



Yura: Relaciones internacionales



Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio

Revista electrónica: ISSN 1390-938x

N° 6 : Abril - junio 2016

Inteligencia de negocios en el comercio internacional de esencias para base de perfumería de la partida 3302.90.00.00 . pp. 111

Rosero, Andrea

Red Académica Ecuatoriana de Economía

Quito - Ecuador

Av. de las Américas y universitaria

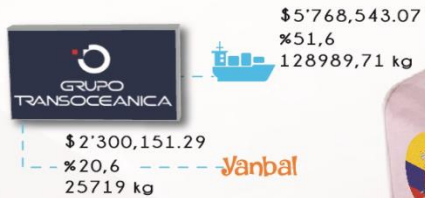
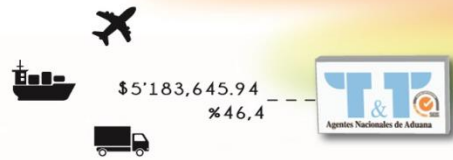
landy_rb@hotmail.com

Inteligencia De Negocios En El Comercio Internacional De Esencias Para Base De Perfumeria De La Partida 3302.90.00

INTRODUCCIÓN

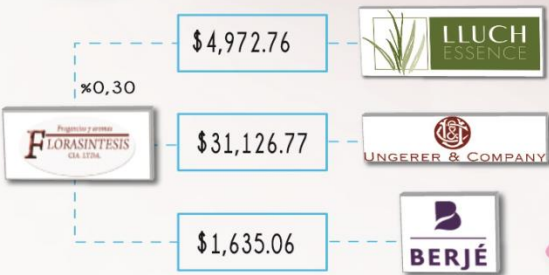
La Inteligencia de negocios se define como la habilidad corporativa para tomar decisiones utilizando tecnología y herramientas que apoyen el objetivo (Rosado, 2010). El éxito del proyecto recae en identificar la influencia de este sistema en las decisiones gerenciales del comercio internacional en el campo de la perfumería. La base de datos se orienta a responder cuestionamientos como: ¿Existen montos superiores o inferiores según países de procedencia?, ¿las importaciones o exportaciones en kilogramos difieren por vía de ingreso?, ¿la relación clientes proveedores es unidireccional? El comercio de esencias para base de perfumería registra movimientos importantes para el desarrollo de medianas y pequeñas empresas del Ecuador. Los cubos de información pueden visualizar la relación comercial internacional con un sentido longitudinal.

RESULTADOS



IMPORTACIONES

EXPORTACIONES



METODOLOGÍA

En la investigación cuantitativa descriptiva se recopilan datos y analizan para probar hipótesis, en base a la revisión numérica. Roberto Sampier

La teoría de conjuntos de Greg Cantor, conjuga el modelo relacional de grandes bases de datos de Codd y lógica de predicados, transformando la información en cubos relacionales; que son combinación de conjuntos depurados y analizados de la información de la partida arancelaria: cifras monetarias, pesos, países de destino y procedencia, puestos de embarque, aduanas de ingreso y salida, empresas de transporte, agente afianzado, política comercial y acuerdos comerciales.

Realización de entrevistas a las personas encargadas del área de comercio exterior de empresas importadoras y exportadoras.

DISCUSIÓN

Las decisiones gerenciales se apoyan en la inteligencia de negocios que se aplica a las esencias para base de perfumería, debido a que los cubos relacionales logran combinar conjuntos de datos útiles para el proyecto. El 40% de importadores practican contratos con cláusulas de exclusividad con sus proveedores, dificultando el acceso a los mercados. Las entrevistas ejecutadas revelan que el transporte en su mayoría se lo maneja utilizando los servicios de consolidación de carga, se toma en cuenta los costos. En el campo de las exportaciones, no existe oferta exportable para la partida y las empresas que se registran en las bases de datos son las multinacionales que se dedican a realizar transferencias entre compañías. Yanbal y Grupo Transbel (Belcorp). El precio promedio es de \$47,96 registrando un mínimo de \$6,60 y un máximo de \$210.