.

### **4.6.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS**

Por otra parte, se encuentran las barreras no arancelarias que son accesibles de cumplir y no implican una traba para comercializar la bomba. Dentro de ellas se manifiestan: disponer de



documentación completa al ingresar a destino, siendo parte de la documentación el certificado INEN; cumplir con las normas de etiquetado; y en este caso cumplir con las normas de desinfección de la madera debido a que el embalaje posee este material.

#### **4.7 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL**

Para desarrollar el mercado externo se llevó a cabo una investigación documental tanto del mercado nacional como del mercado extranjero, para obtener información que sea relevante y complemente el desarrollo del plan de exportación junto al importador en destino que anteriormente ya había estado interesado en el producto.

Sin embargo, para escoger el recorrido más conveniente se desarrollaron una serie de Distribuciones Físicas Internacionales en donde se observaron diversos modos y medios de transporte, gran cantidad de agencias proveedoras de servicios logísticos, diversos depósitos fiscales, empresas aseguradoras, también se analizó el tiempo que conllevaba cada recorrido y los beneficios que ofrecían las distintas entidades. Todo este análisis fue desarrollado teniendo presente las convicciones de tiempo y necesidades del cliente final.

A continuación, se muestra un breve resumen de las diferentes Distribuciones Físicas realizadas para elegir la cadena más adecuada:



MATRIZ RESUMEN DE COSTOS Y TIEMPOS POR CADA CADENA DE DFI							
						EXW	152.400
		Cadena 1 =		Cadena 2 =		Cadena 3 =	
Componentes		Costo	Tiempo	Costo	Tiempo	Costo	Tiempo
VALOR EXW	USD 152.400	USD 152.400		USD 152.400			
<b>I - DIRECTOS</b>							
Embalaje y marcado	Origen	345		345		345	
Unitarización	Origen	15		15		15	
Consolidación	Origen	904		904		550	
Almacenaje intermed.	Origen						
	Destino						
Manipuleo intermedio	Origen						
	Destino						
Fletes	Origen	1.160		1.160		1.450	
	Internacional	9.400		14.700		6.075	
	Destino						
Seguros	Origen	350		350			
	Internacional	250,00		250,00		533,00	
	Destino						
Gastos en Terminales	Origen	522,1		0		136	
	Destino						
Carga y estiba	Internacional						
Transbordos/distrib.	Internacional						
Desestiba/descarga	Internacional						
Desunitarización	Destino						
Desconsolidación	Destino						
Documentación	Origen	77,13		12,13		62	
	Destino						
Aduaneros	Origen	0		0			
	Destino						
Bancarios	Origen	330,00		341,00		323	
	Destino						
Agentes	Origen	1.654		1.705		1.615	
	Destino						
Incentivos promoc.	Origen	11.580		11.934		11.307	
Otros	Origen						
	Internacional						
	Destino						
SUB - TOTAL DIRECTOS		26.587		31.716		22.411	
<b>Costos / tiempos</b>							
<b>II - INDIRECTOS</b>							
Administrativos	Origen	1.790,00		1.841,00		4.572,00	
	Destino						
Inmovilización cap.	Origen	17.899		18.412		17.477,00	
	Destino						
SUB - TOTAL INDIRECTOS		19689		20253		22049	
<b>COSTO TOTAL</b>	USD	46276,23	USD	51969,13	USD	44460	USD
<b>TIEMPO DE TRÁNSITO</b>		25 días		22 días		17 días	
Cotejar c/plazo entrega							
<b>Elección cadena óptima</b>		<b>Cadena 3</b>					

Fuente: Elaboración propia



El Incoterm elegido para realizar la operación de exportación es CIF, el posterior desarrollo de mercado luego de ser desembarcada la bomba en el puerto de Guayaquil (Ecuador) queda en manos del importador que cumple el rol de intermediario entre fabricante y cliente final.

No está demás aclarar que para ejecutar el plan de exportación es necesario como punto de partida seguir los requisitos formales para poder exportar dentro de los cuales se encuentran: estar inscripto ante la DGI como exportador y ante la DGA; estar habilitado para comerciar al momento de solicitarlo y cumplir con la documentación exigida por Aduana. Estos requisitos ya son cumplidos por la empresa debido a que lleva años de experiencia en exportación hacia países vecinos.

#### **4.7.1 PROCESO LOGÍSTICO**

Con respecto al transporte de la mercadería; el traslado será por vía carretera y marítima.

1. En primer lugar, se llevará a cabo el transporte interno de la mercadería desde la fábrica hasta el depósito fiscal ubicado en la provincia de Mendoza donde se consolidará totalmente la mercadería dentro del contenedor.
2. Luego se llevará el contenedor hasta el puerto de salida en Valparaíso (Chile), por lo que se necesitará trasladar la mercadería mediante transporte carretero internacional. En esta etapa se necesitará como documentación de transporte el CRT (Carta de Porte Terrestre) y el MIC/DTA (Manifiesto Internacional de Carga).
3. Finalmente, el contenedor será enviado por vía marítima hacia el puerto de Guayaquil, siendo este el destino final en Ecuador y hasta dónde llega la responsabilidad del exportador según el incoterm utilizado CIF. Para realizar esta última etapa de transporte se necesitará el BL ("*Bill of Lading*") como documentación.



La trayectoria elegida que recorrerá la mercadería hasta llegar a destino se debe al desarrollo y el análisis de diferentes cadenas de Distribución Física Internacional para determinar cuál sería la cadena más conveniente para las bombas de agua, enviando el contenedor a Ecuador en el menor tiempo y costo posible. El viaje desde fábrica hacia destino final, sumando todas las paradas que existen de por medio, tendrá una duración de 17 días aproximadamente.

En cuanto a los Incoterms utilizados mediante todo el proceso logístico se presentan:

- 1) EXW: mercadería lista en fábrica
- 2) FCA: transporte interno de la mercadería
- 3) CFR: transporte internacional del contenedor
- 4) CIF: transporte internacional del contenedor con seguro internacional

La mercadería será exportada dentro de un contenedor de 40' High Cube. Siendo de gran importancia que la misma llegue en buenas condiciones a destino, la bomba se encuentra protegida con embalaje que evita daños durante su transporte. El producto en sí no se comercializa con envase propio, no solo porque se suele entregar armada por completo al cliente sino también porque su estructura no es uniforme y sería costoso desarrollar un envase en particular para la misma. Pero para ser exportada y llegar en buen estado dentro del contenedor la bomba será envuelta totalmente en film stretch permitiendo proteger el producto de golpes y daños en su pintura; además se utilizarán cajas para enviar los componentes que van sin ensamblar dentro del contenedor, ordenadas y embaladas sobre pallets hechos a medida; y, por último, se utilizarán zunchos para sujetar la mercadería y evitar el movimiento de la misma durante su traslado.

Siendo una mercadería que posee un alto valor agregado y un precio muy costoso es de suma importancia la contratación de seguros. Durante su transporte, tanto interno como externo, estará protegida por coberturas de seguro que contrarresten los riesgos de siniestro a los que



se expone la mercadería, así como también los percances que se pueden presentar durante todo el traslado hasta llegar a destino final.

Con el fin de realizar correctamente el intercambio comercial y minimizar riesgos se firmará por ambas partes un Contrato de Compraventa Internacional en donde se determinarán los derechos y obligaciones de cada una de las entidades que forman parte de la exportación.

Los pagos se realizarán mediante el banco Credicoop, siendo de confianza para la empresa “Bombas Pivas” ya que ha sido intermediario en reiteradas ocasiones, incluso en otras exportaciones llevadas a cabo anteriormente.

La mercadería se abonará mediante una orden de pago en la cual a priori se entregará un 30% del valor de la misma para comenzar con el proceso de producción y luego, una vez que el contenedor egresa del puerto de Valparaíso (Chile), se entregará el 70% restante para completar el pago. Cabe aclarar que la remuneración se efectuará en dólares americanos.



#### 4.7.2 COSTEO DE EXPORTACIÓN DE LA CADENA ELEGIDA

Costo de Exportación		
<b>EXW</b>		
Valor de la mercadería	USD	152.400,00
Embalaje	USD	345,00
Unitarización	USD	15,00
Consolidación	USD	550,00
<b>TOTAL EXW</b>	<b>USD</b>	<b>153.310,00</b>
<b>FOB</b>		
Flete Interno	USD	1.450,00
Gastos en terminal	USD	136,00
Documentación	USD	62,00
Bancarios	USD	323,00
Honorarios Agentes	USD	1.615,00
Incentivos Prom.	USD	11.307,00
Administrativos	USD	4.572,00
Inmovilización de cap	USD	17.477,00
<b>TOTAL FOB</b>	<b>USD</b>	<b>190.252,00</b>
<b>CFR</b>		
Flete Internacional	USD	6.075,00
<b>TOTAL CFR</b>	<b>USD</b>	<b>196.327,00</b>
<b>CIF</b>		
Seguro Internacional	USD	533,00
<b>TOTAL CIF</b>	<b>USD</b>	<b>196.860,00</b>

Fuente: elaboración propia

Costo total de exportación: **CIF Guayaquil USD 196.860**

## CAPÍTULO 5

### 5.1 MARKETING MIX

#### 5.1.1 PRODUCTO

En primer lugar, la bomba mantiene altos estándares de calidad que se pueden observar en su larga vida útil, siendo la misma de entre 30 y 35 años. Además, está fabricada con materiales nobles y de alta resistencia por lo que tiene poco mantenimiento si se usa correctamente, incluso sin necesidad de purgarla cada vez que se utilice. Por otra parte, corre



como ventaja el hecho de que puede llegar a transportar un gran caudal de fluidos, minimizando tiempos y volviéndola más eficiente; resaltando los diferentes usos que para los cuales se la puede utilizar ya sea para desagotar campos como también para regarlos, entre otros. Otra característica a resaltar es su capacidad de ser portable; brindándole una mejor movilidad y permitiéndole sus diferentes tipos de usos.

No está demás mencionar que el producto se encuentra registrado con el número de patente 176748 permitiendo que su marca y know how sean protegidos; al mismo tiempo le brinda de alguna manera una presencia más prestigiosa.

En cuanto a la etapa productiva de la mercadería, la misma se desarrolla por completo dentro de la fábrica ubicada dentro del “Clúster” en la ciudad de Gualeguaychú, Entre Ríos. Solo en algunas ocasiones se producen partes de la bomba en otro taller con el fin de complementar la producción de la planta principal.

El producto es totalmente nacional, con materiales y piezas realizadas exclusivamente en diferentes provincias de Argentina; generando una reducción en los costos de insumos. Los materiales que prevalecen son el metal y el hierro, además de la pintura especial que se utiliza para darle su color distintivo y proteger los materiales con los que es elaborada.

La bomba de agua que se exportará lleva por nombre DMS300 EX. Esto se debe a una serie de modificaciones que se llevaron a cabo en el modelo original DMS300 para adaptarse a la logística y así poder aumentar el volumen de ventas; aunque de todas maneras sigue manteniendo su caudal hasta 3.000.000 lts/h.

