



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA

EXPORTACIÓN DE GEL SANITIZANTE AL MERCADO

CHILENO

TUTOR

MGS. MAYRA KARINA ASANZA VALENCIA

AUTORES

ALLISON NICOLE MACÍAS VARGAS

JENIFFER GISSELL MUÑOZ LÓPEZ

GUAYAQUIL 2022



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Exportación de gel sanitizante al mercado	
AUTOR/ES: Allison Nicole Macías Vargas Jeniffer Gissell Muñoz López	REVISORES O TUTORES: MGS. Mayra Karina Asanza Valencia
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Ingeniería en Comercio Exterior
FACULTAD: Administración	CARRERA: Ingeniería en Comercio Exterior
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2022	N. DE PAGS: 130
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación comercial y administración	
PALABRAS CLAVE: Exportación, Comercialización, Sanitizante, Mercado, Empresa	
RESUMEN: La presente investigación “exportación de gel sanitizante al mercado de Chile” va dirigido a la empresa PRODID C. LTDA. con el fin de ser una guía para la comercialización del producto en el exterior, teniendo en cuenta los requisitos y parámetros necesarios para el ingreso al mercado internacional. El presente estudio tiene como objetivo general desarrollar un plan de exportación de gel sanitizante de la empresa PRODID C. LTDA., que fomente la comercialización del producto al mercado Santiago de Chile – Chile, mediante el uso del tipo de investigación exploratorio - descriptivo y un enfoque mixto, complementándolo con técnicas e instrumentos como la observación a la empresa, entrevista al gerente de la compañía, encuesta a los importadores, con la finalidad de proporcionar información útil y veraz para el fabricante. Se llevó a cabo una evaluación financiera para determinar la rentabilidad del proyecto, tomando como referencia bases de datos, recursos digitales y plataformas gubernamentales. El plan de exportación muestra las características para el ingreso del producto al mercado chileno como una nueva opción de productos ecuatorianos.	

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: Allison Nicole Macías Vargas Jeniffer Gissell Muñoz López	Teléfono: 0990369199 0981563891	E-mail: amaciasv@ulvr.edu.ec jmuñozl@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Mgtr. Oscar Machado Álvarez Teléfono: 259 6500 Ext. 201 E-mail: omachadoa@ulvr.edu.ec Ph.D. Mónica Margot Villamar Mendoza Teléfono: 2596500 Ext. 264 E-mail: mvillamarm@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

PRIMERO

INFORME DE ORIGINALIDAD

8 %	8 %	1 %	5 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	1 %
2	www.bancomundial.org Fuente de Internet	1 %
3	www.seguridaddeproductos.cl Fuente de Internet	1 %
4	Submitted to INACAP Trabajo del estudiante	1 %
5	www.accenture.com Fuente de Internet	1 %
6	www.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
7	www.acavir.com Fuente de Internet	<1 %
8	www.decoopchile.cl Fuente de Internet	<1 %
9	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá	<1 %

Firma:



MGS. MAYRA KARINA ASANZA VALENCIA

C.I. 0919848861

**DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS
PATRIMONIALES**

Los estudiantes egresados **ALLISON NICOLE MACÍAS VARGAS** y **JENIFFER GISSELL MUÑOZ LÓPEZ**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, “**Exportación de Gel Sanitizante al Mercado Chileno**”, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

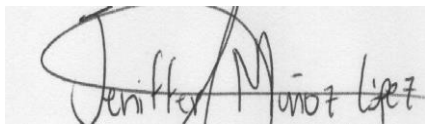
Firma:



ALLISON NICOLE MACÍAS VARGAS

C.I. 0925304990

Firma:



JENIFFER GISSELL MUÑOZ LÓPEZ

C.I. 1313677930

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **“EXPORTACIÓN DE GEL SANITIZANTE AL MERCADO CHILENO”**, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **“EXPORTACIÓN DE GEL SANITIZANTE AL MERCADO CHILENO”**, presentado por los estudiantes **ALLISON NICOLE MACÍAS VARGAS** y **JENIFFER GISSELL MUÑOZ LÓPEZ** como requisito previo, para optar al Título de Ingenieras en Comercio Exterior, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



MGS. MAYRA KARINA ASANZA VALENCIA

C.I. 0919848861

AGRADECIMIENTO

Al concluir una etapa maravillosa de mi vida quiero extender un profundo agradecimiento a los principales promotores de mis sueños, aquellas personas que caminaron conmigo en todo este proceso, quienes fueron fuente de inspiración y fortaleza. En especial, a Dios y a mi familia por su apoyo incondicional a lo largo de mis estudios, por estar presente no solo en esta etapa tan importante de mi vida, sino en todo momento. Gracias a ustedes por demostrarme que con esfuerzo y perseverancia es posible alcanzar las metas propuestas.

Mi gratitud también es hacia los docentes quienes formaron parte de este proceso integral de formación.

Y, por último, agradecer a todas las personas que de una u otra manera ayudaron en la realización del proyecto.

Jeniffer Gissell Muñoz López

DEDICATORIA

Llena de gratitud quiero dedicar este logro a mis padres quienes me han apoyado incondicionalmente para poder llegar a esta instancia de mis estudios, este logro se los debo a ustedes por la motivación constante con el fin de lograr mi desarrollo personal y profesional.

Jeniffer Gissell Muñoz López

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios, por darme fortaleza y sabiduría para poder culminar con éxito uno de los mayores logros de mi vida, mi carrera universitaria.

Agradezco especialmente a mis padres José Macías y Mariana Vargas, por ser mi motor de vida, a pesar de las todas las dificultades que se me presentaron a lo largo de este proceso académico nunca me soltaron y siempre me alentaron a seguir adelante para continuar y terminar con mi formación.

A mis hermanas Gladys Macías y Melissa Macías, por motivarme con su ejemplo a luchar por lo que uno desea hasta poder conseguirlo, por su amor incondicional y apoyo.

A mi amiga y compañera de tesis Jeniffer Muñoz, gracias por aceptar y acompañarme en este último proceso universitario, por socializar nuestras ideas y por compartir juntas esta gran meta.

Agradecida con todos mis profesores, por ser una parte fundamental a lo largo de mi formación profesional. De igual manera quiero agradecer a mi tutora MGS. Mayra Asanza por haber estado pendiente de cada avance presentado en el transcurso de este proyecto de investigación.

Gracias a la Ing. Carla Decker Presidenta de la empresa PRODID C. LTDA., Ing. Carlos Decker y Ing. Amada del Pino por abrirme las puertas de su empresa y por su apoyo en el desarrollo de mi proyecto de tesis.

Allison Nicole Macías Vargas

DEDICATORIA

El presente proyecto de investigación es dedicado principalmente a Dios y a mi familia, por su apoyo incondicional durante toda mi carrera universitaria.

A la empresa PRODID C. LTDA., por haberme brindado toda la información necesaria para la elaboración y culminación de este proyecto.

Y, por último, dedico este trabajo a todos los emprendedores y colegas, para que utilicen este instrumento como material de estudio o fuente de información.

Allison Nicole Macías Vargas

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	iv
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	vi
AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTO	ix
DEDICATORIA	x
ÍNDICE GENERAL	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xv
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
ÍNDICE DE ANEXOS	xvi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1. Tema.....	2
1.2. Planteamiento del Problema	2
1.3. Formulación del Problema	3
1.4. Sistematización del Problema	3
1.5. Objetivo General	3
1.6. Objetivos Específicos	3
1.7. Justificación	4
1.8. Delimitación del Problema	5
1.9. Idea a Defender	6
1.10. Línea de Investigación Institucional/Facultad.....	6
CAPÍTULO II	7
MARCO TEÓRICO	7
2.1. Antecedentes	7
2.1.1. Mercado ecuatoriano	7
2.1.2. Generalidades de Ecuador.....	8
2.1.3. La producción nacional de gel sanitizante durante el COVID - 19.....	9
2.1.4. Empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA.....	10
2.1.5. Gel Sanitizante.....	11
2.1.6. Mercado Meta	11

2.1.7.	Economía Chilena	11
2.1.8.	Desinfectantes y Alcohol Gel en Chile	12
2.1.9.	Generalidades de Chile	13
2.1.10.	Consumo de Gel Sanitizante en Chile	14
2.1.11.	Acuerdos Comerciales entre Ecuador - Chile	15
2.1.12.	Balanza Comercial de Ecuador con Chile	16
2.1.13.	Exportación no petrolera - no tradicional de Ecuador con Chile	17
2.1.14.	Exportaciones no petroleras - no tradicionales de Ecuador	18
2.1.15.	Principales exportadores de gel sanitizante y sus derivados desde Ecuador	19
2.1.16.	Principales exportadores de gel sanitizante y sus derivados a nivel mundial	21
2.1.17.	Principales importadores de gel sanitizante y sus derivados a nivel mundial	23
2.2.	Marco Referencial	24
2.2.1.	Teoría de Heckscher - Ohlin	24
2.2.2.	Términos internacionales de comercio - INCOTERMS	25
2.2.3.	Modelo de plan de exportación	26
2.3.	Marco Conceptual	30
2.3.1.	Acuerdo de Integración Comercial	30
2.3.2.	Barreras Arancelarias	31
2.3.3.	Comercialización	31
2.3.4.	Demanda	31
2.3.5.	Exportación	32
2.3.6.	Producción	32
2.3.7.	Sanitizante	32
2.3.8.	Trámites Aduaneros	32
2.4.	Marco Legal	33
2.4.1.	Constitución de la República del Ecuador	33
2.4.2.	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	34
2.4.3.	Rgto. del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (RCOPCI) ...	35
2.4.4.	Plan Nacional de Desarrollo 2017 - 2021	38
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		39
3.1	Metodología	39
3.2.	Tipo de Investigación	39
3.2.1.	Exploratorio	39
3.2.2.	Descriptivo	40
3.3	Enfoque de la investigación	40

3.3.1	Cualitativo	41
3.3.2	Cuantitativo	41
3.4	Técnicas e Instrumentos de la Investigación	41
3.4.1	Encuesta	41
3.4.2	Entrevista.....	42
3.4.3	Guía de Observación.....	43
3.5	Población.....	43
3.6	Muestra	49
3.7	Análisis de Resultados	50
3.7.1	Análisis de la observación realizada en la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA.....	50
3.7.2	Análisis de los resultados de la entrevista al Representante Legal de la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA.	53
3.7.3	Análisis de resultados obtenidos mediante las encuestas realizadas a los importadores.....	53
CAPÍTULO IV		59
PROPUESTA		59
4.1.	LA EMPRESA	59
4.1.1	Misión.....	59
4.1.2	Visión.....	59
4.1.3	Estructura Organizacional.....	59
4.1.4	Análisis FODA de la empresa	60
4.2	EL PRODUCTO.....	61
4.2.1	Generalidades del producto a exportar	61
4.2.2	Ficha técnica del producto.....	62
4.2.3	Proceso para la elaboración del producto	64
4.2.4.	Análisis FODA del gel sanitizante	66
4.3.	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO.....	67
4.3.1.	Clasificación arancelaria de Ecuador	67
4.3.2	Clasificación arancelaria de Chile.....	68
4.4.	ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE DEL PRODUCTO.....	69
4.4.1.	Reglas de embalaje y etiquetado en Chile	69
4.5.	CANTIDAD A EXPORTAR	74
4.6	INVESTIGACIÓN DE MERCADO	76
4.6.1.	Perfil del consumidor.....	76
4.6.2.	Línea del tiempo de los consumidores chilenos entre el año 2020 - 2021	78

4.6.3.	Productos y/o servicios que consumen en Chile	78
4.6.4.	Países competidores en el mercado	79
4.6.5.	Análisis de empresas competidoras en el mercado de destino	80
4.7.	CANAL DE DISTRIBUCIÓN	81
4.7.1	Canal de distribución del producto.....	81
4.8.	REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO	82
4.8.1.	Documentos generales para exportar desde Ecuador	82
4.8.2.	Documentos generales para importar a Chile	83
4.8.3.	Requisitos específicos para ingresar el producto a Chile	83
4.9.	ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR.....	84
4.9.1.	Término de negociación (INCOTERMS).....	84
4.10.	LOGÍSTICA INTERNA.....	85
4.11.	PROCESO DE EXPORTACIÓN	85
4.12.	TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCADERÍA	87
4.13.	PLAN FINANCIERO	89
4.13.1.	Inversión Inicial.....	89
4.13.2.	Costos variables.....	90
4.13.3.	Costos fijos	92
4.13.4.	Presupuesto de costo trimestral.....	92
4.13.5.	Presupuesto de costo total anuales.....	93
4.13.6.	Detalle de costo de exportación trimestral	93
4.13.7.	Financiamiento del proyecto	94
4.13.8.	Ventas anuales	95
4.13.9.	Gastos de ventas	95
4.13.10.	Flujo de efectivo	96
4.13.11.	Valor Actual Neto y Tasa interna de Retorno	96
	CONCLUSIONES	97
	RECOMENDACIONES.....	98
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	99
	ANEXOS.....	103

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1. Delimitación de la Investigación</i>	5
<i>Tabla 2. Información Básica, Geografía, Economía, Organización Política de Ecuador</i>	8
<i>Tabla 3. Información Básica, Geografía, Economía, Organización Política de Chile</i>	13
<i>Tabla 4. Incoterms (Términos Internacionales de Comercio)</i>	25
<i>Tabla 5. Empresas importadoras de geles sanitizantes</i>	43
<i>Tabla 6. Ficha de Observación</i>	50
<i>Tabla 7. Análisis FODA de PRODID C. LTDA.</i>	60
<i>Tabla 8. Ficha técnica del producto</i>	62
<i>Tabla 9. Proceso para la elaboración del producto</i>	64
<i>Tabla 10. Análisis FODA del gel sanitizante</i>	66
<i>Tabla 11. Cantidad a exportar</i>	75
<i>Tabla 12. Detalle de la exportación</i>	75
<i>Tabla 13. Empresas competidoras en Chile</i>	80
<i>Tabla 14. Costo FOB</i>	89
<i>Tabla 15. Costo total materia prima por botella</i>	90
<i>Tabla 16. Costo materia prima</i>	90
<i>Tabla 17. Presupuesto de costos indirectos de fabricación</i>	91
<i>Tabla 18. Presupuesto costo variable</i>	91
<i>Tabla 19. Gastos administrativos</i>	92
<i>Tabla 20. Presupuesto de costo</i>	92
<i>Tabla 21. Presupuesto de costo total anuales</i>	93
<i>Tabla 22. Costo de exportación</i>	93
<i>Tabla 23. Costo anual de exportación</i>	94
<i>Tabla 24. Proyección de ventas anuales</i>	95
<i>Tabla 25. Proyección de gastos de ventas</i>	95
<i>Tabla 26. Flujo de efectivo</i>	96
<i>Tabla 27. VAN y TIR</i>	96

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1. Ubicación de PRODID C. LTDA.</i>	10
<i>Figura 2. Balanza Comercial no petrolera 2014 - 2019</i>	16
<i>Figura 3. Balanza Comercial no petrolera 2020 - 2021</i>	17
<i>Figura 4. Exportación no petrolera - no tradicional de Ecuador con Chile</i>	18
<i>Figura 5. Exportaciones no petroleras - no tradicionales de Ecuador</i>	19
<i>Figura 6. Principales exportadores desde Ecuador período 2018</i>	20
<i>Figura 7. Principales exportadores desde Ecuador período 2019</i>	20
<i>Figura 8. Principales exportadores a nivel mundial entre el período 2018 - 2019</i>	21
<i>Figura 9. Principales exportadores a nivel mundial en el año 2019</i>	22
<i>Figura 10. Principales importadores a nivel mundial en el año 2018 - 2019</i>	23
<i>Figura 11. Principales importadores a nivel mundial en Diciembre 2020</i>	23
<i>Figura 12. Modelo de plan de exportación</i>	28