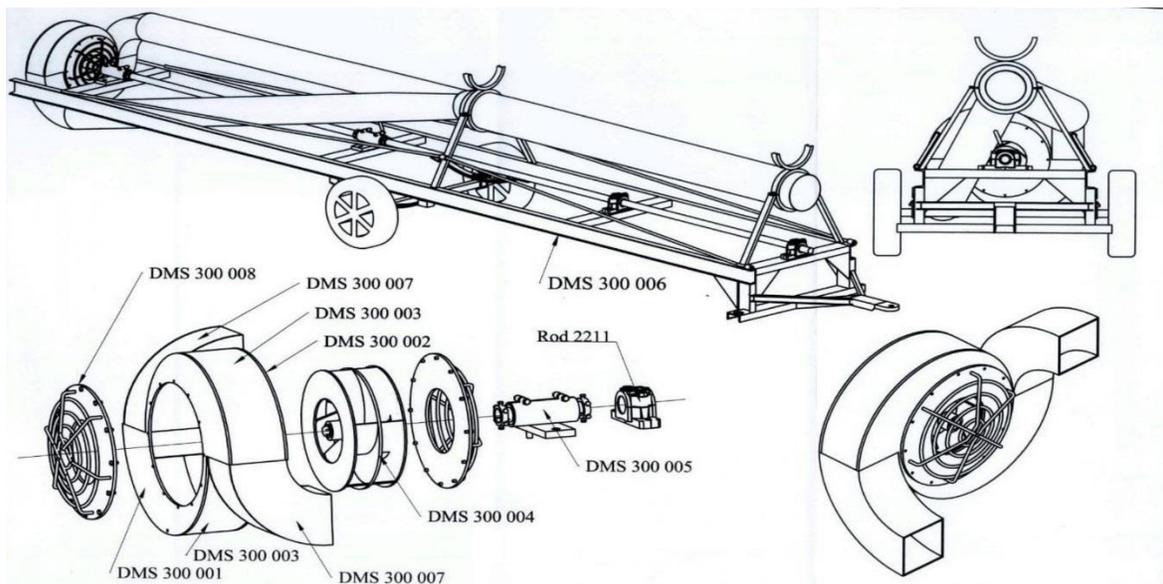


Dentro de las características que se destacan y hacen a la esencia del producto se hallan:

- **Portátil:** es un producto de fácil traslado, permitiendo que el vehículo de traslado llegue hasta velocidades de 80 km/h con la bomba de agua acoplada.
- **Sumergible:** puede instalarse en todo tipo de terrenos aún de difícil acceso, solo es necesario sumergir la parte posterior de la bomba para que la misma realice correctamente su trabajo.
- **Caudal variable:** la bomba, dependiendo del modelo, posee diferentes tipos de caudales para cubrir las distintas necesidades de los clientes.

### 5.1.1.1 MEDIDAS DE LA BOMBA SUMERGIBLE PORTÁTIL

Como se mencionó anteriormente, la Bomba posee el mismo caudal de la DMS 300, Bomba que se vende en el mercado interno; pero se le modificaron las medidas del chasis para lograr una mejor contenerización. Como se puede apreciar en el siguiente plano, el producto consta de las siguientes medidas:



**Caudal** de 0 a 3.000.000 t/ha 5 m de altura manométrica  
**Dimensiones** largo 5,70 m; ancho s/eje 1,05 m; ancho c/eje 1,10 m;  
alto 1,10 m  
**Peso** 700 kg  
**Bridas:** Lleva 4 tornillos de 7/16 x2 pulgadas con tuercas.  
**Aros de enchufes:** Lleva 2 tornillos de 7/16 x2 1/2 pulgadas.

**Ajuste de riendas:** Lleva 2 pedazos de varilla roscadas de 8cm con 4 tuerca de 3/4.  
**Porta bujes:** Llevan dos de 4 tornillos de 1/2 x3 pulgadas con tuercas.  
**Apoyo de caja:** Lleva tres de cada lado ósea son 6 de 1/2 x2 pulgadas con tuercas.



Fuente: elaboración propia



Como se puede apreciar en la imagen la Bomba DMS 300 EX posee un caudal de 0 a 3.000.000 lt/h, un diámetro de salida de 200mm (12”), posee un transporte de hasta 80km/h de tiro, tiene un peso de 700kg, puede ser accionada por un tractor desde 30hp o por un motor fijo estacionario y sus dimensiones son:

- Largo: 5 metros (sin engache)
- Ancho s/eje: 1,05 metros
- Ancho c/eje: 1,10 metros
- Alto: 1,10 metros
- Enganche: 0,70 metros

#### **5.1.1.2 PARTES CONSTITUTIVAS**

La Bomba se encuentra constituida por:

- Dos llantas medidas estándar
- Un chasis
- Un rotor y caja de rotor
- Lanza de transmisión
- Caño madre
- Caño de acople
- Manga
- Accesorios: como tornillos, bulones, pintura, etiquetas y cardan (opcional)

#### **5.1.1.3 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA**

Para desarrollar el plan de exportación y el análisis correspondiente para determinar sus barreras de acceso y demás ítems importantes, se tomaron en cuenta dos posiciones arancelarias:



- NCM (Nomenclatura Común del Mercosur) 8413.81.00.900W; cuya descripción se limita a “Las demás. Las demás bombas; elevadores de líquidos. Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor incorporado; elevadores de líquidos. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.”
- NALADISA (Nomenclatura de ALADI) 8413.81.90.00; cuya descripción se limita a “De inyección. Bombas. Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor incorporado, elevadores de líquidos. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos”.

## **5.1.2 PRECIO**

### **5.1.2.1 PRECIO UNITARIO**

El valor EXW de cada Bomba Sumergible Portátil es de USD 24.607,50 por cada bomba de agua. Se debe tener en cuenta que dentro de ese valor se encuentran incluidos los gastos de embalaje. Este valor es muy importante ya que obtuvo un Índice de Referencia del 1,27 sumamente ventajoso y competitivo para el mercado extranjero.

Tanto en el mercado argentino como ecuatoriano, el valor del producto es competitivo ya que además de no contar con competencia directa no existen reglamentaciones en cuanto a su valor, es decir, el producto se desenvuelve dentro de un libre mercado. Nuestro producto no conforma un monopolio directamente; en el mercado argentino se lo podría considerar como monopolio indirecto porque es el único producto comercializado y existente con estas características particulares. En cambio, en el mercado ecuatoriano no se lo considera un monopolio porque existen otras bombas que cumplen con la misma función de desagote, pero con una estructura y tecnología totalmente diferente.



En este caso el precio es establecido por el libre juego de la oferta y demanda. En Argentina se tienen en cuenta las necesidades del país y los recursos necesarios para producir la bomba. Para el mercado ecuatoriano el precio es el mismo al que se lo comercializa en el mercado interno ya que a la hora de analizar la competencia nuestro precio nacional es igualmente competitivo con el precio extranjero, por esta razón, no fue necesario modificarlo ya que gracias a las altas calidades y características que posee el producto, el precio resultó aceptado a nivel internacional.

También se tiene en cuenta que, el producto no cuenta con subsidios a la exportación, pero no tributa impuestos domésticos en el mercado de destino ya que Ecuador es miembro del MERCOSUR, y, por ende, posee preferencia arancelaria.

#### **5.1.2.2 POLÍTICA DE DISCRIMINACIÓN**

La empresa es flexible a realizar una discriminación de precios menor si el comprador adquiere el producto en grandes cantidades o si realiza un pago al contado. Por el contrario, si el comprador establece una promesa de pago a plazo probablemente el valor aumente. De igual manera, se debe tener en cuenta que el producto posee un valor tecnológico y de calidad extremadamente elevado por lo que su precio se encuentra acorde al servicio ofrecido.

#### **5.1.2.3 TIPO DE COTIZACIÓN A UTILIZAR**

En este Plan de Exportación se utilizará el Incoterm es CIF Guayaquil porque es el pactado con la empresa de destino.

#### **5.1.2.4 FORMA DE PAGO**

Se va a utilizar una orden de pago; en la cual un 30% del pago será anticipado para comenzar la producción y el 70% restante contra embarque.



### **5.1.2.5 ORIENTACIÓN DE LA POLÍTICA DE PRECIOS**

#### **5.1.2.5.1 ORIENTADA A LA EMPRESA**

En este caso al precio se lo podría considerar como subjetivo porque si bien la empresa satisface sus necesidades con ese valor, el principal objetivo de ella es conquistar un nuevo mercado mediante una estrategia de inserción y luego con el tiempo y dependiendo de las necesidades que puedan ir surgiendo en el mercado cambiario redireccionar el precio hacia un nuevo enfoque.

#### **5.1.2.5.2 ORIENTADA AL MERCADO**

El precio fue analizado teniendo en cuenta la situación económica del país, su situación social, el valor de los demás productos sustitutos, las necesidades de ese producto en el mercado y el poder adquisitivo de la sociedad, mediante su valor percibido (ya que en Ecuador existen grandes inundaciones a menudo por eso es que este producto es de alta necesidad para ellos) y mediante el precio diferencial (que fue establecido teniendo en cuenta a la competencia).

### **5.1.2.6 FACTORES QUE INDICEN EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS**

#### **5.1.2.6.1 FACTORES CONTROLABLES**

- Beneficios a la exportación (MERCOSUR).
- Gastos de comercialización externa, la empresa no los posee ya que la empresa de destino es la que se encargará de promocionar el producto en Ecuador.
- Riesgos:
  - Altos: mercado cambiario, inflación, periodicidad de compra, la logística (no solo transporte, sino que documentación aduanera, marítima, etc.) mano de obra (en la producción de la bomba), costos de materia prima, envase y embalaje del producto, medio de pago (si es a plazo el dinero se desvaloriza), etc.



- Bajos: competencia, la adquisición (es de alta necesidad por ende lo van a comprar), la calidad del producto (como posee muchos años de resistencia es baja la probabilidad de reclamos), etc.
- Utilidad pretendida: generalmente es de un 15%.

#### **5..1.2.6.2 FACTORES INCONTROLABLES**

- País de destino: posibles regulaciones que puedan existir en un futuro.
- Competencia: si bien se encuentra controlada, por el momento, pero en el largo plazo pueden existir productos similares en tamaño y tecnología.
- Transporte internacional: suele influir la distancia entre país de origen y destino.
- Seguro Internacional: se relaciona con la distancia (ya que mientras más lejos se encuentre el lugar de destino son mayores los riesgos que pueden suceder en el trayecto) y se debe tener en cuenta la zona con respecto a la influencia de posibles catástrofes naturales, conflictos bélicos, conflictos políticos-sociales, etc.
- Costo de los canales de distribución: se busca llegar al más eficiente mediante el correcto análisis de Distribución Física Internacional. Si bien la distancia no es muy favorable pero el medio marítimo es el más apto para el traslado del producto.

### **5.1.3 CANAL DE DISTRIBUCIÓN**

#### **5.1.3.1 TIPO DE CANAL DE DISTRIBUCIÓN**

El producto se distribuirá a través de un canal indirecto corto ya que la empresa en origen envía el producto a un minorista en Ecuador que luego se encargará de venderla al consumidor final. Al utilizar este canal la entidad tendrá mayor conexión y una amplia cobertura; solo enviará el producto a destino y el intermediario se encargará de distribuir las bombas de agua por el resto del país y en toda América.



La estructura de ventas es controlable porque directamente se establecen negociaciones con un solo intermediario evitando posibles confusiones o distorsiones en la comunicación. Se puede lograr un mayor mantenimiento de stocks intermedios; de hecho, el producto puede ser adaptado a diferentes regiones o segmentos, sumando que se pueden complementar líneas de productos accesorios a la bomba.

Sin embargo, se debe tener en cuenta que se posee una mayor lentitud en las operaciones de distribución, un menor control de la cadena y poco contacto con el cliente final; aunque estas desventajas se pueden resolver mediante un contrato entre las partes para evitar de alguna manera que el servicio tercerizado le quite protagonismo a la empresa fabricante.

#### **5.1.3.2 SECUENCIA PARA LA ELECCIÓN DEL CANAL**

- Etapa 1 - determinar las necesidades propias: el producto es un bien que cubre distintas necesidades y posee alta tecnología, con una calidad elevada y una buena capacidad de entrega, ya que la empresa produce la cantidad suficiente para satisfacer la demanda nacional e internacional. El objetivo de comercialización de la empresa es expandirse tanto a nivel interno como externo debido a que cuenta con experiencia previa para su desenvolvimiento en el ámbito extranjero.
- Etapa 2 - detectar las alternativas de canal factibles: existe la opción de llevar a cabo un canal directo o una segunda opción de utilizar un canal indirecto corto.
- Etapa 3: se eligió finalmente el canal indirecto corto porque la empresa de origen junto con la de destino poseen la ventaja de realizar de manera conjunta un contrato que incluye Know How y asistencia técnica, por lo cual, la empresa en destino es la que se encargará de distribuir las bombas de agua a cambio de un beneficio mutuo. También se tienen en cuenta los aspectos económicos y financieros de Ecuador, los aspectos comerciales que son considerados favorables ya que posee buena relación geográfica con sus países vecinos, de hecho, sostiene acuerdos de índole comercial. Con respecto a los aspectos logísticos existen algunos inconvenientes, pero no son de



gran influencia para el intercambio porque Ecuador dispone de importantes sistemas de carga e infraestructura portuaria para el tratamiento de la mercadería.

### **5.1.3.3. DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL PRODUCTO**

Se desarrollaron distintas cadenas de DFI para poder deducir cual sería la vía más adecuada para transportar la mercadería a destino. Como fue explicado anteriormente las distintas cotizaciones que ofrecían tanto las compañías de transporte como las de seguro estaban basadas principalmente en dos trayectorias diferentes. Por un lado, existe la posibilidad de exportar la mercadería directamente desde el puerto de Buenos Aires, en la cual el buque rodearía el sur de América finalizando su recorrido en Guayaquil (Ecuador); por otro lado, existe la opción de enviar la mercadería hacia el puerto de Valparaíso en Chile, una vez embarcada terminaría su recorrido en destino final.

Evaluando las distintas alternativas se llegó a la conclusión que, entre las dos cadenas descriptas anteriormente, la que ocupa un menor tiempo de transporte y posee un precio razonable es aquella que pasa por Chile. Una vez que se determinó esta vía, se planificó que el contenedor sea consolidado y realice Aduana en un Depósito Fiscal que se encuentra en la provincia de Mendoza.

### **5.1.4 CANAL DE COMUNICACIÓN**

#### **5.1.4.1 MÉTODO DE INSERCIÓN AL MERCADO META**

El método de inserción será mediante la exportación indirecta corta, con transferencia de tecnología know how y asistencia técnica. En destino se encontrará el intermediario que distribuirá información sobre el producto para que se conozcan sus características y beneficios en el mercado y de esta manera captar la atención de posibles clientes.



#### **5.1.4.2 CONTACTO CON EL EXTERIOR**

El contacto con el minorista en Ecuador se dio con anticipación al desarrollo del plan de exportación. La empresa se encuentra sumamente interesada en el producto y sostiene que el negocio brindará grandes beneficios para ambas partes.

#### **5.1.4.3 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

De dichas actividades se encargará la empresa minorista. El vendedor solo se hace cargo de la mercadería hasta el puerto de destino y luego desde ahí el comprador se ocupa de su posterior comercialización en destino.

La empresa fabricante solamente colaborará con el importador brindándole material de promoción (cuadernos con imágenes de la bomba, remeras estampadas, cartelería, etc.) e incluso ideas de Marketing para alcanzar un amplio segmento del mercado.

Una de las estrategias que sumará a la venta del producto será la participación de la empresa exportadora e importadora en ferias comerciales llevadas a cabo en Ecuador, sobre todo en aquellas que se desarrollan en Guayaquil y Quito que son ciudades muy importantes del país y en las cuales participan una gran cantidad de personas. De esta manera se logrará un mayor contacto con el público comprador y existirá la posibilidad de realizar ventas directas y personalizadas. No está demás mencionar, que el producto multiplica sus ventas a través de lo que se conoce como Marketing “boca a boca”, ya que las personas que adquieren la bomba de agua quedan satisfechas con el funcionamiento y los beneficios que brinda la misma, por lo que la recomiendan a otras personas.



Bombas Pivas posee su propia página web en internet dónde el comprador o cliente interesado puede ingresar y conocer más sobre los productos que se ofrecen más los datos detallados de la entidad vendedora. Siendo la misma: [www.bombaspivas.com.ar](http://www.bombaspivas.com.ar)

## **CAPITULO 6**

### **6.1 RIESGOS CRÍTICOS**

#### **6.1.1 RIESGO CAMBIARIO**

\* Variación del tipo de cambio en Argentina.

- Plan de contingencia: contratar un seguro con coberturas que prevengan la variación en el tipo de cambio.

#### **6.1.2 RIESGOS DURANTE LA ACTIVIDAD LOGÍSTICA**

\* Contenerización: posibles dificultades en la desestiba del contenedor en Ecuador.

- Plan de contingencia: enviar indicaciones al respecto para que se realice de forma correcta y segura, evitando accidentes que puedan dañar a las personas encargadas o al producto.

\* Transporte interno: durante el mismo pueden ocurrir situaciones imprevistas como huelgas sobre la ruta, accidentes, entre otras.

- Plan de contingencia: poseer una ruta alternativa con anticipación y estar al tanto de las noticias del momento para mantenerse informado.

\* Robo o siniestro durante el transporte.

- Plan de contingencia: contratar seguros y mantener stocks para poder suplir a la mercadería que sufra este tipo de imprevistos.



### **6.1.3 RIESGOS DE CAMBIOS EN LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR**

\* Pueden existir riesgos en el cambio de las políticas implementadas para el desarrollo de comercio exterior no solo en el país de origen, sino que también en destino.

- Plan de contingencia: firmar un contrato de compra venta internacional que establezca los términos y condiciones del intercambio comercial y que dentro de sus cláusulas se prevean este tipo de riesgos evitando de alguna manera cambios inesperados en la operación.

### **6.1.4 RIESGO DE RECHAZO DE MERCADERÍA**

\* Que el producto no sea aceptado y elegido por los usuarios finales en Ecuador; ya sea porque no les atrae el precio, no les conviene invertir en el producto, no satisface correctamente sus necesidades, etc.

- Planes de contingencia: hacer ventas personalizadas a través de un agente de ventas en Ecuador para que el intercambio sea más personalizado, ofrecer promociones como por ejemplo sumar el servicio de instalación al mismo precio de la bomba, etc.

### **6.1.5 RIESGO DE ABASTECIMIENTO**

\* Que la empresa exportadora no pueda fabricar la cantidad suficiente de mercadería para abastecer la demanda que exista en el mercado externo.

- Planes de contingencia: mantenerse en constante comunicación con la empresa minorista en destino, así como también destinar producción del mercado interno hacia el mercado externo. En caso de no poder generar stocks de mercadería, contratar a un tercero de manera temporal para que pueda abastecer la faltante de bombas.



### **6.1.6 RIESGO DE PÉRDIDA DE MERCADO**

\* Perder segmentos en el mercado de destino a causa de la competencia, ya sea por mejores precios o por imitación del producto.

- Plan de contingencia: hacer conocer la marca de forma masiva, posicionando la misma en un nivel elevado dentro de la mente de los usuarios finales y ganarse su confianza.

\* Pérdida de mercado por no abastecer en tiempo y forma la demanda a causa de demoras en la etapa productiva.

- Plan de contingencia: descuentos en el precio del producto por la demora.

## **CAPÍTULO 7**

### **7.1 PROYECCIONES FINANCIERAS**

En cuanto a las proyecciones financieras del proyecto para realizar el Plan de Exportación de Bombas Sumergibles Portátiles a Ecuador se necesitará realizar una inversión inicial de USD 152.400 equivalente al valor de las 8 bombas, lo cual contempla gastos de producción, armado, ensamblado, gastos de publicidad, mano de obra, materia prima, pintura, embalado y etiquetado.

Este plan de exportación es realizado a un plazo de cinco años en donde en el primer año realizando la venta en condiciones CIF ingresará un total de USD 196.856 en donde se espera un aumento de ventas de 4 bombas por año y un incremento anual del 5% de su valor, quedando así:



- Segundo año: se esperan venderse 12 bombas por un valor de USD 310.048,20
- Tercer año: 16 bombas por un valor de USD 434.067,48
- Cuarto año: USD 569.713,57
- Quinto año: USD 717.839,10

Manteniendo un total de ingresos de USD 2.228.524,34 en los cinco años de ventas. Cabe aclarar que el incremento considerado del 5% es debido a las fluctuaciones que pueda llegar a tener la moneda del dólar oficial.

Este proyecto consta con un VAN positivo de USD 11.181,80, una TIR del 87% y un Período de Recupero de 1 año y 5 meses, esto significa que nuestro proyecto es rentable y no genera destrucción de riqueza en el largo plazo, es un proyecto de tipo convencional, el margen de recupero es en el corto plazo por este motivo es viable realizar la inversión ya que en muy poco tiempo se la recupera y su TIR es superior al costo de oportunidad, es decir, se obtiene más ganancia de lo que se podría perder.

En este tipo de proyecto el punto de equilibrio para que los costos fijos sean cubiertos, solamente consta con producir una bomba y media del modelo DMS 300 EX porque la empresa no cuenta con grandes costos fijos más que los gastos de CMV, servicios públicos, mano de obra e insumos. Esto se debe también porque el valor del producto es altamente elevado y con solo producir dos bombas ya se superan los costos fijos.



## CONCLUSIÓN

Debido a la extensa investigación y minucioso análisis realizado se pudo observar que las Bombas Sumergibles Portátiles son un producto de alta necesidad en muchos lugares del mundo debido a sus diferentes formas de uso. El desarrollo de la globalización y las relaciones comerciales son los diferentes países del mundo han contribuido para que se pueda conocer este producto en el mundo y ayudar alivianar el trabajo duro de las personas en las diferentes actividades que desarrollan.

Como se pudo observar en el desarrollo del trabajo existen productos con similares características de funcionamiento, pero no existe ninguno que se asemeje a la estructura y eficiencia de la Bomba, ya que gracias al avance de la tecnología y, su gran dimensión y caudal se pueden reducir grandes horas de trabajo manual en poco tiempo. Si bien la competencia siempre existe de manera directa o indirecta, en esta oportunidad, no es un punto que desvirtúe la operación porque no solo se pretende vender un producto al cliente final, sino que tratar de mantener relaciones comerciales a lo largo del tiempo brindando productos y fundamentalmente servicios.

El Plan de Exportación realizado por la empresa “*Leaders Trade*” resultó ser sumamente rentable y competitivo gracias a todas las herramientas de investigación y análisis utilizadas a lo largo de la investigación.

Es sumamente importante aclarar que Ecuador no es un país cliente de la empresa de Bombas Pivas por lo que debido a este proyecto en un futuro comenzará a ser un nuevo y potencial consumidor de este producto. Esto incrementará el portfolio de clientes tanto de Bombas Pivas como de Ecuador satisfaciendo las necesidades de los diferentes consumidores en diversas partes del mundo. Esto es una gran ventaja para la empresa de Bombas Pivas ya que



comenzará a expandirse en el ámbito internacional haciendo conocida su marca y su producto.

El objetivo de este proyecto de investigación fue cumplido en su totalidad ya que se buscaron datos reales y actualizados mediante investigación de campo, visitas a empresas, entidades públicas, entidades financieras e información proporcionada por dicha empresa; generando un gran conocimiento de aprendizaje a los investigadores.

Todos los datos correctamente analizados se procesaron con suma precisión para obtener un resultado claro y preciso; no solamente para realizar un trabajo eficiente y eficaz, sino que también para aprovechar las relaciones comerciales que posee Argentina y potenciarlas con el resto de los países socios.