<i>Figura 13. Productos Ecuatorianos Importados</i>	54
<i>Figura 14. Importación de Gel Sanitizante</i>	54
<i>Figura 15. Frecuencia de importación</i>	55
<i>Figura 16. Tipo de Transporte Internacional</i>	55
<i>Figura 17. INCOTERMS</i>	56
<i>Figura 18. Forma de Pago</i>	56
<i>Figura 19. Presentación</i>	57
<i>Figura 20. Características del Producto</i>	57
<i>Figura 21. Principales Inconvenientes</i>	58
<i>Figura 22. Medios de Comunicación</i>	58
<i>Figura 23. Estructura Organizacional</i>	59
<i>Figura 24. Clasificación arancelaria de Ecuador</i>	67
<i>Figura 25. Consulta de tributos</i>	68
<i>Figura 26. Clasificación arancelaria de Chile</i>	68
<i>Figura 27. Partida arancelaria mediante Acuerdo Comercial</i>	69
<i>Figura 28. Envase del producto</i>	71
<i>Figura 29. Etiqueta del envase de gel sanitizante</i>	72
<i>Figura 30. Empaque del producto</i>	73
<i>Figura 31. Dimensiones de la caja</i>	73
<i>Figura 32. Embalaje del producto</i>	74
<i>Figura 33. Consumidores chilenos entre el año 2020 - 2021</i>	78
<i>Figura 34. Productos y/o servicios que consumen en Chile</i>	78
<i>Figura 35. Países competidores en Chile</i>	79
<i>Figura 36. Canal de distribución</i>	82
<i>Figura 37. Incoterm FOB</i>	84
<i>Figura 38. Proceso de exportación</i>	85
<i>Figura 39. Tránsito vía marítima</i>	88

ÍNDICE DE ANEXOS

<i>Anexo 1. Carta de PRODUCTOS QUÍMICOS DID PRODID. C. LTDA.</i>	103
<i>Anexo 2. Encuesta realizada a los importadores de Chile</i>	104
<i>Anexo 3. Evidencia mediante capturas de pantalla de los correos enviados a los diferentes importadores realizadas vía Hotmail y Google Forms</i>	106
<i>Anexo 4. Entrevista al Representante Legal de PRODID. C. LTDA.</i>	107
<i>Anexo 5. Captura de las respuestas en la entrevista realizada al Representante Legal de PRODID. C. LTDA.</i>	108
<i>Anexo 6. Ficha de Observación dirigida a PRODID C. LTDA</i>	110
<i>Anexo 7. Instalaciones de PRODID C. LTDA.</i>	111

INTRODUCCIÓN

La empresa PRODID C. LTDA. se creó con la finalidad de satisfacer las necesidades de sanitizado, dedicándose a la formulación, producción, comercialización y asesoría técnica de los productos de limpieza industrial y doméstica. En la actualidad la empresa desea dar a conocer su producto al mercado chileno para extenderse internacionalmente.

Nuestra iniciativa es elaborar un correcto plan de exportación con la finalidad de aportar a la comercialización del gel sanitizante hacia el mercado de Santiago de Chile, para cumplir con esta propuesta se llevará a cabo un estudio de las preferencias del consumidor chileno, la demanda del producto, tendencias, requerimientos al comercio exterior, y que este cuente con todos los parámetros correspondientes a la comercialización permitiendo la expansión de la empresa al exterior.

Para el desarrollo del mismo se ha dividido el documento en cuatro capítulos los cuales se detallarán a continuación:

En el capítulo I se presenta la problemática del proyecto con el objetivo de identificar las variables de la investigación, además se incluye el objetivo general y específicos, entre otros puntos a desarrollar.

En el capítulo II se establecen las aportaciones del proyecto de investigación, sustentados en un marco teórico sobre la exportación del gel sanitizante al mercado de Santiago de Chile, por lo que se consultó en diferentes fuentes datos estadísticos.

En el capítulo III la parte metodológica, se basó en una investigación mixta, con el uso de la técnica de la encuesta y entrevista aplicada por medio de una guía de preguntas, adicionalmente se realizó una ficha de observación, evaluando las condiciones de la empresa, dichas herramientas se utilizaron para la obtención de información.

En el capítulo IV se aplica la propuesta del estudio, analizando los requerimientos al comercio exterior y realizando una evaluación financiera para determinar la viabilidad del proyecto, con la finalidad de analizar e identificar los resultados obtenidos corroborando que esta exportación genere utilidades importantes para la empresa. Al culminar el proyecto de investigación se presentan las conclusiones y recomendaciones del caso, bibliografía y anexos correspondientes.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema

Exportación de gel sanitizante al mercado chileno.

1.2. Planteamiento del Problema

Antes de la pandemia del COVID - 19, el gel antibacterial estaba en las perchas de supermercados y farmacias ocupando un espacio moderado. La categoría tenía una demanda que crecía de a poco, pero la emergencia sanitaria aumentó esos niveles y elevó la producción nacional. (CAMAIE, 2020)

Considerando lo antes citado, en el artículo “la producción nacional de gel antibacterial creció y se exporta a siete países” publicado por la CAMAIE menciona que ante la sobredemanda de gel antibacterial las empresas aumentaron su producción en Ecuador y además empezaron a exportar el producto a países de la región.

Ecuador cuenta con la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA., creada en Guayaquil desde el año 1995, es una empresa familiar que se ha mantenido a lo largo de los años, dedicada a la formulación, producción, comercialización, y asesoría técnica de productos personalizados para la higiene industrial e institucional. Uno de sus objetivos es llevar el gel sanitizante a mercados extranjeros y de esta manera ser reconocidos a nivel internacional.

La sociedad hace años tuvo la iniciativa de realizar exportaciones, pero la falta de conocimiento, asesoramiento y la carencia de una guía que les sirva de modelo o soporte para exportar, impidió diversificar mercado.

En la actualidad PRODID C. LTDA. quiere darse a conocer con su producto e introducir el gel sanitizante al exterior para extenderse internacionalmente, pero está consciente de no poseer el conocimiento adecuado para realizar trámites aduaneros y lograr un proceso de exportación exitoso.

Por lo antes expuesto, es necesario armar un correcto plan de exportación con todos los parámetros que se deban de conocer para que la empresa pueda realizar con total confianza y claridad las ventas internacionales del gel sanitizante al mercado chileno.

La compañía busca identificar las preferencias del consumidor chileno, la demanda del producto, tendencias, procesos logísticos, procesos de exportación al tratarse de un producto que no ha sido comercializado internacionalmente por parte de la compañía, con el propósito de evitar una pérdida económica.

Considerando que, si la empresa no recurre a una ayuda especializada o no cuenta con una guía, es posible que se realice un inadecuado proceso, como efecto, estas limitaciones afectarían a PRODID C. LTDA. quienes difícilmente verán la posibilidad de expandir su negocio, generando un ambiente de recesión económica para la compañía.

Con el propósito de diversificar el mercado es importante guiar a la empresa mediante un esquema idóneo que permita posicionar al gel sanitizante en el mercado chileno, mediante un asesoramiento correcto de todos los requerimientos al comercio exterior.

1.3. Formulación del Problema

¿De qué manera fomentará la elaboración de un plan de exportación a la comercialización de gel sanitizante al mercado de Santiago de Chile - Chile?

1.4. Sistematización del Problema

¿Cómo determinar el nivel de demanda de gel sanitizante en el mercado chileno?

¿Cómo obtener un modelo de plan de exportación, que logre ajustarse a las necesidades del producto y de la empresa?

¿Cómo facilitar la exportación de gel sanitizante de la empresa PRODID C. LTDA al mercado Santiago de Chile - Chile?

1.5. Objetivo General

Desarrollar un plan de exportación de gel sanitizante de la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA., que fomente la comercialización del producto al mercado Santiago de Chile - Chile.

1.6. Objetivos Específicos

Analizar la información obtenida de gel sanitizante y del mercado chileno, determinando la aceptación que tendrá la oferta del producto en el mercado internacional.

Determinar un modelo de plan de exportación que se ajuste a las necesidades del producto y de la empresa.

Proponer el plan de exportación de gel sanitizante al mercado Santiago de Chile - Chile obteniendo una guía que fomente la comercialización del producto.

1.7. Justificación

La investigación es conveniente desde el punto de vista comercial, debido a la demanda y necesidad en todo el mundo por temores del contagio del virus, los geles antibacteriales se han convertido hoy en día en un producto útil y necesario.

Como parte de la relevancia social, el gel reduce el número de gérmenes en las manos, aunque no se deshacen de todos los tipos de gérmenes. Además, la empresa se compromete a generar nuevas plazas de trabajo con excelentes condiciones laborales con una adecuada operatividad esto proporciona mayor seguridad en los trabajadores, no solo en el ámbito nacional sino además internacional debido al aumento de la producción para abastecer ambos mercados por lo tanto se requiere mayor mano de obra.

Entre las implicaciones prácticas se resalta la trascendencia de la investigación en vender sus productos a otros países, sin dejar de lado el mercado ecuatoriano, estableciendo las aportaciones del proyecto de investigación, sustentados en un marco teórico sobre la exportación del gel antibacterial al mercado de Santiago de Chile, por lo que se consultó en diferentes fuentes acerca de datos estadísticos y niveles de exportación. El objetivo es que el gel sanitizante ingrese a través de importadores o distribuidores independientes, posterior a eso, ellos se encargarían de comercializar con minoristas o farmacias.

En la parte metodológica, se basó en la investigación mixta, con el uso de la técnica de la encuesta y entrevista empleada a través de una serie de preguntas obteniendo información explícita para la ejecución del proyecto.

Teniendo en cuenta que, otro punto importante es analizar la demanda de gel sanitizante de la empresa ecuatoriana PRODID C. LTDA al mercado chileno, no todas las empresas se arriesgan a exportar por eso se realiza una guía para la empresa, ayudando en que sus costos no sean muy elevados durante el proceso y evitar pérdidas mayores.

La relevancia educacional lo componen los términos, procesos y trámites legales que deben cumplirse para la exportación del gel antibacterial. La propuesta de diseñar una guía de exportación del gel tiene como finalidad especificar los pasos que deben seguir para convertirse en exportadores a mercados sustentables, con la meta de conseguir la expansión internacional, influyendo directamente en el desarrollo profesional.

Actualmente, la empresa ecuatoriana PRODID C. LTDA. se dedica a la fabricación y comercialización directa, lo cual permite establecer las negociaciones de mutuo acuerdo sin intermediarios, realizar ajustes a las necesidades de cada cliente y efectuar visitas técnicas e inspecciones de calidad. Se escoge como destino a exportar Santiago de Chile - Chile por la eliminación de restricciones arancelarias para el producto que se desea exportar, además de la efectividad aduanera y del mismo modo se puede realizar negociaciones logrando incrementar la competitividad económica de Ecuador a través del Acuerdo de Integración Comercial entre la República de Ecuador y Chile.

La idea de este proyecto consiste en realizar la exportación de gel sanitizante con destino Santiago de Chile - Chile, evaluando las condiciones objetivas del mercado, analizando la logística al momento de realizar la exportación y efectuando una evaluación financiera para determinar un estudio de viabilidad correctamente, tomando como referencia bases de datos, herramientas digitales y gubernamentales. Con la finalidad de analizar e identificar los resultados obtenidos para corroborar que esta exportación genere utilidades importantes y de esta manera tener un crecimiento óptimo en el transcurso de los años.

1.8. Delimitación del Problema

Tabla 1. Delimitación de la Investigación

Campo	Socio – Económico
Área	Comercio Exterior
Espacio	Ecuador
Exportador	PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA.
Segmento de Mercado	Santiago de Chile – Chile
Tiempo	2022
Producto	Gel sanitizante

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 1, se visualiza la delimitación de la investigación, donde se plantea de forma específica todos los aspectos que fueron necesarios evaluar para el presente proyecto, como la población específica, el tiempo y el espacio que se empleó para llevar a cabo la investigación.

1.9. Idea a Defender

El desarrollo de un plan de exportación de gel sanitizante de la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA. al mercado de Santiago de Chile - Chile fomentará la comercialización del producto.

1.10. Línea de Investigación Institucional/Facultad

En el presente proyecto acorde a las líneas de investigación se consideró el dominio 1.- Emprendimientos sustentables y sostenibles con atención a sectores tradicionalmente excluidos de la economía social y solidaria, siguiendo una línea institucional. - Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables, y finalmente hace referencia a las líneas de facultad: Desarrollo empresarial y del talento humano marketing, comercio y negocios locales, contabilidad, finanzas, auditoría y tributación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Mercado ecuatoriano

Ecuador, es un país en el noroeste de América del Sur con una población de alrededor de 16.6 millones. Petróleo, minería, procesamiento de alimentos, textiles, productos químicos y turismo se encuentran entre los sectores clave de la economía ecuatoriana. Las principales exportaciones incluyen petróleo, plátanos y flores. Ecuador ha atravesado tiempos difíciles, pero los cambios planificados en el sector privado apuntan a impulsar la economía, aumentar la productividad, crear empleos de calidad y promover las oportunidades de inversión y desarrollo para este país rico en petróleo. (TMF Ecuador S.A, 2021)

Es importante destacar que Ecuador es un mercado que poco a poco se ha desarrollado con el transcurso de los años, principalmente en el sector agrícola de manera progresiva se cultiva para luego ser exportados, es por eso que los productos tradicionales son los que mayor acogida tienen y se exportan en gran demanda, en los cuales se encuentra el cacao, el banano, camarón, flores, entre otros.

Nuestro país requiere diversificar masivamente la canasta de productos exportables, preferiblemente productos que aporten valor agregado, brindando una diferenciación que nos va a caracterizar como país exportador, del mismo modo, diversificar el mercado para comercializar productos, con el objetivo de contribuir crecimiento a la economía del país, aprovechando la oportunidad que tenemos con otros países, gozando de preferencias arancelarias, sea por acuerdos o tratados comerciales.

Si bien es cierto el 2020 fue un año difícil, por la crisis de la pandemia, pese a eso hubo personas que encontraron oportunidades para exportar productos tradicionales y no tradicionales a mercados nuevos.

2.1.2. Generalidades de Ecuador

Tabla 2. Información Básica, Geografía, Economía, Organización Política de Ecuador

Nombre Oficial	República del Ecuador
Capital	Quito
Nacionalidad	Ecuatoriano
Idioma	Castellano
Religión	Católica
Fiesta Nacional	Primer Grito de la Independencia
Hora	(GMT-5)
Situación Geográfica	Ecuador está situado en América del Sur, al noroeste, latitud 0° 00'. Es ribereño del Océano Pacífico. Limita con Colombia, al norte; con Perú al sur y este; y con el Océano Pacífico al oeste.
Composición Étnica	Mestizos
Densidad	67 hab./ km2 (- Banco Mundial)
Edad Media	27,8 años
PIB	99.197 (prev.)
Tasa de Crecimiento	(3,1%) (2021)
PIB Per Cápita	20205.643 (estimac. BCE)
Composición del PIB	98,808 dólares (nominal - 2020) Anual
Población Activa	17,7 millones habitantes (estimado 2021 - INEC)
Tasa de Desempleo	5,5 (prev.)
Inflación	0,8 (Mayo 2020)
Balanza Comercial	-1.006,9
Inversión	3.000 millones USD (2021)
Principales Industrias	Alimenticia, textil, manufactura, derivados del petróleo, cobre, oro, plata, gas natural, metalurgia, aluminio, agroindustria, cacao, turismo.
Socios de Exportación	Estados Unidos, Perú, Chile, Colombia, entre otros.
Importación	6.862,4 (Ene - Abril)
Bienes de Consumo	Combustibles y lubricantes, materias primas
Socios Importación	Colombia, Panamá, Brasil. México y Perú

Moneda	Dólar estadounidense
Tasa de Cambio	1 USD
Tipo de Gobierno	República constitucional
Poder Ejecutivo	Presidente de la República del Ecuador
Rama Legislativa	Asamblea Nacional de la República del Ecuador
Rama Judicial	Corte Nacional de Justicia
Partidos y líderes políticos	Partido CREO

Fuente: (Exteriores, 2021)

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N° 2, se puede visualizar información básica, datos geográficos, económicos y políticos de la República de Ecuador, misma que sirvió como fuente de información para la presente investigación.