## **CITAS BIBLIOGRÁFICAS**

*Acero Comercial, expertos en bombas de agua, herramientas y válvulas.* (s. f.). ACERO COMERCIAL ECUATORIANO S.A. Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://www.acerocomercial.com/>

*Aeropuerto de Guayaquil - La ciudad de Guayaquil.* (s. f.). Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://www.tagsa.aero/guayaquil.html>

*Autoridad Portuaria de Guayaquil – Sitio Web de Autoridad Portuaria de Guayaquil.* (s. f.). Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <http://www.puertodeguayaquil.gob.ec/>

*Batssa.* (2022, enero). [https://www.bactssa.com.ar/tarifas/tarifario\\_publico\\_14102011.pdf](https://www.bactssa.com.ar/tarifas/tarifario_publico_14102011.pdf)

*BBC News Mundo.* (2021, 24 mayo). *Guillermo Lasso: 3 problemas que enfrenta la frágil economía de Ecuador (y cómo el nuevo presidente pretende superarlos).* <https://www.bbc.com/mundo/noticias-56683894>

*Bomba sumergible drenaje.* (s. f.). Riego Ecuador. Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://www.riegoecuador.com/index.php/productos/bomba-sumergible-drenaje>

*Bombas Pivas.* (s. f.). *Bombas Pivas.* Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://bombaspivas.com.ar/#!/-home/>

*Bombas sumergibles portátiles Participación de mercado y factores de crecimiento Análisis de impacto de Covid-19 2021–2027.* (s. f.). APAF-Madrid. Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://agentesforestales.org/noticias/97057/bombas-sumergibles-portatiles-participacion-de-mercado-y-factores-de-crecimiento-analisis-de-impacto-de-covid-19-2021-2027/>

*Bombas sumergibles Tamaño del mercado, Tendencias compartidas 2021-26.* (s. f.). <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/global-submersible-pump-market-industry>



*Dimensiones del contenedor High Cube 40 & 45* / DSV. (s. f.). <https://www.dsv.com/es-mx/nuestras-soluciones/modos-de-transporte/transporte-maritimo/tipos-contenedor-maritimo/contenedor-high-cube-dry>

*DSV Argentina* / DSV. (s. f.). Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://www.dsv.com/es-mx/sobre-dsv/latam/dsv-argentina>

*Ecuador: Economía y demografía 2022.* (s. f.). Datosmacro.com. <https://datosmacro.expansion.com/paises/ecuador>

Ecuador, I. (2022, 4 febrero). *Importar a Ecuador.* Importaciones Ecuador. <https://www.importacionesecuador.com.ec/transito-internacional/como-importar-a-ecuador/>

*Ecuador: panorama general.* (s. f.). World Bank. <https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>

EcuRed. (s. f.). *Guayaquil - EcuRed.* Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://www.ecured.cu/Guayaquil>

*Estructura Tarifaria.* (s. f.). Copyright (c) 2020 Terminales Río de la Plata S.A. Todos los derechos reservados. <https://www.trp.com.ar/atencion-al-cliente/estructura-tarifaria>

<https://impeller.net/author/?lang=es#author>. (2022, 4 enero). *FMI publica un nuevo estudio sobre el mercado de bombas sumergibles* | *impeller.net - The Online Pump Magazine.* impeller.net. <https://impeller.net/magazin/fmi-publica-un-nuevo-estudio-sobre-el-mercado-de-bombas-sumergibles/?lang=es>

Independiente, S. F. (2022, 11 enero). *EL FMI PUBLICA UN NUEVO ESTUDIO SOBRE EL mercado de bombas sumergibles.* *guiadebombas.* <https://guiadebombas.com/el-fmi-publica-un-nuevo-estudio-sobre-el-mercado-de-bombas-sumergibles/>

*Información práctica para autónomos y empresas.* (s. f.). Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://anfix.tv/negocios/mercado-mundial-de-bombas-sumergibles-de-agua-subterranea-ingresos-oportunidades-cadena-de-valor-y-pronostico-para-2022-para-2028/152571/>



*La ciudad de Guayaquil.* (2013, 30 septiembre). Ecuador Explorer.  
<https://www.ecuadorexplorer.com/es/html/la-ciudad-de-guayaquil.html>

*Los 10 retos de Ecuador en 2022.* (2021, 29 diciembre). SWI swissinfo.ch.  
[https://www.swissinfo.ch/spa/especial-2021-retos-ecuador\\_los-10-retos-de-ecuador-en-2022/47225582](https://www.swissinfo.ch/spa/especial-2021-retos-ecuador_los-10-retos-de-ecuador-en-2022/47225582)

*Market Access Map.* (s. f.). <https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=218>

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. (2021, septiembre). *OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA.* Exteriores.  
[https://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Ecuador\\_FICHA%20PAIS.pdf](https://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Ecuador_FICHA%20PAIS.pdf)

Morales, L. (2021, 1 mayo). *¿Cuál es la mejor marca de bomba de agua?* Gaspa Market.  
<https://gaspamarket.cl/index.php/2021/02/01/cual-es-la-mejor-marca-de-bomba-de-agua/>

*Para Importar – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.* (s. f.).  
<https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>

Puerto de Valparaíso. (s. f.). *Puerto de Valparaíso.* Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://www.puertovalparaiso.cl/>

*Qué bomba elegir.* (2022, 30 agosto). Pedrollo Bombas de Agua Ecuador.  
<https://pedrollo.com.ec/que-bomba-elegir/>

STI San Antonio Terminal Internacional. (s. f.). *STI San Antonio Terminal Internacional.* Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://www.stiport.com/index.php>

*Submersible Dirt Water Pumps.* (s. f.). Alfred Kärcher GmbH & Co. KG.  
<https://www.kaercher.com/ec/home-garden/bombas-de-jardin/bombas-sumergibles/sdp-7000-16451260.html>

*Tarifas - APM Terminals.* (s. f.). <https://www.apmterminals.com/es/buenos-aires/practical-information/tariffs>

*Tarifas TPS - TPS.* (2006, 24 enero). <https://www.tps.cl/tarifas-tps/tps/2006-01-24/152711.html>



*Tecnología de Bombeo* / ATAGESA. (s. f.). atsa. <https://www.atagesa.com/tecnologia-de-bombeo>

*Transporte de Ecuador*. (s. f.). Cámara Oficial Española de Comercio del Ecuador. <https://www.camaraofespanola.org/transporte-de-ecuador/>

*Transportes Internacionales en Ecuador*. Páginas Amarillas de Ecuador. (s. f.). <https://www.paginas-amarillas.com.ec/servicios/transportes-internacionales>

Vicent, J. (2021, 27 enero). *Bombas de agua sumergibles: ¿Cuáles son las mejores del 2022?* DULCEHOGAR. <https://www.dulcehogar.mx/bombas-de-agua-sumergibles/>

WTO Stats. (s. f.). Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://stats.wto.org/>

Xylem Water Solutions España. (2015, 19 noviembre). *Innovación y versatilidad en soluciones de bombeo portátiles*. iAgua. <https://www.iagua.es/noticias/espana/xylem-water-solutions-espana/15/11/03/innovacion-y-versatilidad-soluciones-bombeo>

(s. f.-a). *TERMINAL ZARATE*. Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://www.terminalzarate.com.ar/index.php>

(s. f.-b). *TERMINAL ZARATE*. Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://www.terminalzarate.com.ar/index.php>

(2022, 11 mayo). *El tipo de mercado de bombas ‘sumergibles’ sigue siendo lucrativo, ya que las inversiones en proyectos de tratamiento de aguas residuales y suministro de agua experimentan un aumento entre 2019 y 2029 – El Heraldo del Bajío*. <https://heraldodelbajio.com/2022/05/11/el-tipo-de-mercado-de-bombas-sumergibles-sigue-siendo-lucrativo-ya-que-las-inversiones-en-proyectos-de-tratamiento-de-aguas-residuales-y-suministro-de-agua-experimentan-un-aumento-entre-2019-y-20/>



## ANEXOS Y APÉNDICES

### Matriz de Distribución Física Internacional

#### Anexo A

PLANILLA DE DATOS				EXW	USD 152.400
<b>Aspectos Generales</b>					
Cotización N°	Fecha de salida de Gchú	Fecha envío a destino final		Valor del dólar usado USD 138 TC Septiembre	
1	18/11/2022	23/11/2022			
Modo	Alternativas				
Intermodal					
<b>Referencias del importador</b>					
Razón social	Dirección	Teléfono			
Pivas Daiana, Pivas Micaela y Sosa Carolina Araceli Sociedad de Hecho	Pbro Luis Jeannot Sueyro 3250, Gualeguaychú Entre Ríos	3446-570299			
Fax	e-mail	Contacto			
	<a href="mailto:bombas@pivas.com.ar">bombas@pivas.com.ar</a>				
<b>Referencias del producto</b>					
Descripción	Modelo	Tiempo producción	Cantidad		
Bombas Portátiles Sumergibles	DMS 300 EX	1 mes	8 bombas		
Tolerancias	Peso neto	Peso bruto	Volumen		
	5.600 kg	10.553 kg (CNT Dry 40' HC)	47.52 m3		
POSICION S.A.	NCM	NALADISA			
	8413.81.00.900W	8413.81.90.00			
<b>Condiciones de venta</b>					
EXW unitario	EXW total	INCOTERMS venta	Forma pago		
USD 19.050	USD 152.400	CIF	Adelantado 30% y a la vista de embarque 70%		
Medio de pago	Características	Fecha recepción adelanto (30%)	Fecha de cobro contra embarque (70%)		
Orden de Pago	A la vista	18/10/2022	23/11/2022		
Fecha est. cobro estímulos	Fecha Cobro Estim.	Ajuste de precios	Validez oferta		
<b>Características del embarque</b>					
Terminal carga	Term. Descarga	Destino final	Dur.proceso emb.		
Puerto de Valparaiso (Chile)	Puerto de Guayaquil	Ecuador Guayaquil	12 días		



## Anexo B

A - COSTOS EN ORIGEN				
<b>I - DIRECTOS</b>				
<b>1.Embalaje y marcado</b>				
Cantidad H/H	Costo H/H	Costo materiales	Costo total	Serv.externo
Embalaje	Film Stretch negro, cajas (24) y emba	\$ 47.480	\$ 47.480	
Pallet	12 pallets (1x1)	\$ 1.500	\$ 18.000	
Costo total =				
Tiempo Total =				
<b>2.Unitarización</b>				
Paletizado (cantid.)	Cantidad H/H	Costo H/H	Costo materiales	Costo equipo
Serv.externo				
Costo total =				
Tiempo Total =				
<b>3.Consolidación</b>				
CNTR-tipo/cantidad	Cond.emb.CNTR	Realizada por	Costo por CNTR	Serv.externo
Mendoza	No emite VGM	GUSTAVO CASTILLO	USD 550	
Costo total =				
Tiempo Total =				
<b>4.Almacenaje intermedio</b>				
Lugar	Tarifa	Permanenc.estim.	Handling ingreso	Hand.egreso
Mendoza	Incluido en precio de consolidado			
Costo total =				
Tiempo Total =				
<b>5.Manipuleo intermedio</b>				
Lugar	Motivo	Tarifa	Base	
Mendoza	Consolidación			
Costo total =				
Tiempo Total =				
<b>6.Flete interno</b>				
RAZON SOCIAL	Desde	Hasta	Tarifa	Base
Maginter S.R.L	Galeguaychú	Puerto de Buenos Aires	USD 902	
Interborders	Galeguaychu	Puerto de Buenos Aires	USD 1.160	
Interborders	Galeguaychu	Puerto de Valparaiso	USD 3.150	
TBCARGO	Galeguaychu	Puerto de Buenos Aires	USD 1.288	
TBCARGO	Galeguaychu	Puerto de Valparaiso	USD 4.500	
Bodgan	Galeguaychu	Puerto de Buenos Aires	USD 672	



## Anexo C

7. Seguro interno				
RAZON SOCIAL	Valor cobertura	Premio	Bonificación	Total
Mapfre	USD 152.400			USD 370
San Cristóbal	USD 152.400			USD 283
Sura Seguros	USD 152.400			USD 350
JAH	USD 152.400			USD 457
<b>Costo total =</b>				
8. Gastos en Terminales				
Terminal	Concepto	Monto	Tiempo	
Puerto de San Antonio, Chile	TAR 105, TAR 109, TAR 231	USD 678.10		
Puerto de Valparaíso, Chile	TTC, TPA, TOS 030	USD 287		
Puerto de Buenos Aires, Arg.	VGM, Cargo Seguridad, Alquiler equ	USD 497.10		
<b>Costo total =</b>				
<b>Tiempo Total =</b>				
9. Documentación				
Descripción	Costo	Tiempo		
Certificado de Origen	USD 12	1 día		
Packing List	USD 0	1 día		
Factura Proforma	USD 0	1 día		
MIC/DTA	USD 50	1 día		
VGM	Incluido en la cotización	1 día		
Bill of leading	Incluido en la cotización	1 día		
Factura E	USD 0	1 día		
<b>Costo total =</b>				
<b>Tiempo Total =</b>				
10. Aduaneros				
Concepto	Base	Monto Pagado	Monto Garantizado	
Derechos de exportación	FOB	0%		
<b>Costo total =</b>				
<b>Tiempo Total =</b>				
11. Bancarios				
BANCO	Porcentual %	Base	Tarifa mínima	Costo
Banco Credicoop	0,20%	CIF	USD 75	
Banco Frances	0,20%	CIF	USD 60	
Banco Galicia	0,13%	CIF	USD 100	
Banco Santander	0,25%	CIF	USD 60	
Otros / Concepto	Costo			
<b>Costo total =</b>				
12. Agentes				
Despachante	Tarifa	Base	Costo	Tiempo
de Clorinda (empresa)	1% del CIF			
de Mendoza	1% del CIF			
de Gualeguaychú	1% del CIF			
de Gualeguaychú	Gastos Administrativos		USD 50	
Agencia Marítima	Concepto	Tarifa		
ONE	Emisión BL	USD 65		
Hamburg Sud	Emisión BL	USD 75		



## Anexo D

<b>II- INDIRECTOS</b>				
<b>1.Administrativos</b>				
Cant.H/H según modo	Costo H/H	Comunicaciones	Otros	
Licenciado en Comercio Internaciona	3% del CIF			
<b>Costo total =</b>				
<b>2.Inmovilización cap.</b>				
BANCO	TASA	Capitalización	Tiempo	Monto
Banco Credicoop Altern. (1)	TNA 10%	anual		USD 17899
Banco Credicoop Altern. (2)	TNA 10%	anual		USD 18.412
Banco Credicoop Altern. (3)	TNA 10%	anual		USD 17500
<b>Costo Inmovilización =</b>				
<b>B.COSTOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL</b>				
<b>1.Flete</b>				
RAZON SOCIAL	Modo / dif.puertos emb./desem.	Tipo/términos.emb.	Base	Flete total
ONE (One Network Express)	Puerto de Valparaiso a Guayaquil	CIF		USD 5.024
LOGCARGO	Puerto de Bs. As. a Guayaquil	CIF		USD 9.400
LOGCARGO	Puerto de Valparaiso a Guayaquil	CIF		USD 3.800
AMERICAS	Puerto de Valparaiso a Guayaquil	CIF		USD 2400
CMA CGM	Puerto de Bs. As. a Guayaquil	CIF		USD 14.700
Recargos-Concepto	Recargos- Costo	Descuentos-Concepto	Descuentos - Valor	
<b>Costo total =</b>				
<b>Tiempo Total =</b>				
<b>2.Carga y estiba</b>				
Modo	Tarifa carga	Base	Tarifa estiba	Base
<b>Costo total =</b>				
<b>Tiempo Total =</b>				
<b>3.Seguro</b>				
RAZON SOCIAL	Modo	Valor cobertura	Premio	Bonificaciones
Assekuransa	maritimo	0,50% CIF		
Digna	maritimo	USD 250		
San Cristobal	maritimo	1% CIF		
<b>Costo total =</b>				
<b>4.Transbordos/distrib.</b>				
Modo	Lugar	Motivo	Costo	

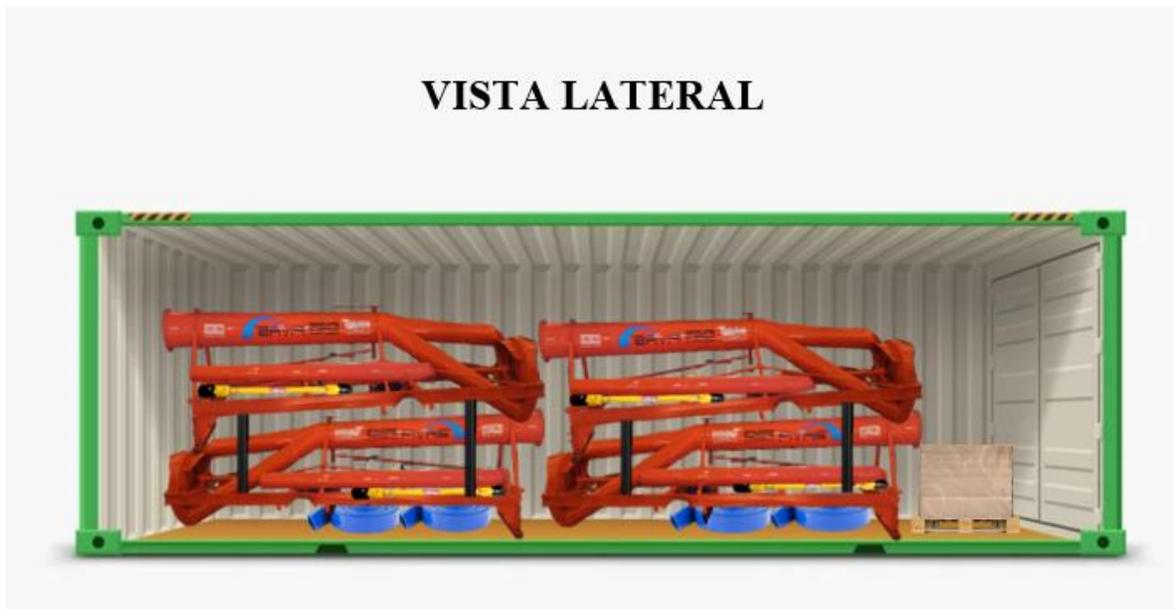


## Anexo E

Momento cero Prod. terminado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
<b>ALTERNATIVA 3</b>																	
Embalaje/marcado	█																
Unitarizacion	█	█															
Booking y fechas Agencia	█	█	█														
Consolidacion	█	█	█	█													
Transporte interno	█	█	█	█	█												
Estadia terminal portuaria					█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Duracion embarque					█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Documentacion	█	█	█	█	█												
Aduaneros	█	█	█	█	█												
Agencias		█	█														
Incentivos promocionales	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Indirectos administrativos	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Transito internacional						█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Seguro internacional						█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█

## Contenerización de Bomba Sumergible Portátil

### Anexo F





Anexo G

## VISTA FRONTAL



Anexo H





Anexo I



Anexo J





## Análisis FODA

### Anexo K

#### FODA DE LA EMPRESA

<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ubicación estratégica de la fábrica</li> <li>2. Larga trayectoria</li> <li>3. Experiencia en el mercado nacional e internacional</li> <li>4. Mano de obra capacitada</li> <li>5. Buena reputación empresarial</li> <li>6. Brinda servicio post-venta</li> <li>7. Amplia cartera de clientes (muestra satisfacción del cliente al adquirir el producto en cuestión)</li> <li>8. Atención personalizada</li> <li>9. Productos realizados exclusivamente a pedido del cliente.</li> <li>10. Buen acompañamiento financiero</li> <li>11. Servicio de asistencia técnica y know how</li> <li>12. Control sobre el sistema a productivo (asegurando la calidad del producto)</li> </ol>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poca mano de obra para la producción de partes específicas</li> <li>2. No posee departamento de comercio exterior</li> <li>3. Existe un mercado muy amplio en relación a la oferta disponible</li> <li>4. Producción limitada (posibilidad de no abastecer toda la demanda)</li> </ol>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Líneas de créditos para capacitación de empleados y expansión de producción por parte de la entidad crediticia</li> <li>2. Asociarse con terceros para aumentar producción</li> <li>3. Beneficios a la exportación</li> </ol>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pérdida de contacto directo con el cliente</li> <li>2. Pérdida de mercado</li> <li>3. Dificultad en la distribución</li> </ol>

### Anexo L

#### FODA DEL PRODUCTO

<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bomba de agua con características diferenciales a los demás productos que se encuentran en el mercado</li> <li>2. Marca registrada (brinda cierta fiabilidad a los clientes)</li> <li>3. Know How patentado</li> <li>4. Marca reconocida a nivel nacional</li> <li>5. Calidad excepcional de los materiales que la componen</li> <li>6. Durabilidad (larga vida del producto)</li> <li>7. Productos a pedido del cliente</li> <li>8. Portátil (bomba de agua fácil de trasladar)</li> <li>9. No necesita ser purgada siempre que se utilice (permite reducir tiempos)</li> <li>10. Práctica (de fácil funcionamiento)</li> <li>11. Poco gasto en packaging (no necesita un envase en particular para ser vendida)</li> </ol>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fácil imitación</li> <li>2. Poca venta de accesorios (durabilidad del producto)</li> <li>3. No puede ser transportada en distancias muy prolongadas</li> <li>4. Dificultad en el contenerizado</li> <li>5. Si la venta se realiza por contenedor, existe la posibilidad de no conseguir rentabilidad en relación al costo del flete internacional</li> <li>6. El precio final puede ser elevado para el usuario y dificultar su venta</li> </ol>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Demanda elevada a nivel internacional</li> <li>2. Importador interesado ya existente</li> <li>3. Aumentar cartera de clientes en el extranjero (producto cuenta con las características para satisfacer la demanda)</li> <li>4. Competencia débil en el mercado externo</li> <li>5. Desarrollo de actividades (ej. agricultura) que utilizan la bomba de agua como herramienta</li> </ol>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cambios en el estado del tiempo (puede perjudicar la actividad agrícola, sector que demanda bombas de agua)</li> <li>2. Sustitutos</li> <li>3. Inestabilidad (social, política, económica)</li> <li>4. Cambios en las barreras arancelarias o no arancelarias</li> <li>5. Competencia directa</li> <li>6. Falta de incentivo por parte del gobierno para agilizar la exportación</li> </ol>



## Proyecciones Financieras

### Anexo M

Ingreso en Conceptos de Exportación							
Inversión inicial							
USD 152.400							
	Precio por bomba	Q bombas	Total de Ingresos	Incremento	Contenedores		
Primer año	USD 24.607,00	8	USD 196.856,00		1		
Segundo año	USD 25.837,35	12	USD 310.048,20	1,05	1 1/2		
Tercer año	USD 27.129,22	16	USD 434.067,48	1,05	2		
Cuarto año	USD 28.485,68	20	USD 569.713,57	1,05	2 1/2		
Quinto año	USD 29.909,96	24	USD 717.839,10	1,05	3		
	<b>CIF</b>		<b>\$ 2.228.524,34</b>				
Monto de Inversión							
USD 102.336,00	USD 12.792,00						
Rubro	Descripción		USD				
Valor EXW	Costo real del producto		USD 102.336,00				
Promoción	Ferias Internacionales		USD 2.000,00				
Costo total			USD 104.336,00				
Proyección de Ingresos							
			USD 12.792,00	USD 13.431,60	USD 14.103,18	USD 14.808,34	USD 15.548,76
			2023	2024	2025	2026	2027
	Volumen de Exportación		8	12	16	20	24
	Precio de Venta		USD 24.607,00	USD 25.837,35	USD 27.129,22	USD 28.485,68	USD 29.909,96
	Total de Ingresos		USD 196.856,00	USD 310.048,20	USD 434.067,48	USD 569.713,57	USD 717.839,10