2.1.3. La producción nacional de gel sanitizante durante el COVID - 19

Antes de la pandemia del COVID - 19, “el gel antibacterial estaba en las perchas de supermercados y farmacias ocupando un espacio moderado. La categoría tenía una demanda que crecía de a poco, pero la emergencia sanitaria aumentó esos niveles y elevó la producción nacional. (CAMA, 2020)

De acuerdo con lo indicado, a raíz de la pandemia la venta de geles comparativamente las cifras no eran tan elevadas, con respecto años anteriores, dado que se registró un consumo que se incrementó entre el 10% y 15%.

Sin embargo, por consecuencia de la pandemia ha incidido el buen desempeño de la producción nacional de gel sanitizante, es por esto que aumentó la demanda de productos para la desinfección.

Ante la emergencia sanitaria que surgió a nivel mundial, en el mercado actualmente existen 35 marcas en los puntos de ventas, anteriormente se conocían 15 marcas registradas, frente a la situación que se presentó a nivel nacional creció los niveles de producción en el país en los últimos años.

En el país, muchas personas comercializan este tipo de productos sin garantía de cumplimiento de los requisitos mínimos; incluso se vulneran derechos del consumidor por un sinnúmero de productos introducidos al mercado con información falsa, en el porcentaje de contenido del alcohol, por ejemplo. (Criterios Digital, 2020)

Frente a esta situación, es importante evidenciar que los productos cuenten con permisos y registros sanitarios, verificando la información que contenga cada uno de estos envases, controlando y fiscalizando productos que sean adulterados o falsificados.

2.1.4. Empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA.
PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA. se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil, KM 24 Vía Daule Rcto. Las Mercedes.

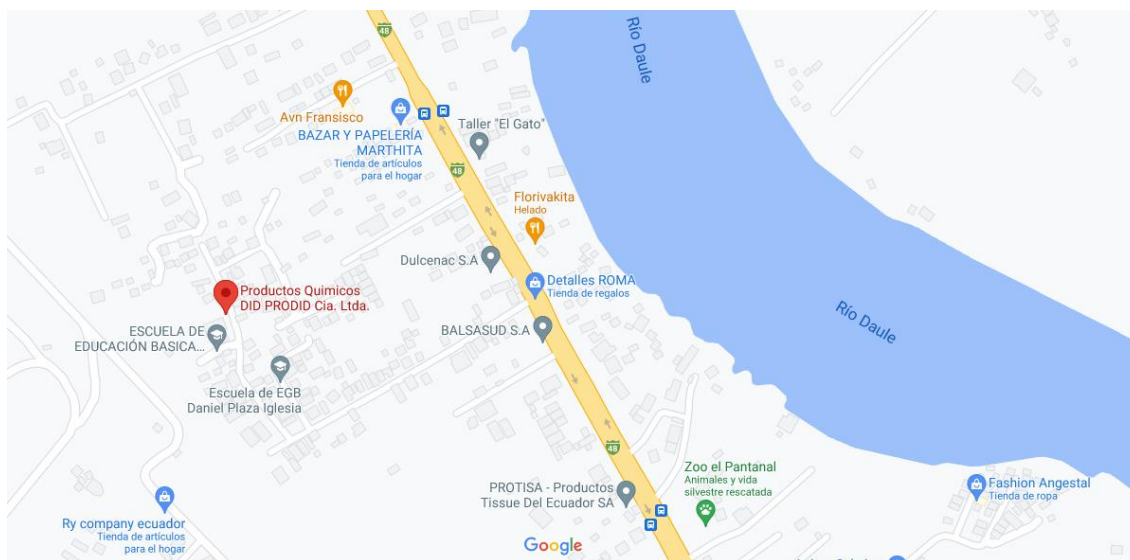


Figura 1. Ubicación de PRODID C. LTDA.

Fuente: (Google Maps, 2021)

Elaborado por: (Google Maps, 2021)

En la figura N.º 1, mediante la página web Google Maps se visualiza la ubicación de PRODID C. LTDA. La empresa está ubicada en Ecuador, en la ciudad de Guayaquil KM 24 Vía Daule MZ 180 SL 12 Rcto. Las Mercedes pasando BALSASUD.

La empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA., inició sus actividades en el año 1995, dedicándose a la formulación, producción, comercialización y asesoría técnica de los productos de limpieza industrial e institucional con estándares de calidad nacionales e internacionales.

La empresa tiene una alta gama de productos para el área industrial e institucional, entre ellos se encuentran los desengrasantes, detergentes, desinfectantes, aditivos industriales para higiene CIP, desincrustantes, etc.

Además tienen la capacidad de formular y crear productos para necesidades de higiene específicas para sus clientes.

2.1.5. Gel Sanitizante

Según el diccionario de la Real Academia Española (RAE, 2021) el gel se define como “jabón o producto cosmético o medicinal semilíquidos”.

El gel es un producto que se emplea como alternativa al agua y al jabón. Además, posee una suspensión coloidal debido a que está conformada de dos o más fases, normalmente una fluida (líquido) y otra en partículas generalmente sólidas.

Según la (RAE, 2021) “el verbo sanitizar (del inglés sanitize) se ha difundido últimamente, especialmente en América. Pese a ello, se recomienda evitar su uso y el de sus derivados (sanitizado, sanitizante, sanitización...) y emplear en su lugar voces patrimoniales como sanear, higienizar, limpiar o desinfectar”.

Debido al COVID - 19, la palabra sanitizar ha formado parte del léxico de muchas personas, principalmente en América, frente a ello, la RAE ha sugerido evitar el uso de la palabra sanitizar y recomienda suplirla por sanear, higienizar, limpiar o desinfectar.

Cabe destacar, que el gel sanitizante aplicado sobre la piel humana sirve para matar hongos, bacterias y virus, por consiguiente, el alcohol en gel es efectivo como medida de prevención de infecciones y de contagio de enfermedades

2.1.6. Mercado Meta

El mercado meta para la comercialización de gel sanitizante será Chile - Santiago de Chile, el país fue seleccionado acorde a datos reflejados en Trade Map.

2.1.7. Economía Chilena

La economía chilena ha sufrido dos impactos inéditos en muy poco tiempo: Una revuelta social de gran envergadura en último trimestre de 2019 y los efectos de la pandemia de COVID - 19 a partir de marzo de 2020.

La pandemia del COVID - 19 ha hecho que la economía se desplome, al punto de ver la peor recesión en décadas. El PIB se contrajo en 6,0% en 2020, aunque un relajo de las

medidas de confinamiento permitió una recuperación parcial hacia finales de ese año. Se perdieron más de un millón de empleos, lo que afectó mayoritariamente a las mujeres y a los trabajadores del comercio, la agricultura y hotelería, debilitando aún más a la frágil clase media. En conjunto con la contracción económica, el déficit fiscal aumentó a 7,5% del PIB en 2020, el más grande de las últimas tres décadas.

Chile enfrentó una de las peores crisis económicas de su historia, la CEPAL estimó que el PIB del país se contraerá un 6%. El cierre de fronteras, extensas cuarentenas y la detención de ciertas actividades económicas para controlar el virus se han traducido en la caída de la demanda interna, un menor nivel de producción y el aumento del desempleo. Para afrontar esta situación, el Gobierno puso en marcha medidas económicas dirigidas a apoyar el ingreso de los hogares, proteger el empleo y brindar alivio económico a empresas afectadas por la pandemia.

2.1.8. Desinfectantes y Alcohol Gel en Chile

El alcohol gel puede estar registrado en Chile como producto farmacéutico o cosmético, para uso en distintos contextos. Dado el escenario de pandemia actual, se ha masificado el uso de productos de higienización a base de alcohol. El más común de ellos es el alcohol gel, destinado a ser utilizado como medida de higiene para disminuir y limitar la transmisión manuportada de virus.

Según una encuesta realizada en Chile mediante el sitio web (Statista, 2020) “en marzo de 2020, un 72% de los participantes afirmó haber aumentado la compra de gel desinfectante a base de alcohol como medida preventiva contra la enfermedad causada por el nuevo tipo de coronavirus (COVID-19). Otros de los productos más adquiridos debido a esta pandemia, aunque en menor medida, fueron los productos de limpieza y los alimentos, con un aumento del 44% y 40% en las ventas, respectivamente.”

Chile es el cuarto país del mundo, y el primero de la región, en tasas de vacunación per cápita. Al 26 de marzo del 2021, en Chile se había vacunado a más del 30% de sus adultos, con el objetivo de vacunar al 80% de sus 19 millones de habitantes para el 30 de junio de este año. Otro factor que dará un empuje a la economía es la liquidez acumulada debido a los estímulos monetarios y a los retiros desde los fondos de pensiones. Aunque la incertidumbre frenará la recuperación de la inversión privada, la demanda doméstica se estimulará debido a políticas acomodativas. Las exportaciones se deberían beneficiar

gracias a los altos precios del cobre y a la sólida recuperación de las economías avanzadas y de China.

2.1.9. Generalidades de Chile

Tabla 3. Información Básica, Geografía, Economía, Organización Política de Chile

Nombre Oficial	República de Chile
Capital	Santiago de Chile
Nacionalidad	Chileno
Idioma	Castellano
Religión	Católicos romanos
Fiesta Nacional	18 de Septiembre (Día de la Independencia)
Hora	(UTC-4)
Situación Geográfica	Suroeste de América del Sur
Composición Étnica	Indígenas, blancos, mestizos, negros, mulatos y zambos
Densidad	25,75 hab/km ²
Edad media	35,8 años
PIB (nominal)	\$307 938 millones (2021)
PIB (PPA)	\$491 535 millones (2021)
Variación del PIB	+6,2% (2021)
PIB per Cápita (nominal)	\$15 617 (2021)
PIB per Cápita (PPA)	\$24 928 (2021)
PIB por Sectores	Sector primario: 4,2%, sector secundario: 32,8%, sector terciario: 63% (2017 est.)
Tasa de Desempleo	10,77% (2020)
Inflación	3,04% (2020)
Balanza Comercial	11.115,1 millones de euros
Tipo de Gobierno	Democrático y constitucional, con un Gob. de carácter presidencial
Poder Ejecutivo	Presidente: Jefe de Estado
Poder Legislativo	Congreso Nacional, bicameral, conformado: Senado y Cámara de diputados

Poder Judicial	Tribunales: Corte Suprema y Corte de Apelaciones
Partidos y líderes políticos	25 partidos políticos (2020)

Fuente: (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2020)

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 3, se visualiza la información básica, la geografía, la economía y la organización política de Chile.

2.1.10. Consumo de Gel Sanitizante en Chile

El reporte fue realizado con información de Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México, y sostiene además que las ventas de productos de consumo masivo y alimentos están creciendo a más de dos dígitos en el canal online. Dado el contexto de esta pandemia, los consumidores han atravesado distintas etapas a medida que el COVID - 19 ha evolucionado en la región. (Datta Business Innovation, 2020)

La primera de ellas fue la etapa de prevención, donde se pudo ver un aumento en la venta de productos como alcohol en gel, mascarillas, termómetros y antibacteriales. Productos como mascarillas tuvieron 10 mil millones de búsquedas en el sitio online; alcohol en gel 8,5 mil millones de búsquedas; antibacteriales 3,5 mil millones de búsquedas; termómetro mil millones de búsquedas. La búsqueda de estos productos fue diferente en cada país, en Brasil y Chile, por ejemplo, 6 de cada 10 consumidores realizaron una búsqueda de este tipo de productos. (Datta Business Innovation, 2020)

El consumo en el mercado de Chile se ha considerado muy activo, requerido ante la sociedad a través del comercio electrónico y tiendas físicas, aunque muchas personas optan por comprar por internet, permitiendo acceder a los servicios o productos desde una aplicación móvil, evitando largas filas en farmacias y supermercados. Convirtiendo al gel sanitizante, alcohol, mascarillas, entre otros productos, artículos de primera necesidad en la lucha contra la pandemia del coronavirus.

Según el (Instituto de Salud Pública, 2020), se ha podido detectar por las autoridades, tanto de la Policía de Investigaciones de Chile (PDI) como del Instituto de Salud Pública (ISP), en los que han encontrado productos falsificados y productos adulterados, que simulaban ser alcohol, geles fabricados en laboratorios clandestinos y que, en otros casos, no tenían la composición adecuada, además eran falsos, imitando imágenes de marcas

establecidas en el comercio nacional, o incluso no tenían ninguna información o no contaban con marcas.

Según el (Instituto de Salud Pública, 2020), la venta de alcohol gel falsificado que se detectó en locales informales y en la calle, además de no servir para desinfectar producirían lesiones en la piel de quienes lo utilicen, al tener componentes distintos. Esto es un delito sancionado por el Código Sanitario.

Ante esta situación, es importante verificar la procedencia, la composición indicada, uso o aplicación del producto, cumpliendo con lo regulado por el Reglamento del ISP

2.1.11. Acuerdos Comerciales entre Ecuador - Chile

Según el Diario (El Universo, 2020) “Ecuador firmó este jueves un tratado de libre comercio con Chile, que reemplaza a una acuerdo complementario del 2008.”

El Jueves, 13 de Agosto del 2020, Ecuador firmó el Acuerdo de Integración Comercial entre la República de Ecuador y Chile, mismo que reemplazó al Acuerdo de Complementación Económica N° 65 Chile - Ecuador del 2008.

Según (ALADI, 2020) el acuerdo AAP.CE N° 75 “dispone el establecimiento de una Zona de Libre Comercio e incorpora diversas disposiciones y compromisos, entre otras, en las siguientes materias: Comercio de Servicios, Reglas de origen, Facilitación del comercio, Defensa comercial, Buenas prácticas regulatorias, Medidas sanitarias y fitosanitarias, Obstáculos técnicos al Comercio, Comercio electrónico, Telecomunicaciones, Contratación pública, Política de competencia, Micro, pequeñas y medianas empresas, Cadenas regionales y globales de valor, Comercio y asuntos laborales, Comercio y medio ambiente, Comercio y género, Cooperación económica y comercial, Transparencia y anticorrupción.”

El acuerdo contiene 24 capítulos, el mismo que incluye modificaciones principalmente en el campo de la Normativa de Origen, manteniendo las mismas listas de excepciones del acuerdo anterior. Ese documento permite que el 97% de bienes ecuatorianos enviados a ese mercado no esté gravado con aranceles. El nuevo texto logra una cobertura del 100% para Ecuador.

Posterior a la firma entre Ecuador y Chile se fomentará la relación comercial en ámbitos como: Buenas prácticas regulatorias, compras públicas, pymes, comercio, entre otros.

Dicho tratado también favorecerá para que ambos países puedan incrementar las exportaciones e importaciones.

En las exportaciones, el acuerdo incluye beneficios arancelarios para 160 productos ecuatorianos, que son adicionales a los 1000 que ya se intercambian con el país sudamericano. Ecuador y Chile ya contaban con un tratado llamado de Complementación Económica, que estaba vigente desde el 2010. En el caso de las importaciones, el tratado incluye beneficios arancelarios para insumos chilenos, aquellos que entrarán al mercado ecuatoriano con menores impuestos.