### Anexo N

Proyección financiera							
AÑO	2022	2023	2024	2025	2026	2027	PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO
Inversión inicial	-USD 104.336,00						Punto Equilibrio 1,278363694
(+) Ingresos por ventas		USD 196.856,00	USD 310.048,20	USD 434.067,48	USD 569.713,57	USD 717.839,10	COSTOS FIJOS 8000
(-) Costos de producción		-USD 102.336,00	-USD 161.179,20	-USD 225.650,88	-USD 296.166,78	-USD 373.170,14	PRECIO DE VENTA UNITARIO 19,050
(-) Utilidad Marginal		USD 94.520,00	USD 148.869,00	USD 208.416,60	USD 273.546,79	USD 344.668,95	COSTO DE VENTA UNITARIO 12,792
(-) Costos Fijos		-USD 8.000,00	-USD 8.400,00	-USD 8.820,00	-USD 9.261,00	-USD 9.724,05	
(-) RAI		USD 86.520,00	USD 140.469,00	USD 199.596,60	USD 264.285,79	USD 334.944,90	
(-) Impuesto		USD 30.282,00	USD 49.164,15	USD 69.858,81	USD 92.500,03	USD 117.230,72	
(-) Utilidad Neta		USD 56.238,00	USD 91.304,85	USD 129.737,79	USD 171.785,76	USD 217.714,19	
(-) FEO		USD 56.238,00	USD 91.304,85	USD 129.737,79	USD 171.785,76	USD 217.714,19	
FEA	-USD 104.336,00	USD 56.238,00	USD 91.304,85	USD 129.737,79	USD 171.785,76	USD 217.714,19	
VALOR ACTUAL NETO (VAN) USD 7.658,47							
TASA COSTO DE OPORTUNIDAD 75% TCO (PF BNA)							
TIR	84%						
FF PERÍODO 0	-USD 104.336,00	-USD 104.336,00	FFA PERÍODO 0				
FF PERÍODO 1	USD 56.238,00	-USD 48.098,00	FFA PERÍODO 1				
FF PERÍODO 2	USD 91.304,85	USD 43.206,85	FFA PERÍODO 2				
FF PERÍODO 3	USD 129.737,79	USD 172.944,64	FFA PERÍODO 3				
FF PERÍODO 4	USD 171.785,76	USD 344.730,40	FFA PERÍODO 4				
FF PERÍODO 5	USD 217.714,19	USD 562.444,59	FFA PERÍODO 5				
¿EN CUÁNTO SE RECUPERA?		0,473215278	PRO >>	1 AÑO	-6,321416661	MESES	



Documentación

Anexo O

<b>Packing List Order</b>						
						Date:
<b>TO</b>  PROSUMIND S.A.		<b>FROM</b>  PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA CAROLINA ARACELI S.H.			SHIP DATE: <u>23/11/2022</u> SHIP VIA: <u>maritima</u> FOB SHIPPING POINT: ACCOUNT NO.: <u>937357</u> ORDER NO.: <u>1</u> DEPARTMENT: <u>Ecuador</u>	
TERMS						
QTY ORDERED	QTY SHIPPED	PRODUCT NUMBER	DESCRIPTION	UNIT WEIGHT	TOTAL WEIGHT	TOTAL CUBIC FT.
8	8	1	Bomba "PIVAS" modelo DMS-300EX C 12" con los siguientes accesorios: * 1 (uno) cardan trilobato telecopico reforzado con acople para bomba y acople estrizado * 1 (uno) caño de acople de 400 mm de diametro y largo 4280 mm con brida giratoria, semicodo, junta y bulones * 1 (uno) juego de ruedas, para su traslado * 1 manga de lona de 50 mts. reforzada * Peso aprox. 700 kg. c/u * Largo 5.70 m, ancho de chasis 1.05 m, ancho de trocha 1,10 m, alto 1,10 m ORIGEN ARGENTINA NUEVA SIN USO	700 kg	5.600 kg	47,52 m3
					Total	5.600 kg 47,52 m3
NOTES						



Anexo P



**Factura proforma**

Esta factura es válida hasta el :

Fecha : 18/11/2022

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b> Razón Social PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA CAROLINA ARACELI S.H. Dirección de la empresa Pbro Luis Joannet Suyo 3250 - Guayaquichú Entre Ríos, Argentina Teléfono : 3446-419015 CIF USD 196.860 N° de factura : 001	<b>A :</b> Prosumind S.A. <b>Dirección :</b> Guayaquil, Ecuador <b>Teléfono :</b> +593 5468 6537 <b>Dirección de entrega :</b> Puerto de Guayaquil, Ecuador
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Referencia	Descripción	Precio Ud.	Cantidad	Importe sin IVA	IVA
001	Bomba "PIVAS" modelo DMS-300EX C 12" con los siguientes accesorios: * 1 (uno) cardán trifobato telescópico reforzado con acople para bomba y acople estriado * 1 (uno) caño de acople de 400 mm de diámetro y largo 4280 mm con brida giratoria, semicodo, junta y bulones * 1 (uno) juego de ruedas, para su traslado * 1 manga de lona de 50 mts. reforzada * Peso aprox. 700 kg. c/u * Largo 5,70 m, ancho de chasis 1.05 m, ancho de trocha 1,10 m, alto 1,10 m ORIGEN ARGENTINA NUEVA SIN USO	USD 19.050	8	USD 120.396	21,00%

Fecha pago : 18/10 (30% adelantado) y 23/11 (70%)

Modo pago : orden de pago

Fecha de envío :

Modo de transporte :

Incoterm :

Paquete / peso :

País de origen de los productos :

Datos bancarios para el pago :

(sin IVA) USD 120.396

<b>TOTAL</b>	Subtotal	USD 120.396
	<b>Total</b>	USD 196.860

IVA al 20% :	-
IVA al 18% :	-
IVA al 21% :	USD 76.464
<b>Total IVA :</b>	<b>USD 76.464</b>



Anexo Q

ORIGINAL	
<b>PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA</b>	<b>E</b> COD. 19
<b>FACTURA DE EXPORTACIÓN</b>	<b>Compr. Nro: 00004-00000006</b> <b>Fecha de Emisión: 18/10/2022</b> <b>CUIT: 30714239577</b> <b>Ingresos Brutos: 30714239577</b> <b>Fecha de Inicio de Actividades: 01/11/2013</b> <b>IVA EXENTO OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN</b>
<b>Razón Social:</b> PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA CAROLINA ARACELI SOCIEDAD DE HECHO <b>Domicilio Comercial:</b> Pbro Luis Jeannot Sueyro 3250 - Guaqueyachu, Entre Ríos, Argentina <b>Condición frente al IVA:</b> IVA Responsable Inscripto	<b>Señor(es):</b> Prosumaid SA <b>Domicilio:</b> Av. Miguel H. Alcivar, edif. Torres del Norte Torre A piso 8 ofic. A-805, Ecuador
<b>CUIT País:</b> 55000000026 ( ECUADOR - Persona Jurídica) <b>ID Impositivo:</b> 80053250-3	
<b>Divisa:</b> USD - Dólar Estadounidense <b>Destino del Comprobante:</b> ECUADOR	

<b>Forma de Pago:</b> Orden de Pago: 30% anticipado - 70% contra embarque	<b>Incoterms:</b> CIF
---------------------------------------------------------------------------	-----------------------

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio Unit. (USD)	Total por ítem (USD)
0001	Bomba "PIVAS" modelo DMS-300EX C 12" con los siguientes accesorios *1 (uno) cardán trilobato telescópico reforzado con acople para bomba y acople estriado *1 (uno) caño de acople de 400 mm de diámetro y largo 4280 mm con brida giratoria, semicodo, junta y bulones. *1 (uno) juego de ruedas, para su traslado. *1 manga de lona de 50 mts. reforzada *Peso aprox. 700 kg. C/U *LARGO 5.70 ANCHO DE CHASIS 1.05 MTS ANCHO DE TROCHA 1.10 MTS ALTO 1.10 MTS ORIGEN ARGENTINA NUEVA SIN USO	8	USD 24.607,50	USD 196.860
	<b>U. Medida:</b> unidades			

<b>Tipo de Cambio:</b> \$138,00	<b>Divisa:</b> USD - Dólar Estadounidense
	<b>Importe Total:</b> USD 196.860



Comprobante Autorizado

CAE N°: 70257210236094

Fecha de Vto. de CAE: 01/12/2022

Esta Administración Federal no se responsabiliza por la veracidad de los datos ingresados en el detalle de la operación



307142395770190000470257210236094202006187



Anexo R

DUPLICADO	
<b>PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA</b>	<b>E</b> COD. 19
<b>FACTURA DE EXPORTACIÓN</b>	<b>Compr. Nro:</b> 00004-00000006 <b>Fecha de Emisión:</b> 18/10/2022 <b>CUIT:</b> 30714239577 <b>Ingresos Brutos:</b> 30714239577 <b>Fecha de Inicio de Actividades:</b> 01/11/2013 <b>IVA EXENTO OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN</b>
<b>Razón Social:</b> PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA CAROLINA ARACELI SOCIEDAD DE HECHO <b>Domicilio Comercial:</b> Pbro Luis Jeannot Sueyro 3250 - Gualeguaychu, Entre Ríos, Argentina <b>Condición frente al IVA:</b> IVA Responsable Inscripto	<b>Señor(es):</b> Prosumaid SA <b>Domicilio:</b> Av. Miguel H. Alcivar, edif. Torres del Norte Torre A piso 8 ofic. A-805, Ecuador
<b>CUIT País:</b> 55000000026 ( ECUADOR - Persona Jurídica) <b>ID Impositivo:</b> 80053250-3	
<b>Divisa:</b> USD - Dólar Estadounidense <b>Destino del Comprobante:</b> ECUADOR	

<b>Forma de Pago:</b> Orden de Pago: 30% anticipado - 70% contra embarque	<b>Incoterms:</b> CIF
---------------------------------------------------------------------------	-----------------------

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio Unit. (USD)	Total por ítem (USD)
0001	Bomba "PIVAS" modelo DMS-300EX C 12" con los siguientes accesorios *1 (uno) cardan trilobato telescópico reforzado con acople para bomba y acople estriado *1 (uno) caño de acople de 400 mm de diámetro y largo 4280 mm con brida giratoria, semicodo, junta y bulones. *1 (uno) juego de ruedas, para su traslado *1 manga de lona de 50 mts. reforzada *Peso aprox. 700 kg. C/U *LARGO 5.70 ANCHO DE CHASIS 1.05 MTS ANCHO DE TROCHA 1.10 MTS ALTO 1.10 MTS ORIGEN ARGENTINA NUEVA SIN USO	8	USD 24.607,50	USD 196.860

<b>Tipo de Cambio:</b> \$138,00	<b>Divisa:</b> USD - Dólar Estadounidense
	<b>Importe Total:</b> USD <b>196.860</b>



Comprobante Autorizado

CAE N°: 70257210236094

Fecha de Vto. de CAE: 01/12/2022

Esta Administración Federal no se responsabiliza por la veracidad de los datos ingresados en el detalle de la operación



307142395770190000470257210236094202006187



## Anexo S

COPIA	
<b>PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA</b>	<b>E</b> COD. 19
<b>FACTURA DE EXPORTACIÓN</b>	<b>Compr. Nro: 00004-00000006</b> <b>Fecha de Emisión: 18/10/2022</b> <b>CUIT: 30714239577</b> <b>Ingresos Brutos: 30714239577</b> <b>Fecha de Inicio de Actividades: 01/11/2013</b> <b>IVA EXENTO OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN</b>
<b>Razón Social:</b> PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA CAROLINA ARACELI SOCIEDAD DE HECHO <b>Domicilio Comercial:</b> Pbro Luis Jeannot Sueyro 3250 - Gualeguaychu, Entre Ríos, Argentina <b>Condición frente al IVA:</b> IVA Responsable Inscripto	<b>Señor(es):</b> Prosumaid SA <b>Domicilio:</b> Av. Miguel H. Alcivar, edif. Torres del Norte Torre A piso 8 ofic. A-805, Ecuador
<b>CUIT Pais:</b> 55000000026 ( ECUADOR - Persona Jurídica) <b>ID Impositivo:</b> 80053250-3	
<b>Divisa:</b> USD - Dólar Estadounidense <b>Destino del Comprobante:</b> ECUADOR	

<b>Forma de Pago:</b> Orden de Pago: 30% anticipado - 70% contra embarque		<b>Incoterms:</b> CIF		
Ítem	Descripción	Cantidad	Precio Unit. (USD)	Total por ítem (USD)
0001	Bomba "PIVAS" modelo DMS-300EX C 12" con los siguientes accesorios *1 (uno) cardán trilobato telescópico reforzado con acople para bomba y acople estriado *1 (uno) caño de acople de 400 mm de diámetro y largo 4280 mm con brida giratoria, semicodido, junta y bulones. *1 (uno) juego de ruedas, para su traslado. *1 manga de lona de 50 mts. reforzada *Peso aprox. 700 kg. CIU *LARGO 5.70 ANCHO DE CHASIS 1.05 MTS ANCHO DE TROCHA 1.10 MTS ALTO 1.10 MTS ORIGEN ARGENTINA NUEVA SIN USO	8 <b>U. Medida:</b> unidades	USD 24.607,50	USD 196.860

<b>Tipo de Cambio:</b> \$138,00	<b>Divisa:</b> USD - Dólar Estadounidense
	<b>Importe Total:</b> USD 196.860



Comprobante Autorizado

CAE N°: 70257210236094

Fecha de Vto. de CAE: 01/12/2022

Esta Administración Federal no se responsabiliza por la veracidad de los datos ingresados en el detalle de la operación



307142395770190000470257210236094202006187



Anexo T

<b>AFIP</b>		<b>SUBREGIMEN: EXPORTACION A CONSUMO</b>		PIVAS 8	
Aduana Mendoza		Oficialización 21/11/22	Año / Ad. / Tipo / Nº Reg. / DC 22 046 EC.01 000143 B		Fojas 1 de 2
Importador / Exportador PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y (IVA INS: SI)		CUIT Nº 30-71423957-7	Despachante de Aduana MOREIRA SILVIA GLADIS		CUIT Nº 27-13633694-6
Agente de Transporte Aduanero FIORI JAVIER RAUL JOSE R		CUIT Nº 20-11206961-6	Vendedor *****		
Via CAMION	Documento de Transporte *****		Identificador Manifiesto *****		Nombre del Transporte FIORI JAVIER RAUL
Bandera ARGENTINA	Puerto de Embarque Pais dest.: Chile	Fecha Ambo *****	Marcas y Números PIVAS DMS300 EX		
Embalaje BULTOS	Total Bultos 10	Peso Bruto 10.553 KG	Depósito *****	Vto. Embarque 24/11/22	Plazo ****
Aduana Destino / Salida MENDOZA		Cond. Venta CIF	CIF Total 196.860	Divisa DOL	Flete Total *****
Seguro Total *****		Divisa *****	GARANTIAS Nº: *****		
Información Complementaria Cotiz = 113,780000 GTOSANT736CA - 0 LUGAR-ART736CA - GUALEGUAYCHU, ENTRE RIOS Peso Guia = 0,000 Nros. Facturas: 00004-00000008					
Nº Item 0001	Tipo N	Posición SIM / Código AFIP 8413.81.00.900V	NALADISA / GATT 8413.81.00.90	Lista MERCOSUR	Estado NUEVO SIN USO ARGENTINO
Total Kg. Neto 5.600 KG	Origen Pais / Provincia ENTRE RIOS		Pais de Procedencia / Destino ECUADOR	Unidad / Estado UNIDAD	Cantidad Unidades Estadísticas 8 unidades
COMISIONALEXT = 0 DATO-COMPRADOR = Comprador declarado					
<b>DECLARACION DE LA MERCADERIA</b>					a) Opciones / b) Ventajas
Las dem?s - Bombas - Las demás bombas; elevadores de líquidos: BOMBAS PARA LÍQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR INCORPORADO; ELEVADORES DE LÍQUIDOS.					c) Opciones a nivel general c) AJUSTE-DECLA-DED - NO AJUSTE-DECLA-INC - NO ARDIG-CUIT-PSAD = PSAD01 BANCOSARGENTINA - 191 CREDEXPOPAGODERE - NO DECVALOREXPOPC - NO FEX ENTIDADFINANCTXT - SI EXP-CTATERC3-TXT - NO EXPOFRACCIONTEX - NO TRABEXP - TRABNO VARIOS-COMPRADOR - NO ZONAFRANCASTXT - NO a) ON149_10_TXT - NO AJUSTE-DECLA-DED - NO AJUSTE-DECLA-INC - NO ARN-TXT - NO ...
AA(PIVAS) - MARCA AB(DMS300 EX) = MODELO CA00 = Ninguno					
<b>VALOR MERCADERIA</b>		<b>VALOR EN ADUANA</b>			
Unitario en Divisa 24.607,50	Unidad UNIDAD	Cantidad Unidades 8	Ajuste a Incluir en Divisa 0,00	Ajuste a Deducir en Divisa 0,00	
CIF Total en Divisa 196.860	CIF Total en Dólar 196.860		Valor en Aduana en Divisa 190.252	Valor en Aduana en Dólar 190.252	
Precio Of Unit/Der Especifico 0,00	Unidad *****	Coef. / Cant. Unidades 1,00000	Base IVA / Ganancias en Dólar *****	Base Impuestos Internos en Dólar *****	
Documentos a Presentar *****		Insumos Import. Temporar. en Dólar 0,00		Insumos Import. a consumo en Dólar *****	
		Valor para Reintegros en Dólar 190.252		*****	
<b>DEL ITEM</b>			<b>TOTAL</b>		
Porc. 7,00	P / G / C C	Importe 13.317,64	Conceptos ( 601 ) REINTEGRO FIJO	P / G / C C	Importe 13.317,64
<b>PAGADO</b>		0,00			
<b>GARANTIZADO</b>		0,00			
<b>A COBRAR</b>		13.317,64			
CANAL ASIGNADO *****		OFICIALIZADO 20/04/2022 17:47:21	<b>PAGADO</b>		0,00
U.T.V.V.		Firma y Sello Despachante de Aduana	<b>GARANTIZADO</b>		0,00
			<b>A COBRAR</b>		13.317,64

OM - 1993 SIM \*22046EC01000143B\*



Anexo U

MIC/DTA <b>Manifiesto Internacional de Carga por Carretera / Declaración de Tránsito Aduanero</b> <i>Manifesto Internacional de Carga Rodoviária / Declaração de Tránsito Aduaneiro</i>			
<b>1 Nombre y domicilio del porteador / Nome e endereço do transportador</b> Transporte Ecuador s.a Av. Los incas 990- Mendoza, Argentina (AR) Nro de permiso internacional: 3166c2621 Nro de seguro: 7991890-10454999/3014484-10484488. Venc Seguro: 21/01/2023 Venc. Semi: 21/01/2023		<b>3 Tránsito aduanero / Tránsito aduanero</b> <input checked="" type="checkbox"/> Si / Sim <input type="checkbox"/> No / Não	<b>4 N° / N°</b> 22AR486889D 22AR486889D
<b>2 Rol de contribuyente / Cadastro geral de contribuintes</b> 30-50377165-5		<b>5 Hoja / Folha</b> 1	<b>6 Fecha de emisión / Data de emissão</b> 21/11/22
<b>9 CAMION ORIGINAL : Nombre y domicilio del propietario / CAMINHÃO ORIGINAL : Nome e endereço do proprietário</b> Transporte Ecuador S.A Av. Los Incas 990 - Mendoza, Argentina (AR)		<b>16 CAMION SUBSTITUTO : Nombre y domicilio del propietario / CAMINHÃO SUBSTITUTO : Nome e endereço do proprietário</b>	
<b>10 Rol de contribuyente / Cadastro geral de contribuintes</b> 30-500377165-5	<b>11 Placa del camión / Placa do caminhão</b> AC 567 BF	<b>17 Rol de contribuyente / Cadastro geral de contribuintes</b>	<b>18 Placa del camión / Placa do caminhão</b>
<b>12 Marca y número / Marca e número</b> SCANIA, 567 9BVRG20A9K851773	<b>13 Capacidad de arrastre (t) / Capacidade de tração (t)</b> 45	<b>19 Marca y número / Marca e número</b>	<b>20 Capacidad de arrastre (t) / Capacidade de tração (t)</b>
<b>2018</b>		<b>15</b> <input checked="" type="checkbox"/> Semirremolque / Semi-reboque <input type="checkbox"/> Remolque / Reboque Placa: AC 567 BF	<b>22</b> <input checked="" type="checkbox"/> Semirremolque / Semi-reboque <input type="checkbox"/> Remolque / Reboque Placa:
<b>23 N° carte de porte / N° do conhecimento</b> 015103/22	<b>24 Aduana de destino / Alfândega de destino</b> 3 3		<b>33 Remitente / Remetente</b> PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA CAROLINA ARACELI SOCIEDAD DE HECHO Pbro Luis Jeannot Sueyro 3250 - Gualeguaychu, Entre Rios, Argentina
<b>25 Moneda / Moeda</b> USD	<b>26 Origen de las mercancías / Origem das mercadorias</b>		<b>34 Destinataria / Destinatário</b> PROSUMIND S.A. Av. Miguel H. Alcivar, edif. Torres del Norte Torre A piso 8 ofic. A-805, Ecuador
<b>27 Valor FOT / Valor FOT</b> USD 190,252	<b>28 Flete en US\$ / Fretos em US\$</b> USD 1.450	<b>29 Seguro en US\$ / Seguro em US\$</b> INCLUIDO EN EL FLETE	<b>35 Consignatario / Consignatário</b> PROSUMIND S.A. Av. Miguel H. Alcivar, edif. Torres del Norte Torre A piso 8 ofic. A-805, Ecuador
<b>30 Tipo de bultos / Tipo dos volumes</b> 10 BULTOS	<b>31 Cantidad de bultos / Quantidade de volumes</b> 10 BULTOS	<b>32 Peso bruto (kg.) / Peso bruto (kg.)</b> 10.553 Kg	<b>36 Documentos anexos / Documentos anexos</b> PERMISO DE EMBARQUE 22046ec01000143b
<b>37 Número de los precintos / Número dos lacres</b> MSADJ77588/89 - MSADJ77590		<b>38 Marca y número de los bultos, descripción de las mercancías / Marcas e números dos volumes, descrição das mercadorias</b> Cada set será cargado en el camión; divididos entre si por una plancha de telgopor de 2,10 x 1,70 metros; incluida una plancha en el fondo del camión. Pós arancelaria: 8418.10.00.100J:	
<b>39 Firma y sello del porteador / Assinatura e carimbo do transportador</b>  Eduardo Alberto Puentitz REG. N° 00349/5-1 AGENTE TRANSPORTALUANEIRO		<b>40 N° DTA, ruta y plazo de transporte / N° DTA, rota e prazo do transporte</b>	
<b>41 Firma y sello de la Aduana de Partida / Assinatura e carimbo de Alfândega de Partida</b>  Eduardo Alberto Puentitz REG. N° 00349/5-1 AGENTE TRANSPORTALUANEIRO		<b>41 Firma y sello de la Aduana de Partida / Assinatura e carimbo de Alfândega de Partida</b>	