2.1.12. Balanza Comercial de Ecuador con Chile

A continuación, la balanza comercial no petrolera, misma que muestra el resultado de las exportaciones de carácter no petrolero restadas las importaciones no petroleras:

(Millones USD)

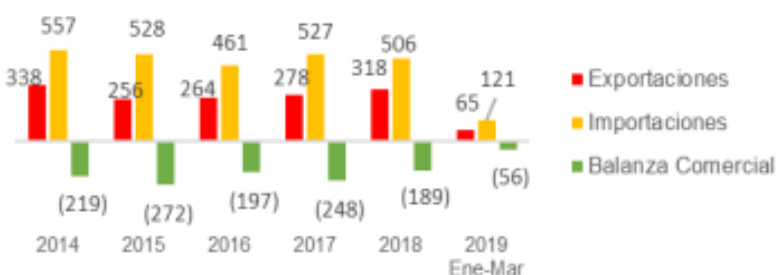


Figura 2. Balanza Comercial no petrolera 2014 - 2019

Fuente: (PROECUADOR, 2019)

Elaborado por: (PROECUADOR, 2019)

En la figura N.º 2, se visualiza la balanza comercial no petrolera, considerando las exportaciones e importaciones, en el año 2015 alcanzó un déficit de \$272 millones de dólares, en comparación al año anterior con un superávit de \$219 millones de dólares, en el año 2016 la balanza comercial disminuyó con \$197 millones de dólares, sin embargo en el año 2017 hubo un incremento de \$248 millones de dólares, en el año 2018 hubo una reducción en comparación al año anterior de \$189 millones de dólares, para finales del año 2019 se espera que la balanza comercial no petrolera obtenga un incremento con relación al año anterior.

Valor USD FOB en millones

(Ene – Feb 2020 / Ene – Feb 2021)

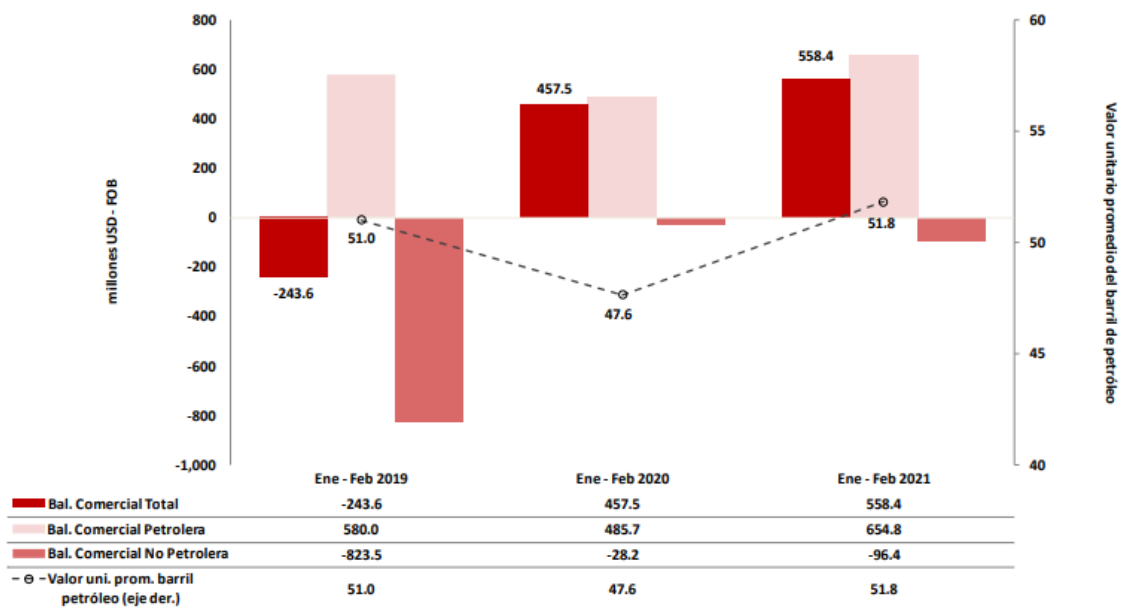


Figura 3. Balanza Comercial no petrolera 2020 - 2021

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2021)

Elaborado por: (Banco Central del Ecuador, 2021)

En la figura N.º 3, se visualiza los dos primeros meses de 2021, la balanza comercial no petrolera alcanzó un déficit de USD 96.4 millones, aumentando el saldo desfavorable en USD 68.2 millones frente al valor registrado entre Enero y Febrero de 2020.

2.1.13. Exportación no petrolera - no tradicional de Ecuador con Chile

Para evaluar el potencial del mercado, se debe conocer las exportaciones del producto desde Ecuador a Chile, valorando su crecimiento monetario y porcentual.

A continuación, los destinos que importan productos químicos desde Ecuador en el año 2021:

Enero - Febrero 2021

TM ; y valores FOB, en miles de USD

QUÍMICOS Y FÁRMACOS	TM	FOB	Part. (%)
	15,354.67	20,630.17	
COLOMBIA	3,458.23	4,467.83	21.7%
PERÚ	3,034.78	4,287.26	20.8%
EEUU	2,229.69	2,214.60	10.7%
CHILE	274.83	1,405.58	6.8%
PANAMÁ	156.64	1,218.91	5.9%
GUATEMALA	718.69	897.61	4.4%
CUBA	832.14	689.03	3.3%
REP. DOMINICANA	126.70	570.12	2.8%
BRASIL	720.14	545.86	2.6%
CANADÁ	538.53	386.25	1.9%
Otras	3,264.29	3,947.11	19.1%

Figura 4. Exportación no petrolera - no tradicional de Ecuador con Chile

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2021)

Elaborado por: (Banco Central del Ecuador, 2021)

En la figura N.º 4, mediante cifras del Banco Central del Ecuador (BCE) se visualizan los países que importan productos químicos y fármacos ecuatorianos actualmente.

Se puede observar que Chile se posiciona en el puesto N.º 4 como importador de productos químicos en el año 2021, con el 6.6% de participación, aportando \$1,405.58 valor FOB.

2.1.14. Exportaciones no petroleras - no tradicionales de Ecuador

La participación y la evolución de los valores exportados de los bienes que conforman este grupo se ilustra en la siguiente figura:

Valores en millones de USD, participación porcentual

(Promedio período Febrero 2020 - Febrero 2021)

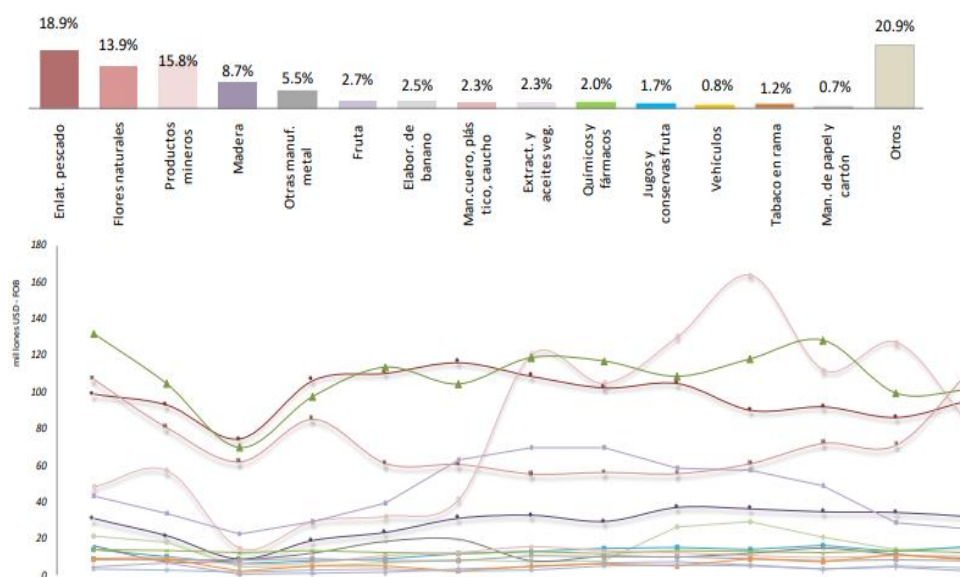


Figura 5. Exportaciones no petroleras - no tradicionales de Ecuador

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2021)

Elaborado por: (Banco Central del Ecuador, 2021)

Las ventas externas no petroleras - no tradicionales de Febrero de 2020 a Febrero de 2021, alcanzaron en promedio un valor FOB mensual de USD 520.7 millones.

Las exportaciones no petroleras de Ecuador comprenden el total de ventas no petroleras correspondientes a la agregación del total de bienes tradicionales y no tradicionales.

El gel sanitizante es un producto químico que actualmente forma parte de los bienes no tradicionales de Ecuador, al ser un producto que se ha incorporado en los últimos años a los mercados internacionales.

Como se visualiza en la figura N.º 5, los productos químicos ocupan el 2.0% de participación en las exportaciones no petroleras - no tradicionales de Ecuador.

2.1.15. Principales exportadores de gel sanitizante y sus derivados desde Ecuador

Para determinar los principales exportadores de gel sanitizante, este producto es ubicado dentro de la categoría “productos químicos”.

Es necesario para el presente estudio determinar los destinos principales de exportación de gel sanitizante desde Ecuador a nivel mundial con el objetivo de conocer las

oportunidades de mercado que tiene el producto ecuatoriano al exportar, a continuación, la participación de los productos químicos en las exportaciones:

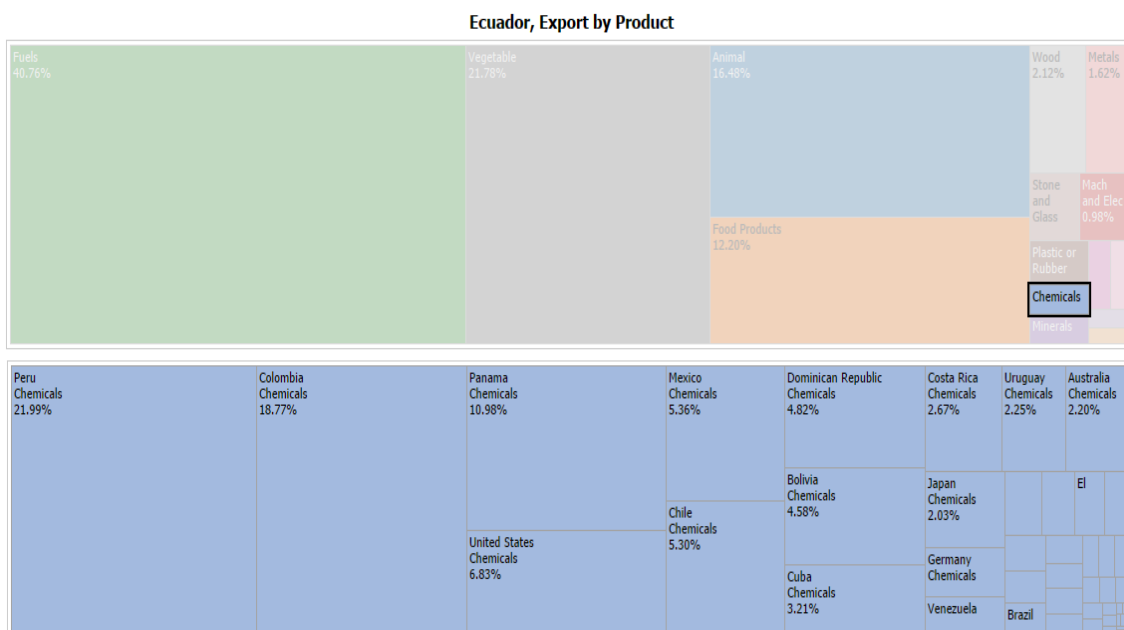


Figura 6. Principales exportadores desde Ecuador período 2018

Fuente: (WITS, 2021)

Elaborado por: (WITS, 2021)

En la figura N.º 6, mediante World Integrated Trade Solution (WITS) se visualizan los principales países que exportan productos químicos desde Ecuador.

Porcentualmente Ecuador exporto productos químicos en el año 2018 a Perú, con el 21,99%; Colombia, con el 18,77%; Panamá con el 10,98%; Estados Unidos, con el 6,83%; México, con el 5,36% y Chile, con el 5,30%.

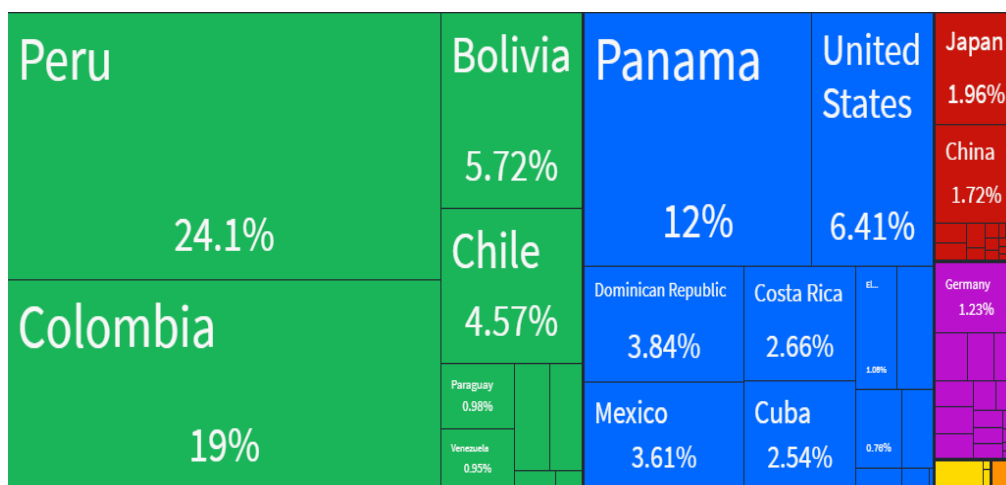


Figura 7. Principales exportadores desde Ecuador período 2019

Fuente: (OEC, 2021)

Elaborado por: (OEC, 2021)

En la figura N.º 7, mediante el sitio web “The Observatory Of Economic Complexity” se visualizan los países que exportan gel sanitizante y sus derivados desde Ecuador en el periodo 2019, teniendo como primer lugar a Perú, con el 24,1%; seguido de Colombia, con el 19%; Panamá con el 12%; Estados Unidos, con el 6.41%; y Chile, con el 4.57%.

2.1.16. Principales exportadores de gel sanitizante y sus derivados a nivel mundial

El gel sanitizante es un producto químico de higiene, actualmente estos productos son los más comercializados mundialmente.

A continuación, el crecimiento de la masa monetaria y el crecimiento porcentual de los destinos principales de las exportaciones de productos químicos entre el año 2018 - 2019:

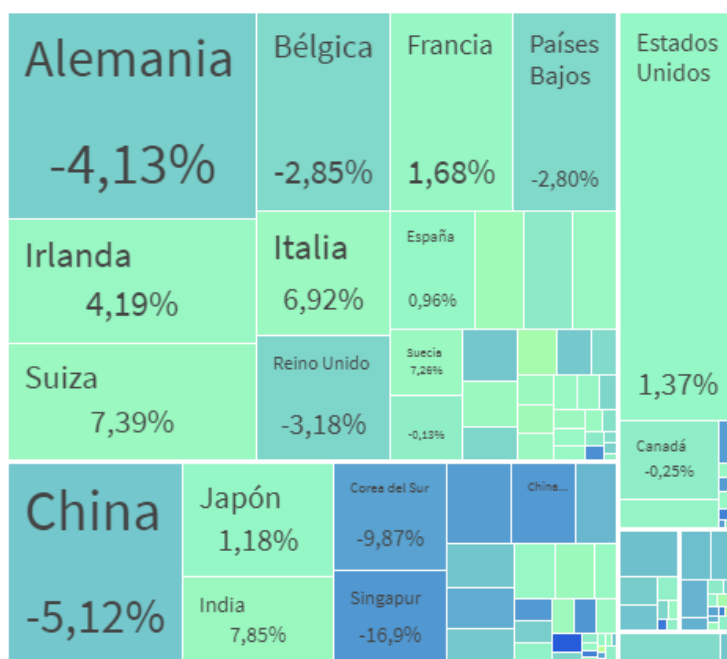


Figura 8. Principales exportadores a nivel mundial entre el período 2018 - 2019

Fuente: (OEC, 2021)

Elaborado por: (OEC, 2021)

En la figura N.º 8, se visualizan los exportadores de mayor crecimiento de productos químicos a nivel mundial entre el período 2018 - 2019, ubicando en primer lugar a Suiza con un crecimiento porcentual del 7.39% misma que corresponde monetariamente a

\$7.64MM, en segundo lugar, procede Irlanda con una participación porcentual del 4.19%, a lo que se suma Italia con el 6.92% y Dinamarca con el 15.7%.