Anexo V

 <b>Carta de Porte Internacional por Carretera Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovia</b>		<small>El transporte realizado bajo esta Carta de Porte Internacional esta sujeto a las disposiciones del Convenio sobre el Contrato de Transporte y la Responsabilidad Civil del Porteador en el Transporte Terrestre Internacional de Mercancias, las cuales anulan toda estipulacion que se aparte de ellas en perjuicio del remitente o del consignatario. O transporte realizado no amparado deste Conhecimento de Transporte Internacional esta sujeito as disposicoes do Convenio sobre o Contrato de Transporte e a Responsabilidade Civil do Transportador no Transporte Terrestre Internacional de Mercadorias, as quais anulam toda estipulacão contraria as mesmas em prejuizo do remetente ou do consignatario.</small>																									
<b>1 Nombre y domicilio del remitente /</b> Nome e endereco do remetente PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA CAROLINA ARACELI SOCIEDAD DE HECHO Pbro Luis Jeannot Sueyro 3250 - Guateaguaychú, Entre Ríos, Argentina		<b>2 Numero /</b> Numero 0152632022ARCL																									
<b>4 Nombre y domicilio del destinatario /</b> Nome e endereco do destinatario PROSUMID S.A Av. Miguel H. Alcivar, edif. Torres del Norte Torre A piso 8 ofic. A-805, Ecuador		<b>3 Nombre y domicilio del porteador /</b> Nome e endereco do transportador Alexander Hipólito Irigoyen Av. Parque edif. 4365 Piso B CENTRAL																									
<b>6 Nombre y domicilio del consignatario /</b> Nome e endereco do consignatario PROSUMID S.A Av. Miguel H. Alcivar, edif. Torres del Norte Torre A piso 8 ofic. A-805, Ecuador		<b>5 Lugar, pais de emision /</b> Localidade e pais de emissão Entre Ríos, ARGENTINA																									
<b>9 Notificar a /</b> Notificar a: PROSUMID S.A Av. Miguel H. Alcivar, edif. Torres del Norte Torre A piso 8 ofic. A-805, Ecuador		<b>7 Lugar, pais y fecha en que el porteador se hace cargo de las mercancias /</b> Localidade, pais e data em que o transportador se responsabiliza pela mercadoria Valparaíso Chile 23-11-2022																									
<b>11 Cantidad y clase de bultos, marcas y numeros, tipo de mercancias, contenedores y accesorios /</b> Quantidade e categoria de volumenes, marcas e numeros, tipo de marcaçoes, contêineres e peças Bomba "PIVAS" modelo DMS-300EX C 12" con los siguientes accesorios: * 1 (uno) cardan trilobato telescopico reforzado con acople para bomba y acople estriado * 1 (uno) caño de acople de 400 mm de diametro y largo 4280 mm con brida giratoria, semicodo, junta y bulones * 1 (uno) juego de ruedas, para su traslado * 1 manga de lona de 50 mts. reforzada * Peso aprox. 700 kg. c/u * Largo 5.70 m, ancho de chasis 1.05 m, ancho de trocha 1,10 m, alto 1,10 m ORIGEN ARGENTINA NUEVA SIN USO		<b>12 Peso bruto en Kg. /</b> Peso bruto em kg. <b>PB:</b> 10.553 kg <b>PN:</b> 5.600 kg																									
<b>15 Gastos a pagar /</b> Gastos a pagar <table border="1"> <thead> <tr> <th>Monto Remitente /</th> <th>Moneda</th> <th>Monto Destinatario /</th> <th>Moneda</th> </tr> <tr> <th>Valor remitente</th> <th>Moeda</th> <th>Valor destinatario</th> <th>Moeda</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Flete / Frete</td> <td>USD</td> <td>1.450</td> <td>USD</td> </tr> <tr> <td>Seguro / Seguro</td> <td>USD</td> <td>.00</td> <td>USD</td> </tr> <tr> <td>Otros / Outros</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL</b></td> <td><b>USD</b></td> <td><b>1.450</b></td> <td><b>USD</b></td> </tr> </tbody> </table>		Monto Remitente /	Moneda	Monto Destinatario /	Moneda	Valor remitente	Moeda	Valor destinatario	Moeda	Flete / Frete	USD	1.450	USD	Seguro / Seguro	USD	.00	USD	Otros / Outros				<b>TOTAL</b>	<b>USD</b>	<b>1.450</b>	<b>USD</b>	<b>13 Volumen en m. cu. /</b> Volumen em m. cu. 47,52 m3	
Monto Remitente /	Moneda	Monto Destinatario /	Moneda																								
Valor remitente	Moeda	Valor destinatario	Moeda																								
Flete / Frete	USD	1.450	USD																								
Seguro / Seguro	USD	.00	USD																								
Otros / Outros																											
<b>TOTAL</b>	<b>USD</b>	<b>1.450</b>	<b>USD</b>																								
<b>16 Declaracion del valor de las mercancias /</b> Declaracão do valor das Mercadorias SON DÓLARES ESTADOUNIDENSES CIENTO NOVENTA Y SEIS MIL OCHOCIENTOS SESENTA CON 00/100		<b>14 Valor /</b> Valor 196.860    CIF Moneda / Moeda <b>USD</b>																									
<b>19 Monto del flete externo /</b> Valor do frete externo		<b>17 Documentos anexos /</b> Documentos anexos Destino: 22015EC01002206W F.Ofic: 23-11-2022																									
<b>20 Monto de reembolso contra entrega /</b> Valor de reembolso contra entrega		<b>18 Instrucciones sobre formalidades de aduana /</b> Instruções sobre formalidades de la alfandega Consolidado--> N Fraccionado --> N																									
<b>21 Nombre y firma del remitente o su representante /</b> Nome e assinatura do remetente ou seu representante BOMBAS PIVAS S.H. <b>EDUARDO A. POENITZ</b> REG. N° 2488-1 DESPACHANTE DE ADUANA		<b>22 Declaraciones y observaciones /</b> Declarações e observações																									
Fecha / Data <small>Las mercaderias consignadas en esta Carta de Porte fueron recibidas por el porteador aparentemente en buen estado, bajo las condiciones generales que figuran en verso. As mercadorias consignadas neste Conhecimento de Transporte foram recebidas pelo transportador aparentemente em bom estado, sob as condições gerais que constam no verso.</small>		<b>24 Nombre y firma del destinatario o su representante /</b> Nome e assinatura do destinatario ou seu representante																									
<b>23 Nombre, firma y sello del porteador y su representante /</b> Nome, assinatura e carimbo do transportador o seu representante <b>Eduardo Alberto Poenitz</b> REG. N° 00349/S-1 AGENTE TRANSPORTE ADJUNTO		Fecha / Data																									



Anexo W

<b>BILL OF LADING ORIGINAL</b> PORT-TO-PORT OR MULTIMODAL TRANSPORT				
SHIPPER/EXPORTER (Name and full address) PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA CAROLINA ARACELI SOCIEDAD DE HECHO Pbro Luis Jeannot Sueyro 3250 - Gualeguaychu, Entre Ríos, Argentina		BOOKING No 5614846	BL No 6541894108915000	
CONSIGNEE (Name and full address) PROSUMID S.A Av. Miguel H. Alcivar, edif. Torres del Norte Torre A piso 8 ofic. A-805, Ecuador		FORWARDING AGENT AND REFERENCES		
NOTIFY PARTY/ADDRESS PROSUMIND S.A Av. Miguel H. Alcivar, edif. Torres del Norte Torre A piso 8 ofic. A-805, Ecuador		ALSO NOTIFY PARTY AND INLAND ROUTING INSTRUCTIONS		
VESSEL AND VOYAGE No 56848168		INITIAL CARRIAGE BY (MODE) MARITIMO		
PORT OF LOADING PUERTO DE VALPARAÍSO (CHILE)		PLACE OF RECEIPT PUERTO DE VALPARAÍSO (CHILE)		
PORT OF DISCHARGE : PUERTO DE GUAYAQUIL (ECUADOR)		PLACE OF DELIVERY		
CONTAINER NUMBERS, SEAL AND MARKS  Mark: Hamburg Sud  Numbers: EKLU 632745 2 45R	No pkgs  1	Description of Packages and Goods Bomba "PIVAS" modelo DMS-300EX C 12" con los siguientes accesorios: * 1 (uno) cardan trilobato telecopico reforzado con acople para bomba y acople estriado * 1 (uno) caño de acople de 400 mm de diametro y largo 4280 mm con brida giratoria, semicodo, junta y bulones * 1 (uno) juego de ruedas, para su traslado * 1 manga de lona de 50 mts. reforzada * Peso aprox. 700 kg. c/u * Largo 5.70 m, ancho de chasis 1.05 m, ancho de tracha 1,10 m, alto 1,10 m ORIGEN ARGENTINA NUEVA SIN USO	Gross Weight (kg)  10.553 kg	Measurements / Volume  5,70mx1,10mx1,10
FREIGHT AND CHARGES		PREPAID (CURRENCY)	COLLECT (CURRENCY)	
Flete Internacional		USD 6.075		
BL emission		USD 75		
Number of Original Bill Of Lading		Movement	Received in apparent good order and condition for carriage on the terms and conditions hereof including the terms and conditions on the reverse side hereof. In witness it have been signed three originals Bill of Lading, all of them delivered to the Shipper, one of which being accomplished, the others to stand null and void. As Carrier Agent,  Signature	
BL Number 6541894108915000		Place and Date of Issue		



## Anexo X

 <b>APM TERMINALS</b>		
CUIT 30-71423957-7 Avenida Ramón Castillo y Prefectura Naval Argentina S/N Puerto Nuevo (C1104BCA) Mendoza Tel. 4590-0900 E-mail puertodigital@apmterminals.com	Numero Certificado INTI Vencimiento TICKET DE PESADA N°	1709-01 23/12/2022 21478
Fecha: 22/11/2022 Exportador Razón Social: PIVAS DAIANA, PIVAS MICAELA Y SOSA CAROLINA ARACELI S.H. Destinación/Operación Aduanera ECUADOR Número: USPEF Código Aduana: 04638	Fecha: 17:31 CUIT: 30-71423957-7 - Mercadería: Bombas Sumergibles Portátiles Código LOT: 23842H	
Transportista Transporte Los Gallegos S.A. Razón Social: Transporte Los Gallegos S.A. Chofer Apellido y Nombres: DAVID SANCHEZ N° Documento: 29972603 Vehículo Patente Tractor: VPH522 Patente Acoplado: NONE Entrada: 22/11/2022 5:30 PM Pesada Pesada Tara (kg.): 4.953 kg Pesada Bruto (kg.): 10.553 kg Pesada Neto (kg.): 5.600 kg	CUIT: 30-31754765-0 - Nacionalidad: ARGENTINA Tipo: LIC País de Destino Procedencia: Salida: 22/11/2022 4:51 PM	
Contenedor Identificación: EKLU 632745 2 Peso Tara (kg.): 4.953 Kg Peso Bruto (kg.): 10.553 Kg		Bulto Identificación: Peso Tara (kg.): Peso Bruto (kg.):
<p>La Terminal no está obligada a prestar ningún servicio que no se encuentre permitido, o no sea acorde a las leyes, reglas y regulaciones dispuestas por las autoridades donde la Terminal se encuentra establecida (Reglamento Portuario) o cualquier otra legislación o regla de aplicación obligatoria.</p> <p>En particular, la Terminal no pondrá ningún contenedor consolidado a bordo de un buque alcanzado por el Convenio de SOLAS, sin haber verificado la masa bruta informada por el cliente o terceros por éste designados, o sin haber obtenido la masa bruta mediante su pesaje en la Terminal.</p> <p>Si existiera una discrepancia entre la masa bruta verificada informada por el cliente y/o quien este designara y aquella masa bruta obtenida por la Terminal al momento del pesaje del contenedor consolidado, la masa bruta verificada por la Terminal será la única válida, en un todo de acuerdo con el Convenio SOLAS.</p> <p>La Terminal informará al cliente la existencia de discrepancias en la masa bruta verificada informada por este último y solicitará el retiro del contenedor de la terminal.</p> <p>El cliente deberá abonar las tarifas que correspondan por el espacio ocupado desde que fuera informado de la discrepancia y hasta el retiro</p>		