En el año 2019, los productos químicos fueron comercializados por un total de \$1,81B. El comercio de estos productos representó el 9,98% del total del comercio mundial.

Posteriormente, se presenta la gráfica de los países exportadores de productos químicos en el año 2019.

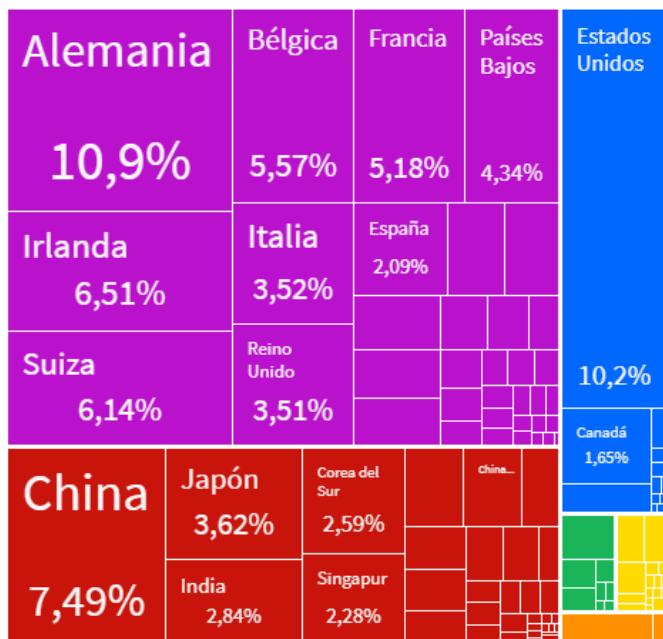


Figura 9. Principales exportadores a nivel mundial en el año 2019

Fuente: (OEC, 2021)

Elaborado por: (OEC, 2021)

Como se puede observar en la figura N.º 9, los principales exportadores de productos químicos en el año 2019 fueron Alemania, con el 10,9% (\$197MM); Estados Unidos, con el 10,2% (\$185MM); China con el 7.49% (\$135MM); Irlanda, con el 6.51% (\$118MM) y Suiza, con el 6.14% (\$111MM).

2.1.17. Principales importadores de gel sanitizante y sus derivados a nivel mundial



Figura 10. Principales importadores a nivel mundial en el año 2018 - 2019

Fuente: (OEC, 2021)

Elaborado por: (OEC, 2021)

En la figura N.º 10, se visualizan los principales importadores de productos químicos a nivel mundial entre el período 2019, ubicando en primer lugar a Colombia con mayor potencial el cual es de 53,2%, según la página Observatory of economic complexity seguido de Perú con un porcentaje de 11.3%, mientras que Brasil y Chile poseen el mismo porcentaje de 11,3%.

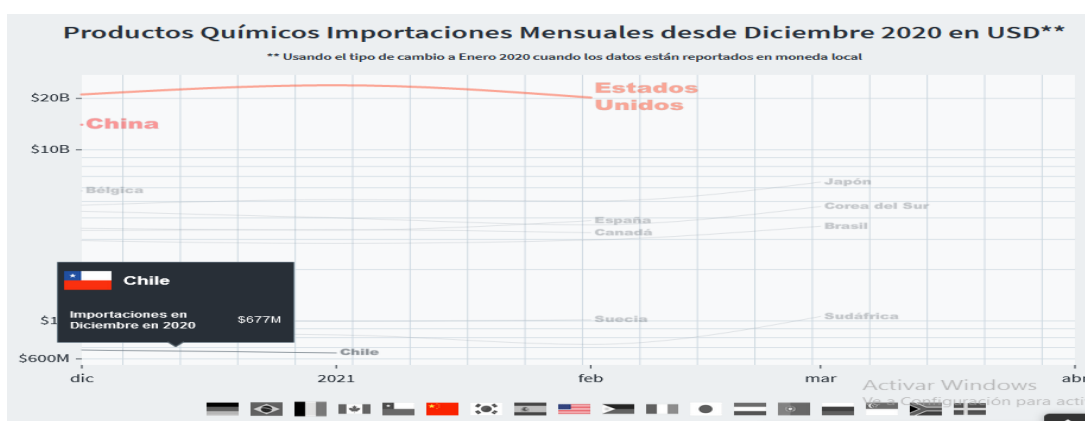


Figura 11. Principales importadores a nivel mundial en Diciembre 2020

Fuente: (OEC, 2021)

Elaborado por: (OEC, 2021)

En la figura N.º 11, se visualizan las importaciones de los productos químicos mensuales desde Diciembre 2020, en donde Estados Unidos es el primer país con un total de \$10B, seguido de China con un total de 10B y ubicando a Chile en el décimo país con un total de \$677M.

2.2 Marco Referencial

2.2.1. Teoría de Heckscher - Ohlin

Según el (BCE, 2016), Heckscher - Ohlin, dos economistas suecos, ampliaron la Teoría Ricardiana y explicaron el papel de las diferencias de los recursos en el comercio, concluyendo que las diferencias de recursos son la única fuente del comercio. Esta teoría pone en relieve la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes, esta teoría se conoce como el modelo de Heckscher - Ohlin o también modelo de proporciones factoriales. (p. 10)

La teoría de Heckscher y Ohlin se diseñó con el propósito de explicar cómo funcionan los flujos del comercio internacional, este modelo parte de David Ricardo, el cual pretende explicar sobre la economía mundial.

Según esta teoría, se afirma que los países tienden a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción y tecnología, en los que tienen oferta más escasa o son más costosos; y además predice que los países tienden a exportar bienes que son intensivos en los factores (trabajo o capital) que están relativamente más abundante o más baratos.

Para el presente proyecto se escogió el modelo de Heckscher - Ohlin, como una de las teorías más reconocidas internacionalmente, el mismo que expone las razones de la comercialización de los países basándose únicamente en la dotación de los factores de producción del mercado, de tal manera que su intensidad establezca que bienes van a ser importados o exportados.

La evolución de la producción y exportación de gel sanitizante ecuatoriano, se representa por la teoría de Heckscher - Ohlin. Frente al COVID - 19, la emergencia sanitaria de Ecuador aumentó y elevó la producción nacional del gel, lo que permitió que los productores puedan abastecer la gran demanda a nivel mundial que existe actualmente. Esta teoría se ajusta al presente proyecto puesto que la producción nacional del gel sanitizante aumentó, lo cual permitió no solo comercializar el producto dentro de Ecuador, si no de tomar la decisión de exportar a países que forman parte de Sudamérica presentando una oferta escasa del mismo.

2.2.2. Términos internacionales de comercio - INCOTERMS

El instrumento de los negocios internacionales más usado por los comerciantes del mundo son las Reglas de los INCOTERMS® creadas por la Cámara de Comercio Internacional ICC. Su uso es generalizado y aceptado en cualquier contrato de compraventa del mundo. Sin embargo, la interpretación errónea y frecuente del alcance de estas Reglas puede ser fuente de conflictos, litigios y pérdidas económicas entre compradores y vendedores. (ICC, 2020)

El objetivo principal de las Reglas INCOTERMS® es tanto facilitar la operativa de las transacciones de comercio internacional, como establecer un conjunto de términos y reglas que determinen los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador. (ICC, 2020)

Los términos internacionales de comercio Incoterms son un conjunto de reglas mundiales estipuladas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) definen las responsabilidades que conlleva el comprador y el vendedor relativo al transporte, en cuanto a costos, los riesgos, documentación y aseguramiento de la carga; determinando las condiciones de entrega de las mercancías objeto de una compra - venta.

Los Incoterms 2020 se clasifican en dos grupos, los cuales son:

Tabla 4. *Incoterms (Términos Internacionales de Comercio)*

Cualquier modo de transporte		
EXWORK	Ex Work- Ex ware house	En Fábrica
FCA	Free Carrier At	Franco Porteador/transportista
CPT	Carriage Paid To	Trasporte pagado hasta
CIP	Carriage and Insurance Paid to	Trasporte y seguro pagado hasta
DPU	Delivered At Place Unloaded	Mercancía entregada y descargada en lugar acordado
DAP	Delivered At Place	Entrega en lugar

DDP	Delivered Duty Paid	Entrega derechos pagados
Trasporte marítimo y vías navegables interiores		
FAS	Free Alongside Ship	Franco / libre al costado del buque
FOB	Free On Board	Franco / libre a bordo
CFR	Cost and Freight	Costo y flete
CIF	Cost Insurance Freight	Costo, seguro y flete

Fuente: (CAMA E, 2020)

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 4, se visualizan los términos que se emplean en una negociación comercial, cuyos términos tienen la finalidad de facilitar las relaciones entre las partes implicadas (vendedor y comprador), se debe concretar entre ellos las responsabilidades en la compraventa de servicios, para evitar inconvenientes en el transporte y de tal manera se logre una mayor eficiencia operativa.

2.2.3. Modelo de plan de exportación

Según la (Guía práctica: Plan de exportación, 2013) “el plan de exportación es una herramienta que facilita al empresario poder prever riesgos, identificar oportunidades y establecer estrategias. De igual forma, facilita al empresario la toma de decisiones basada en información.” (p. 3)

El presente proyecto utilizó la Guía práctica: Plan de exportación publicado en el año 2013 por la Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico como una herramienta para determinar la viabilidad y la toma de decisiones, que avale una comercialización internacional exitosa.

A continuación, se detalla la estructura de un Plan de Exportación:

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCIÓN

1. ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR

- 1.1 Perfil de la compañía**
 - 1.1.1 Datos básicos y reseña histórica de la compañía
 - 1.1.2 Visión, Misión y Objetivos de la empresa
- 1.2 Situación de la compañía**
 - 1.2.1 Análisis organizacional
 - 1.2.2 Productos y/o Servicios
 - 1.2.3 Producción
 - 1.2.4 Recursos financieros y no financieros para la exportación
- 1.3 Mercadeo**
 - 1.3.1 Estructura de la industria
 - 1.3.2 Políticas de mercadeo y comercialización
 - 1.3.3 Destinos de productos, volúmenes y precios
 - 1.3.4 Canales de distribución
 - 1.3.5 Principales clientes
 - 1.3.6 Expectativas de los clientes
 - 1.3.7 Percepción del cliente sobre el producto
 - 1.3.8 Estrategias de promoción
- 1.4 Competitividad**
 - 1.4.1 Análisis de la competencia
 - 1.4.2 Posición frente a la competencia
 - 1.4.3 Ventajas comparativas
- 1.5 Evaluación global y conclusiones**
 - 1.5.1 Análisis FODA
 - 1.5.2 Percepción de barreras
 - 1.5.3 Conocimiento de mercados internacionales
 - 1.5.4 Evaluación / comentario potencial exportador

2. SELECCIÓN DE MERCADOS

- 2.1 Preselección de mercados** (países de interés)
- 2.2 Priorización de mercados** (criterios de selección)
- 2.3 Selección final de mercados**

3. INTELIGENCIA DE MERCADOS – Análisis del país objetivo (más país alterno y país contingente)

- 3.1 Perfil del país**
- 3.2 Análisis del entorno comercial e indicadores económicos**
- 3.3 Identificación de las oportunidades y amenazas del mercado**
- 3.4 Análisis del sector xz y mercado**
- 3.5 Comercio bilateral**

- 3.6 Acuerdos comerciales**
- 3.7 Tratamiento arancelario**
- 3.8 Requisitos**
 - 3.8.1 Requisitos para entrar al mercado
 - 3.8.2 Licencias
 - 3.8.3 Documentación requerida para la entrada del producto
 - 3.8.4 Etiquetado y empaque
- 3.9 Otras barreras no arancelarias**
- 3.10 Logística**
- 3.11 Canales de distribución**
- 3.12 Mercadeo**
 - 3.12.1 Posicionamiento de la marca
 - 3.12.2 Segmento del mercado al que está dirigido el producto
 - 3.12.3 Perfil del consumidor
 - 3.12.4 Elementos que inciden en la decisión de compra
 - 3.12.5 Temporadas de compra
- 3.13 Análisis competencia local e internacional**
 - 3.13.1 Compañías y países competidores en el mercado
 - 3.13.2 Precios
- 3.14 Entidades de apoyo/ Organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado**
- 3.15 Contactos comerciales**
- 3.16 Protocolo**
 - Cultura / cómo hacer negocio en el país

4. ESTRATEGIAS

- 4.1 Estrategias dirigidas a la empresa
- 4.2 Estrategias dirigidas al producto
- 4.3 Estrategias dirigidas al mercado / de promoción
- 4.3 Mezcla de mercado (4 Ps)

5. PLAN DE ACCIÓN

- 5.1 Cronograma
- 5.2 Identificación de necesidades
- 5.3 Participación en ferias/misiones especializadas

6. PLAN DE FINANCIACIÓN

7. APÉNDICE

Figura 12. Modelo de plan de exportación

Fuente: (Exportación, 2013)

Elaborado por: (Exportación, 2013)

En el presente proyecto se consideró las necesidades del producto gel sanitizante y de la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA. se realizó las pertinentes modificaciones del modelo de plan de exportación seleccionado.

A continuación, se detalla cómo quedo estructurado el modelo de plan de exportación en base a las necesidades del producto y el productor:

LA EMPRESA

- Misión
- Visión
- Estructura organizacional
- Análisis FODA de la empresa

EL PRODUCTO

- Generalidades del producto a exportar
- Ficha técnica del producto
- Proceso para la elaboración del producto
- Análisis FODA del producto gel sanitizante

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

- Clasificación arancelaria de Ecuador
- Clasificación arancelaria de Chile

ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE DEL PRODUCTO

- Reglas de embalaje y etiquetado en Chile
- Envase del producto
- Etiqueta del envase de gel sanitizante
- Empaque del producto
- Embalaje del producto
- Cantidad a exportar

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Perfil del consumidor
- Países competidores en el mercado
- Análisis de empresas competidoras en el mercado de destino

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

- Canal de distribución del producto

REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO

- Documentos generales para exportar desde Ecuador
- Documentos generales para importar a Chile
- Requisitos específicos para ingresar el producto a Chile

ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR

- Término de Negociación (INCOTERMS)

LOGÍSTICA INTERNA

- Transporte interno en el país de origen (Ecuador)

PROCESO DE EXPORTACIÓN

TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCADERÍA

- Transporte marítimo
- Líneas navieras
- Puerto de San Antonio
- Trayecto de puerto de salida hasta destino

PLAN FINANCIERO

- Inversión Inicial
- Costos Variables
- Costos Fijos
- Presupuesto de costo trimestral
- Presupuesto de costo totales anuales
- Detalle de costo de exportación trimestral
- Financiamiento del proyecto
- Ventas anuales
- Gastos de ventas
- Flujo de efectivo
- Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Acuerdo de Integración Comercial

Los Acuerdos de Integración Comercial entre países suponen una reducción o eliminación discriminatoria de las barreras comerciales. Generalmente, cuando entra en vigor un Acuerdo de Integración Comercial se reducen o se eliminan aranceles y barreras no arancelarias entre los países firmantes, pero se mantienen frente al resto del mundo. Al eliminarse barreras al comercio entre los países firmantes de estos acuerdos, se espera obtener ganancias en términos comerciales. Por tanto, tras la entrada en vigor de un Acuerdo de Integración Comercial, cabe cuestionarse si el mismo contribuye al crecimiento de las exportaciones en los países firmantes del acuerdo. (Márquez Ramos Laura, 2016)

Los acuerdos de integración comercial eliminan las trabas y distorsiones al comercio entre los países que están suscritos al acuerdo, es decir, no se extienden esas concesiones comerciales a otros países.

2.3.2. Barreras Arancelarias

La política comercial de un país o restricciones al libre comercio, se puede llevar a cabo mediante el establecimiento de una serie de instrumentos, bien a través de la creación de aranceles o bien mediante medidas no arancelarias con el establecimiento de medidas cuantitativas o de barreras técnicas, sanitarias, medioambientales o fiscales. (Gastalver Robles Maria Carmen , 2017)

Son barreras al comercio internacional con la que cuentan los países para proteger su producción nacional, y, por ende, su economía nacional, son fundamentalmente, de dos tipos: aranceles y cuotas. Esto permite que las empresas nacionales estén en la misma posición frente al mercado, o al menos eso se intenta con estas medidas, que las empresas extranjeras.

2.3.3. Comercialización

Por su parte, la comercialización es el “conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor”. (IICA, 2018)

Es la acción de comercializar un producto incluyendo aspectos de su implementación y control, realizando los debidos procedimientos, previo aquello se debe planear y organizar cada una de las actividades que conlleva la debida comercialización del mismo desde que sale de la fábrica hasta su punto de entrega.

2.3.4. Demanda

“Se refiere a la cantidad de bienes o servicios que la población pretende conseguir, para satisfacer sus necesidades o deseos.” (Concepto de Demanda, 2020)

La demanda de un producto se define como la cantidad de un bien o servicio económico, el cual es adquirido por el consumidor o grupo de consumidores en un determinado mercado de una economía a un precio específico.

2.3.5. Exportación

“Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.” (SENAE, 2019)

Es un régimen por el cual se permite la salida legal del territorio aduanero de las mercancías nacionales para el uso o consumo definitivo en el exterior, se podrá exportar todo producto que se encuentre regulado por una serie de disposiciones legales.

2.3.6. Producción

“Se denomina producción a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios. En tanto la producción es un proceso complejo, requiere de distintos factores que pueden dividirse en tres grandes grupos, a saber: La tierra, el capital y el trabajo.” (Producción, 2020)

La producción es la actividad económica que se encarga de la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios. Existen tres factores de producción que se incorporan al proceso productivo para la obtención del producto: Tierra, trabajo y capital.

2.3.7. Sanitizante

“El uso de un agente sanitizante ayuda a mantener controlada la presencia de microorganismos en el ambiente, combatir el riesgo de contaminación cruzada y evitar la transmisión de enfermedades.” (Rentokil Blog, 2020)

Un sanitizante reduce la suciedad y bacterias que ponen en riesgo la salud, pero no elimina los microorganismos del medio ambiente.

2.3.8. Trámites Aduaneros

“Los trámites aduaneros recogen todas las gestiones y los papeleos que se deben llevar a cabo si queremos cumplir con los requisitos necesarios para importar o exportar mercancías de un país a otro regulándose con la normativa que se aplique en la aduana de cada país.” (EAE Business School, 2019)

Los trámites aduaneros son un grupo de requisitos esenciales para el transporte de mercancías de un país a otro. Los requisitos necesarios para importar o exportar son las certificaciones, solicitudes y documentos administrativos.

2.4. Marco Legal

2.4.1. Constitución de la República del Ecuador

Art. 261 #5

Según la (Constitución de la República del Ecuador, 2008) “el Estado central tendrá competencias exclusivas sobre:

5. Las políticas económica, tributaria, aduanera, arancelaria; fiscal y monetaria; comercio exterior y endeudamiento.”

Según el artículo 261 N.º 5 de la Constitución, el Estado tendrá potestad absoluta a las políticas económicas, tributarias, aduaneras, arancelarias; fiscales y monetarias; comercio exterior y endeudamiento.

Art. 304

Según la (Constitución de la República del Ecuador, 2008) “la política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.”

La política comercial es un conjunto de regulaciones de intervención del Estado, estas normas las utiliza Ecuador para medir sus relaciones comerciales.

Art. 306

Según la (Constitución de la República del Ecuador, 2008) “el Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.”

“El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.” (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

Según el artículo 306, el Estado impulsará las exportaciones a aquellos productos que sean atractivos a otros mercados internacionales, con el objetivo de exportarlos a mayor precio e incrementar el ingreso por exportaciones al país.

En el caso de las importaciones, el Estado propiciara la importación a productos que no involucren o perjudique la producción nacional.

2.4.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

Art. 93.- Fomento a la exportación

Según el (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, 2010) “el Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno.”

Según el artículo 93 del COPCI, el Estado será el encargado de promocionar, apoyar y fomentar las exportaciones, logrando que empresas ecuatorianas comercien sus productos a mercados extranjeros, con el objetivo de incrementar la balanza comercial del país, generar empleo y aumentar la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas.

Art. 154.- Exportación definitiva

Según el (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, 2010) la exportación definitiva “es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.”

La exportación definitiva es un régimen aduanero según el artículo 93 del COPCI, aquel consiste en regular la salida de las mercancías dentro del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en otro país.

2.4.3. Rgto. del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (RCOPCI)

Art. 63.- Declaración Aduanera

Según el (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018), en el caso de las importaciones, la Declaración Aduanera podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo. (pág. 17)

Para las exportaciones, la Declaración Aduanera podrá presentarse hasta 24 horas antes del ingreso de las mercancías a zona primaria, debiendo presentar los documentos de acompañamiento, de soporte y correcciones a la declaración hasta 30 días posteriores al embarque de las mercancías. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2017)

En el presente Art. 66 menciona la presentación de la Declaración Aduanera en el caso de las importaciones, debe ser presentada en un plazo no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte y hasta 30 días calendarios siguientes a la fecha del arribo, con respecto a las exportaciones existe una Resolución Nro. SENAEDGN-2012-0336-RE donde nos indica que se podrá presentar la declaración 24 horas antes del ingreso a zona primaria, presentando los respectivos documentos de acompañamiento y de soporte, documentos que son fundamentales tanto para la importación como para la exportación.

Art. 66.- Plazos para la presentación de la declaración

Según el (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018) en el caso de las importaciones, la Declaración Aduanera podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo.” (pág. 17)

“Para el ingreso a Zona Primaria, toda mercancía a exportarse debe contar con su declaración aduanera de exportación.” (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018)

“De acuerdo al literal 1) del artículo 216 del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, el Director General podrá disponer los procedimientos generales y específicos a los que hubiere lugar.” (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018)

Para las exportaciones, la Declaración Aduanera podrá presentarse hasta 24 horas antes del ingreso de las mercancías a zona primaria, debiendo presentar los documentos de acompañamiento, de soporte y correcciones a la declaración hasta 30 días posteriores al embarque de las mercancías. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2017)

En el presente Art. 66 menciona la presentación de la Declaración Aduanera en el caso de las importaciones, debe ser presentada en un plazo no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte y hasta 30 días calendarios siguientes a la fecha del arribo, con respecto a las exportaciones existe una Resolución Nro. SENAE-DGN-2012-0336-RE donde nos indica que se podrá presentar la declaración 24 horas antes del ingreso a zona primaria, presentando los respectivos documentos de acompañamiento y de soporte, documentos que son fundamentales tanto para la importación como para la exportación.

Art. 72.- Documentos de acompañamiento

Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto. (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018)

Según el (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018) “Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos”.

La aplicación de la sanción que contempla el artículo 190, literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, no eximirá de la presentación del documento de acompañamiento para el levante de las mercancías, por consiguiente, la sanción será impuesta únicamente en los casos que dicho documento no se presente en conjunto con la Declaración Aduanera. (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018)

Son denominados de control previo, estos documentos deben de tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía y ser presentados junto con la declaración aduanera, en dicho caso que no se presenten se sancionará según lo contemple en el Art. 190 literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Art. 73.- Documentos de soporte

Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018)

En el Art. 73 del Reglamento al Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión (RCOPCI) señalado anteriormente menciona que los documentos de soporte deben ser originales y presentados obligatoriamente de manera física o electrónica al momento que se transmita la Declaración Aduanera.

Art. 158.- Exportación Definitiva

Según el (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018) “Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.”

La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación. La Autoridad Aduanera o la empresa concesionaria del servicio de Depósito Temporal, registrará electrónicamente el ingreso a la Zona Primaria y la salida al exterior de las mercancías a ser exportadas. (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018)

Sólo se podrán exportar aquellas mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera”, por la frase: “Sólo se podrán exportar aquellas mercancías que estén amparadas en una Declaración Aduanera de Exportación o Declaración Aduanera

Simplificada debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera.” (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2018)

De acuerdo a lo establecido en el Art. 158 del (RCOPCI) se dispone que las mercancías declaradas para su exportación deben salir del territorio aduanero ecuatoriano hasta treinta días siguientes a la aceptación de la declaración aduanera de exportación y claramente solo se podrán exportar aquellas mercancías que debidamente hayan sido transmitida o presentada en una Declaración Aduanera de Exportación.

2.4.4. Plan Nacional de Desarrollo 2017 - 2021

Eje 2: Economía al servicio de la sociedad

Objetivo 4: Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización

La sostenibilidad del sistema económico ecuatoriano debe aportar confianza a los inversores nacionales y externos. Se busca mantener la dolarización, mejorar las capacidades regulatorias y promover las condiciones adecuadas para el comercio, todo esto con el apoyo de actores públicos, privados y comunitarios. (Secretaría Técnica Planifica Ecuador, 2017)

Con respecto al Eje 2 del Plan Nacional de Desarrollo 2017 - 2021, básicamente indica que se busca mantener la dolarización para promover el comercio y la estabilidad económica del país.

Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria

Según la (Secretaría Técnica Planifica Ecuador, 2017) “producir más y con mejor calidad para dar paso a una economía solidaria que integre a más actores en el proceso, donde los ciudadanos sean los principales beneficiarios.”

En el párrafo anterior hace referencia al Eje 5 del Plan Nacional de Desarrollo 2017 - 2021, en donde se manifiesta que se debe de producir más, mejorando la calidad y a su vez pretender beneficiar a los ciudadanos, de tal manera que se pueda obtener un desarrollo económico sostenible para el país.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Metodología

En el presente estudio se aplicó el método de investigación deductivo - inductivo.

Según (Bernal Torres, 2010) “este método de inferencia se basa en la lógica y estudia hechos particulares, aunque es deductivo en un sentido (parte de lo general a lo particular) e inductivo en sentido contrario (va de lo particular a lo general).” (pág. 60)

El método inductivo parte de la observación de hechos y fenómenos con el fin de explicar la realidad además permite la producción de leyes y conclusiones generales. En el caso del método deductivo, radica en manifestar la realidad por medio de la lógica y establece conclusiones a partir de generalizaciones.

Para el presente proyecto se utilizó el método de investigación deductivo - inductivo. Ambos métodos son estrategias de razonamiento lógico, el método inductivo permitió obtener conclusiones generales partiendo de observaciones particulares, a diferencia del método deductivo que parte de lo general a lo particular permitiendo obtener conclusiones específicas.

Mediante conclusiones específicas y generales se proyectó determinar la viabilidad de la comercialización del gel sanitizante al mercado Santiago de Chile - Chile.

3.2. Tipo de Investigación

El tipo de investigación del presente proyecto fue de carácter exploratorio y descriptivo.

3.2.1. Exploratorio

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) “los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes.” (p. 91)

La investigación exploratoria, según el filósofo Sampieri comprende investigaciones que cuentan con escasa información vinculado a un tema en específico, por consiguiente, se requiere indagar para ofrecer más perspectivas del mismo.

Se propuso un estudio de alcance exploratorio, debido a que el tema del presente proyecto no ha sido abordado con anterioridad, lo cual al intentar estudiarlo nos permitió “familiarizarnos con algo que hasta el momento desconocíamos”.

Además, se utilizó la investigación exploratoria para recopilar información necesaria con el objetivo de estudiar, conocer y establecer correctamente el proceso de exportación de gel sanitizante a nuestro mercado objetivo, en este caso Santiago de Chile - Chile.

3.2.2. Descriptivo

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) “los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es útil para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación.” (p. 98)

La investigación descriptiva es uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares y utilizados por los principiantes en la actividad investigativa. Consiste en obtener información detallada respecto a un fenómeno o problema para describir sus dimensiones (variables) con precisión.

Para el presente proyecto se utilizó la investigación descriptiva con el objetivo de conocer la situación que actualmente presenta la empresa PRODID C. LTDA. y a su vez indagar la capacidad que tiene de producir el gel sanitizante y si esta podrá cubrir parte de la demanda en el mercado Santiago de Chile - Chile.

3.3 Enfoque de la investigación

Para el presente proyecto se utilizó un enfoque mixto, participando dos tipos de enfoque: cualitativo y cuantitativo.

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) “los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos.” (p. 534)

El enfoque que se utilizó en la investigación es mixto, de tal manera, que nos permitirá obtener información más detallada a través de datos cualitativos como cuantitativos.

3.3.1 Cualitativo

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) “el enfoque cualitativo utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación.” (p. 7)

La investigación cualitativa permite realizar análisis comparativos e interpretar cada uno de los datos recolectados, además construye respectivas teorías en base a los hechos reales.

Para el presente proyecto se utilizó un enfoque cualitativo porque se validó por medio de una entrevista estructurada al Representante Legal de PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA. para conocer su capacidad productiva y sus ventajas para el desarrollo del gel sanitizante con el objetivo de intercambiar información y recoger datos.

3.3.2 Cuantitativo

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) “el enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías.” (p. 4)

El enfoque cuantitativo tiene como propósito recopilar y analizar datos obtenidos de distintas fuentes de forma estructurada mediante el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados.

Para el presente proyecto se utilizó un enfoque cuantitativo porque se tomó como base la recolección de datos mediante diferentes empresas importadoras de geles sanitizantes en Santiago - Chile.

3.4 Técnicas e Instrumentos de la Investigación

3.4.1 Encuesta

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) en fenómenos sociales, tal vez el instrumento más utilizado para recolectar los datos es el cuestionario. Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a

medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis. Los cuestionarios se utilizan en encuestas de todo tipo. El contenido de las preguntas de un cuestionario es tan variado como los aspectos que mide. Básicamente se consideran dos tipos de preguntas: cerradas y abiertas. (p. 217)

La encuesta es una herramienta que se utiliza para abarcar procedimientos dentro del diseño de investigación, en el cual el investigador recopila fundamentos mediante una serie de preguntas para detectar la opinión de las demás personas sobre un tema determinado.

La presente investigación recurre básicamente al uso de la encuesta como un instrumento que permite la recopilación de la información de las partes involucradas en el problema específicamente a 12 diferentes empresas importadoras de geles sanitizantes. Se escogió esta técnica ya que es la más idónea para detectar ideas, necesidades y preferencias.

3.4.2 Entrevista

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) la entrevista cualitativa es más íntima, flexible y abierta que la cuantitativa. Es una herramienta para recolectar datos cualitativos, se emplean cuando el problema de estudio no se puede observar o es muy difícil hacerlo por ética o complejidad (por ejemplo, la investigación de formas de depresión o la violencia en el hogar). El propósito de las entrevistas es obtener respuestas en el lenguaje y perspectiva del entrevistado (“en sus propias palabras”). El entrevistador debe escucharlo con atención e interesarse por el contenido y la narrativa de cada respuesta.

La entrevista es un dialogo entablado entre el investigador quien se encarga de formular las preguntas y el entrevistado da su respuesta u opinión, dicha técnica se considera una herramienta eficiente para los análisis cualitativos.

En el presente proyecto, se empleó la entrevista al Representante Legal de PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA., ya que esta herramienta nos permitió recopilar información actual de la empresa y su capacidad productiva. Esta herramienta se aplicó con la finalidad de conocer la percepción y el conocimiento frente a la utilización de geles sanitizantes.

3.4.3 Guía de Observación

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) la observación directa cada día cobra mayor credibilidad y su uso tiende a generalizarse, debido a que permite obtener información directa y confiable, siempre y cuando se haga mediante un procedimiento sistematizado y muy controlado, para lo cual hoy están utilizándose medios audiovisuales muy completos, especialmente en estudios del comportamiento de las personas en sus sitios de trabajo.

La guía de observación nos permite conocer detalles acerca de los acontecimientos o funcionamiento de la empresa, así como el proceso que se utilizó para tal efecto, se conoce que es un instrumento técnico de gran utilidad por su registro de información.

Se procedió a llenar una guía de observación mediante situaciones presentadas en PRODID C. LTDA., por medio de una ficha de registro se logró observar las distintas áreas de la empresa, tales como, la producción, almacenamiento, operativo, logística, recursos humanos y el producto.

3.5 Población

Para el presente proyecto la población seleccionada es Santiago de Chile, a través de un sistema de consulta de productos registrados en el Instituto de Salud Pública (Ministerio de Salud) se encontraron 547 registros de empresas que comercializan alcohol, de las cuales se descartó:

1. Aquellas compañías que se encuentran en ciudades que no forman parte de nuestro mercado meta.
2. Empresas que suministran productos similares (detergentes, toallas húmedas, alcohol líquido, entre otros).
3. Empresas dedicadas a la fabricación nacional y distribuidoras.
4. Compañías que no disponen de una plataforma virtual que garantice la veracidad o existencia de la misma.

Excluyendo lo antes mencionado, se segmentó el mercado donde se seleccionaron las siguientes 12 empresas importadoras de geles sanitizantes en Santiago de Chile - Chile, las cuales fueron consideradas para su respectivo análisis.

Tabla 5. Empresas importadoras de geles sanitizantes

Empresas Importadoras	Dirección	Teléfono / Sitio Web
Sociedad Comercial Sucitesa Chile S.p.A.	Marchant Pereira 150, oficina 901. Providencia (Chile)	+56 9 4933 6064 www.sucitesa.cl ventas@sucitesa.cl
Alcosur	Av. Carlos Salas Herrera 4349, Conchalí, Santiago, Chile	+56 2 3252 9109 https://alcosur.cl/ contacto@alcosur.cl
Altoplagas S.p.A.	Principe de Gales #5921, Oficina #501, Las Reina, Región Metropolitana	+569 8136 9351 +569 5112 7281 https://www.altoplagaschile.cl/ operaciones@altoplagaschile.cl

Biotec Chile S.A.	Renca 2203	(56-2) 2963 4500 https://www.biotec.cl/ fradrigan@biotec.cl
Horus Promotion & Marketing LTDA.	Carretera General San Martín 6.000, Of. 207	562 2 406 9160 https://www.horuschile.com/ info@horuschile.com
Salcobrand S.A.	Av. General Velasquez 9981 San Bernardo	600 360 6000 https://salcobrand.cl/ atencionclientes@sb.cl
Importadora Jimmy India LTDA.	Salvador Sanfuentes 2733, Metro: ULA	+569 91593748 https://www.jimmyindia.cl/alcohol-gel ventainternet@jimmyindia.cl

Comercial Click S.p.A.	Av. El Retiro 1227, Renca (Parque Industrial Miraflores)	+56 2 33247534 http://comercialclick.cl/ contacto@comercialclick.cl
Betco Chile SpA	Bodegas Megacentro Belloto, bodega 5.4 Avenida Freire 1388, El Belloto, V región	+ 56 9 7644 3704 — + 56 7 5222 7957 http://betcochile.cl/ ventas@betcochile.cl
Importadora Foodies Limitada	Foodies, Las Parcelas 7950, Bod. N° 5B, Peñalolén, Santiago	+56 9 3391 8652 https://foodies.cl/store/index.php info@foodies.cl
Daos S.p.A.	Parque Industrial Lote cl Lautaro	+56 45 2665110 https://daos.cl/home/ contacto@daos.cl

Instituto Sanitas S.A.	Av. Américo Vespucio 1260, Quilicura, Pudahuel, Región Metropolitana, Chile	+56 2 2444 6600 https://sanitas.cl/ info@sanitas.cl
------------------------	--	---

Fuente: (Instituto de Salud Pública, 2021)

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 5, se visualiza la lista de 12 empresas importadoras de geles sanitizantes ubicadas en Santiago de Chile junto con sus datos e información, la misma que sirvió de apoyo para realizar las encuestas de forma online.

Se tomó en consideración que las empresas se encuentren dentro de Santiago de Chile para una mejor segmentación.

3.6 Muestra

Se tomó como muestra el 100 % del total de la población.

3.7 Análisis de Resultados

3.7.1 Análisis de la observación realizada en la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA.

Tabla 6. Ficha de Observación

INDICADORES	VALORACIÓN DE INDICADORES						
	CONDICIÓN		MALO	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
	Si	No	1	2	3	4	5
PRODUCCIÓN							
Infraestructura adecuada para la producción	✓					✓	
Dispone de activos para la producción y abastecimiento de materia prima	✓						✓
Buenas prácticas de fabricación	✓						✓
ALMACENAMIENTO							
Dispone un adecuado control y planificación del inventario	✓						✓
Manipulación apropiada del producto para su almacenamiento	✓					✓	
Mantiene las cargas en zonas idóneas y localizables	✓						✓
OPERATIVO							
Gestiona y planifica las actividades de producción, transporte, almacenaje y distribución	✓						✓
Gestión de los procesos técnicos y el estricto cumplimiento de leyes y normativas relacionadas con el proceso de producción	✓						✓
Mantienen registros que evidencien el personal involucrado en el proceso	✓						✓

LOGÍSTICA							
Adecuada gestión en la distribución y entregas	✓						✓
Correcta planificación de rutas de transporte de carga	✓					✓	
Mantienen registros que evidencien la trazabilidad de la carga	✓					✓	
RECURSOS HUMANOS							
Cuenta con un equipo cualificado	✓						✓
El personal cumple con el código de vestimenta	✓						✓
Buen ambiente laboral	✓						✓
PRODUCTO							
Aplicación de medidas sanitarias	✓						✓
El producto posee su propia marca comercial	✓						✓
Emplea mecanismos de control de calidad	✓						✓

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 6, se visualiza la ficha de observación realizada a las instalaciones de PRODID C. LTDA., este instrumento de investigación de campo facilito el registro y la recolección de datos de la empresa.

Examinando los resultados obtenidos de la ficha de observación realizada a la empresa PRODID C. LTDA. ubicada en Ecuador, en la ciudad de Guayaquil KM 24 Vía Daule MZ 180 SL 12 Rcto. Las Mercedes pasando BALSASUD, durante una visita, se pudo determinar lo siguiente:

La empresa está conformada por diferentes áreas, las cuales son el área de materia prima, producción (líquido, detergentes, polvos), mezcladora de polvo, mezcladora de soda, área de limpieza y la bodega de reciclaje, para facilitar el desempeño y eficiencia de cada trabajador.

PRODID C. LTDA. dispone de activos y abastecimiento de materia prima, cuenta con una infraestructura adecuada para la producción de sus productos y además posee buenas prácticas de fabricación con el objetivo de garantizar que los productos cumplan con las condiciones sanitarias adecuadas. Se pudo observar también que la empresa posee una alta capacidad de producción para incrementar la demanda del gel sanitizante en caso que el mercado de destino lo requiera.

En la empresa se cuenta con un buen ambiente laboral donde se observó que existe una cultura laboral basada en el respeto y la colaboración entre todos los trabajadores. En la visita realizada se pudo apreciar que los trabajadores cumplen con el código de vestimenta contribuyendo a mantener la seguridad laboral dentro de la empresa.

La empresa cuenta con un personal de trabajo cualificado, debido a que sus trabajadores cuentan con las capacidades y conocimientos relacionados al buen funcionamiento de la maquinarias y materia prima para la fabricación de sus productos.

En base al producto se observó que el gel sanitizante posee su propia marca comercial, y para la producción del mismo se emplea varios mecanismos de control de calidad.

En cuanto a la logística PRODID C. LTDA. planifica las actividades de producción, transporte, almacenaje y distribución, asimismo, la empresa también mantiene registros que evidencian la trazabilidad de la carga, además se llegó a visualizar la correcta planificación y el control de rutas de transporte de la mercancía desde el lugar de fabricación hasta los sitios de consumo.

Se valida cada indicador a observar con fotos como evidencia de lo observado. (Ver anexo 7. Instalaciones de PRODID C. LTDA.)

3.7.2 Análisis de los resultados de la entrevista al Representante Legal de la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA.

Se realizó una entrevista estructurada online al representante legal de PRODID C. LTDA. con el objetivo de recolectar información mediante preguntas abiertas, donde se abordaron temas acerca de la empresa, producción, mercado meta y la exportación del producto.

PRODID C. LTDA. cuenta con una variedad de productos que satisfacen las necesidades de los consumidores a nivel nacional brindando una solución para la limpieza, higiene y desinfección.

Desde sus inicios la empresa tuvo como propósito la comercialización de sus productos en Ecuador, pero actualmente conocen la importancia del gel sanitizante y confían en la calidad de su marca, es por esto que desean dar a conocer y posicionar su producto a nivel internacional, pero la falta de conocimiento acerca de las exportaciones les ha impedido realizarlo; sin embargo, les agrada la idea de expandirse al mercado Santiago de Chile.

Con respecto al área de producción para elaborar el gel sanitizante, la empresa se abastece en su mayoría de materia prima importada mediante proveedores para cubrir sus niveles de producción abasteciéndose mensualmente.

La empresa con los recursos que actualmente posee es capaz de producir 50 cajas x 50 unidades, sin contar las que elabora para su venta local. PRODID C. LTDA. podrá producir 15000 unidades trimestrales para cubrir con la demanda internacional. Además, se mencionó que en función a la demanda invertirían en maquinaria para aumentar la capacidad productiva y abastecer el mercado chileno.

3.7.3 Análisis de resultados obtenidos mediante las encuestas realizadas a los importadores

El formato de las encuestas realizadas en formularios de Google a los importadores de geles sanitizantes mediante el correo electrónico se encuentra en el anexo 2. Adicional, en el anexo 3 se evidencia mediante capturas de pantalla los correos enviados a los diferentes importadores y sus respectivas respuestas.

A continuación, se presentan las preguntas que fueron realizadas a los importadores con su respectivo resultado y análisis.

1. ¿Actualmente se encuentra importando algún producto ecuatoriano?

1. ¿Actualmente se encuentra importando algún producto ecuatoriano?

12 respuestas

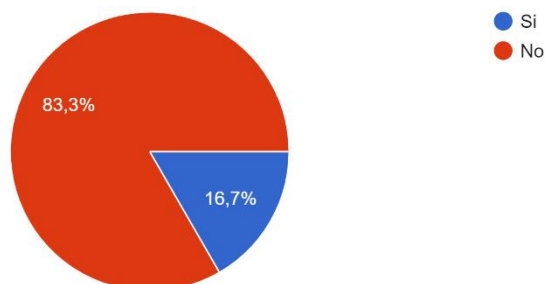


Figura 13. Productos Ecuatorianos Importados

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

De acuerdo a la encuesta realizada, el 83,3% de los importadores potenciales del mercado de Santiago de Chile actualmente no importan productos desde Ecuador, a diferencia del 16,7% que mantienen relaciones comerciales con empresas ecuatorianas.

2. ¿El gel sanitizante se encuentra dentro de la lista de productos que importa?

2. ¿El gel sanitizante se encuentra dentro de la lista de productos que importa?

12 respuestas

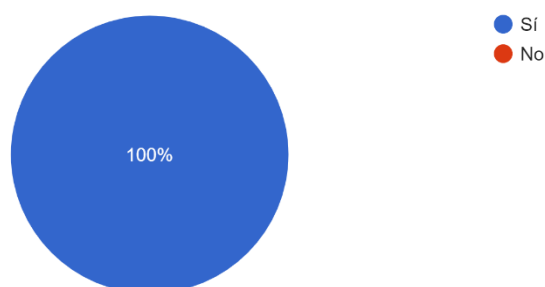


Figura 14. Importación de Gel Sanitizante

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

Como se puede observar, el gel sanitizante es uno de los principales productos a importar, por tal motivo, el 100% de los importadores encuestados indican que el gel sanitizante se encuentra dentro de la lista de productos que importan.

3. ¿Con qué frecuencia requiere la empresa importar gel sanitizante?

3. ¿Con qué frecuencia requiere la empresa importar gel sanitizante?
12 respuestas

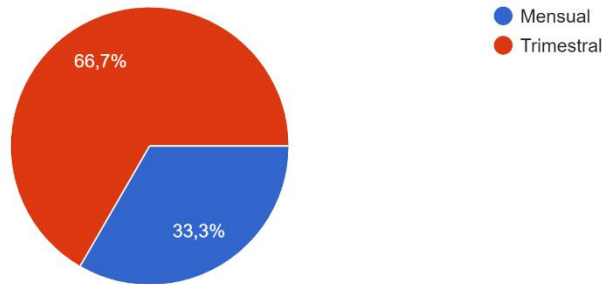


Figura 15. Frecuencia de importación

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En base a las encuestas realizadas se puede destacar que el 66,6% de los importadores chilenos prefieren importar el gel sanitizante 4 veces al año, es decir de manera trimestral, mientras que el 33,3% optan por realizar importaciones del producto mensualmente.

4. ¿Qué tipo de transporte utiliza para la importación del producto?

4. ¿Qué tipo de transporte utiliza para la importación del producto?
3 respuestas

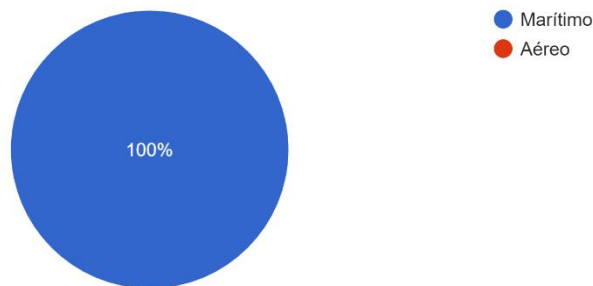


Figura 16. Tipo de transporte internacional

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

Según la figura N.º 15, el 100% de los encuestados prefieren realizar sus importaciones de forma marítima, por consiguiente, se puede concluir que ningún importador transporta su carga vía aérea.

5. ¿Qué término de negociación utiliza con sus proveedores internacionales?

5. ¿Qué término de negociación utiliza con sus proveedores internacionales?

12 respuestas

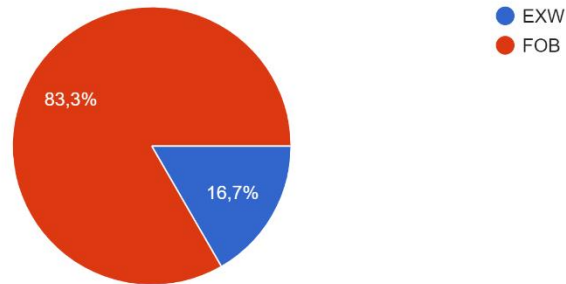


Figura 17. INCOTERMS

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

El 83,3% de las personas encuestadas están dispuestas a utilizar el término de negociación FOB, debido a que sus demás importaciones las realizan con el Incoterm Free on Board.

6. ¿Cuál forma de pago utilizan comúnmente?

6. ¿Cuál forma de pago utilizan comúnmente?

12 respuestas

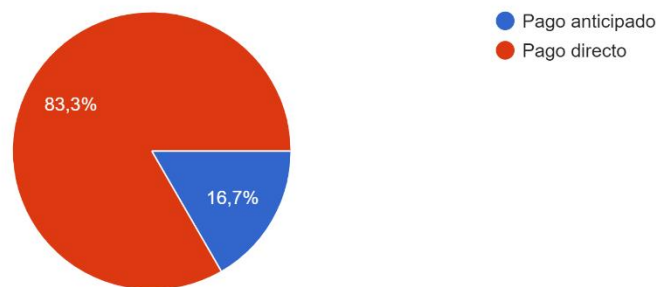


Figura 18. Forma de pago

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

El 83,3% de los encuestados indicaron que prefieren realizar pago directo porque se efectúa el pago directamente al exportador y se cancela una vez que tengan la mercancía a su disposición, por lo tanto, el 16,7% opta por el pago anticipado, antes del embarque.

7. ¿Cuál considera usted que puede ser la mejor presentación para la compra de un gel sanitizante?

7. ¿Cuál considera usted que puede ser la mejor presentación para la compra de un gel sanitizante?
12 respuestas

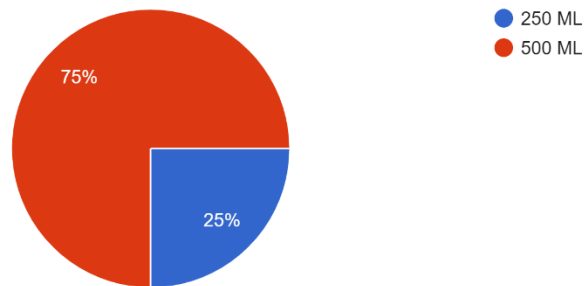


Figura 19. Presentación

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

El 75% de los importadores encuestados les agrada el producto en su totalidad con la presentación de 500 ml, mientras que el 25% opinan que prefieren el más pequeño por ser una alternativa para utilizarlo cuando no se dispone de agua ni de jabón.

8. ¿Qué característica considera importante para la importación del producto?

8. ¿Qué característica considera importante para la importación del producto?
12 respuestas

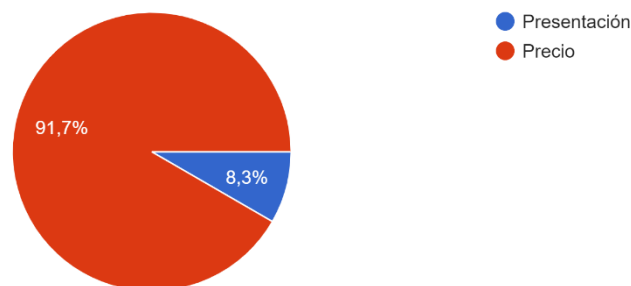


Figura 20. Características del producto

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

De los importadores encuestados el 91,7% considera que el precio es el factor más significativo a la hora de adquirir un producto, mientras que el 8,3% prefiere que la presentación del producto sea agradable.

9. ¿Cuál es el principal inconveniente que tiene su empresa al momento de importar?

9. ¿Cuál es el principal inconveniente que tiene su empresa al momento de importar?
12 respuestas

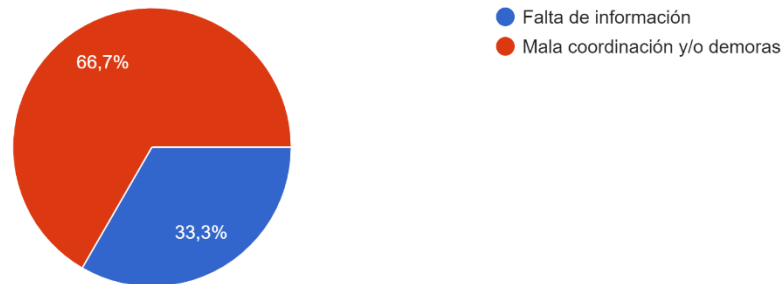


Figura 21. Principales inconvenientes

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

Según la figura N.º 21, el 66,7% de las personas encuestadas tienen inconvenientes por la mala coordinación y/ o demoras, por eso es importante establecer tiempos y flujos de cadenas de suministros, mientras que el 33,3% es por falta de información, dicho esto la persona debe estar capacitada para resolver cualquier tipo de error, tener alternativas para evitar este tipo de percance siempre será una buena opción.

10. ¿A través de que medio de comunicación prefiere recibir información del producto?

10. ¿A través de que medio de comunicación prefiere recibir información del producto?
12 respuestas

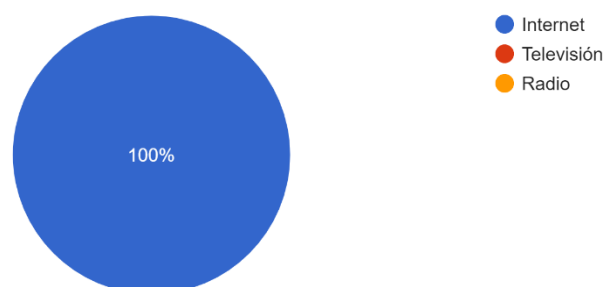


Figura 22. Medios de comunicación

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

El 100% de los encuestados prefieren recibir información del producto por medio de internet, debido a que la información se adapta a las necesidades del mercado consumidor.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

4.1. LA EMPRESA

4.1.1. Misión

“Somos una empresa que se dedica a la formulación, producción, comercialización y asesoría técnica de los productos de limpieza industrial y doméstica, con la finalidad de satisfacer sus necesidades de sanitizado”. (PRODID, 2021)

4.1.2. Visión

“Ser el proveedor y consultor técnico de preferencia en temas de higiene y sanitizado industrial, para nuestros clientes”. (PRODID, 2021)

4.1.3. Estructura Organizacional

La estructura organizacional fue diseñada para lograr operaciones eficientes dentro de la empresa, con el propósito de operar de manera óptima y que se obtengan las metas fijadas durante la planificación.

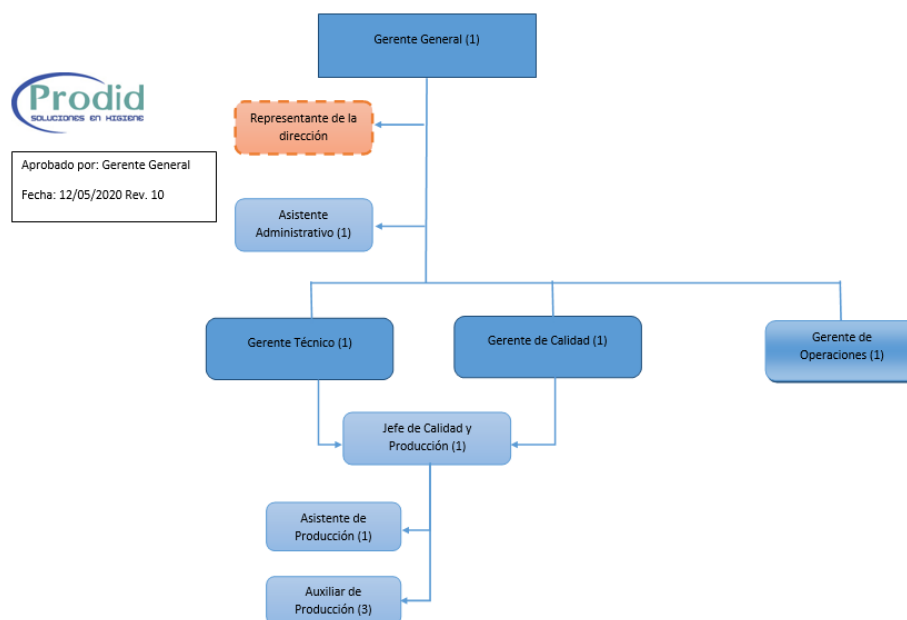


Figura 23. Estructura Organizacional

Fuente: PRODID C. LTDA.

Elaborado por: PRODID C. LTDA.

En la figura N.º 23, se visualiza la estructura organizacional de PRODID C. LTDA. la cual agrupa, reúne y coordina las responsabilidades y funciones de cada uno de los cargos de la organización de la empresa.

4.1.4. Análisis FODA de la empresa

Tabla 7. Análisis FODA de PRODID C. LTDA.

CUESTIONES INTERNAS	CUESTIONES EXTERNAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1.- Creamos y fabricamos nuestros productos.	1.- Obtención de notificación sanitaria para los productos cloro líquido, detergente clorado, jabón de manos, desengrasante multiuso.
2.- Precios competitivos.	2.- Adquisición de equipos de medición para el área de control de Calidad.
3.- Asesoría Técnica.	3.- Adquisición de máquina de llenado para productos envasados en galones, litro y menores de 1 litro.
4.- Capacitación a los usuarios del producto.	
5.- Experiencia y competencia Técnica.	
6.- Empresa Familiar.	
7.- Estabilidad de empleados.	
8.- Ubicación de la planta.	
9.- Capacidad de Transporte.	
10.- Certificados en ISO 9001:2015 y SMETA.	
11.- Acreditados como representantes técnicos bajo el Ministerio de Gobierno.	

DEBILIDADES	AMENAZAS
1.- Dependencia de pocos clientes.	1.- Competencia de precios.
2.- Productos de uso doméstico sin notificación sanitaria.	2.- Clientes con mayor venta dejen de comprar.
	3.- Cupos limitados de Materia prima controladas (MDG).
	4.- Escasez de Materia Prima de alta rotación para Prodid.
	5.- Emergencia sanitaria por pandemia.

Fuente: *PRODID C. LTDA.*

Elaborado por: *PRODID C. LTDA.*

En la tabla N.º 7, se puede observar el análisis FODA de PRODID C. LTDA., dentro de una matriz cuadrada se evalúan las características internas y externas de la empresa como herramienta de estudio con el fin de establecer nuevas estrategias ante retos u obstáculos y/o nuevas oportunidades de crecimiento.

4.2. EL PRODUCTO

4.2.1. Generalidades del producto a exportar

La empresa PRODID C. LTDA. se ha mantenido 25 años dentro de la actividad comercial, dedicada a la formulación, producción, comercialización, y asesoría técnica de productos personalizados para la higiene industrial e institucional, la presentación de 500 ml es ideal para uso cosmético, su contenido es mayor a otros geles en el mercado local. El precio es accesible logrando ser atractivo para el consumidor por la presentación y sobre todo por su precio.

4.2.2. Ficha técnica del producto

Tabla 8. Ficha técnica del producto

FICHA TÉCNICA		
Nombre comercial:	DID SANIGEL	Empresa:
Descripción:	Gel Sanitizante	
Partida Arancelaria:	3808.94.19.00	
Ingredientes:	Agua potable, carbopol, glicerina, agua blanda, tea	
Notificación Sanitario:	NSOC37601 - 20EC	Producto:
Características:	A base de alcohol en forma de gel, especialmente formulado con ingredientes antisépticos y antimicrobianos	
Contenido Neto:	500 ML	
PROPIEDADES FÍSICO - QUÍMICAS:		
Aspecto:	Líquido Gel	
Color:	Característico	
Olor:	Característico	
Solución en agua:	100%	
Densidad (g/ml):	0.93 ± 0.04	
Ph (25 ± 5° C):	6.00 ± 1.50	
Concentración de Sólidos disueltos (%):	16.00 ± 2.00	

Concentración de	Mínimo 69° Alcohol Etilico	
Ingrediente activo:		
APLICACIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> - Áreas alimenticias - Área médica - Para todo tipo de usuario que desee limpiar sus manos y protegerlas de cualquier tipo de contaminante y para la limpieza. 		
MANEJO Y ALMACENAMIENTO:		
<ul style="list-style-type: none"> - Mantenga este producto lejos de fuentes de calor y fuera del alcance de los niños - Manténgase en un lugar fresco y sano - Para uso externo solamente, en caso del contacto con los ojos lave con abundante agua, si los síntomas persisten consulte con su médico 		
FECHA DE CADUCIDAD:		
Vida útil:	6 meses bajo las condiciones de almacenamiento	
ADVERTENCIAS Y PRECAUCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> - No ingerir - Producto para uso en piel 		




Fuente: PRODID C. LTDA.

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 8, se puede observar la ficha técnica, la cual sirve para proporcionar toda la documentación relacionada al producto, brindando información de manera detallada, acerca de aspectos y especificaciones de la mercancía.

4.2.3. Proceso para la elaboración del producto

Tabla 9. Proceso para la elaboración del producto

Descripción del proceso	Ilustración
Adecuar el tanque de preparación y verificar que se encuentre limpio	
Disponer de la materia prima	
Agregar al tanque de preparación Alcohol Potable + Carbopol, mezclar y dejar reposar hasta que se homogenice	

Agregar al tanque de preparación Agua Blanda + Tea + Glicerina



Mezclar en cada incorporación hasta homogenización



Tomar muestra y entregar a laboratorio



Fuente: PRODID C. LTDA.

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 9, se puede observar el proceso para la elaboración del producto, el cual es recomendable que el Carbopol se agregue lo más despacio posible (incluso pasarlo por un colador), para evitar grumos y que este pueda pulverizarse fácilmente, asimismo es importante utilizar instrumentos de medición para una mejor preparación y finalmente recalcar que la glicerina no es un elemento indispensable, solo se la utiliza para darle suavidad a las manos.

4.2.4. Análisis FODA del gel sanitizante

Tabla 10. Análisis FODA del gel sanitizante

CUESTIONES INTERNAS	CUESTIONES EXTERNAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1.- Acogida del producto a nivel nacional y en mercados internacionales.	1.- Demanda del producto.
2.- Bajo costo de producción.	2.- Eliminación de barreras comerciales.
3.- Precio accesible.	3.- Amplio mercado de clientes potenciales.
DEBILIDADES	AMENAZAS
1.- Poca publicidad del producto.	1.- Mercado altamente competitivo por la entrada de competidores al mercado.
2.- Marca nueva en el mercado.	2.- Mayor venta de productos sustitutivos en el país de destino.
3.- Fluctuaciones en la moneda extranjera.	3.- Aumento de precio de insumos.

Fuente: PRODID C. LTDA.

Elaborado por: Autoras de la investigación (2022)

En la tabla N.º 10, se puede observar el análisis FODA del producto, es una herramienta útil que sirve para la planificación estratégica de acuerdo a las tendencias que existe en el mercado y determinar correctamente el crecimiento del producto.

4.3. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

4.3.1. Clasificación arancelaria de Ecuador

Según el (Comité de Comercio Exterior, 2017) “La Nomenclatura de Designación y Codificación de Mercancías del Ecuador, la partida arancelaria del producto corresponde a 3808.94.19.00 haciendo referencia a “Los demás”. A continuación, en Ecuador la partida arancelaria del gel sanitizante es la siguiente:

3808.94	-- Desinfectantes:		
	--- Presentados en formas o en envases para la venta al por menor o en artículos:		
3808.94.11.00	---- Que contengan bromometano (bromuro de metilo) o bromoclorometano	Kg	0
3808.94.19.00	---- Los demás	Kg	0
	--- Los demás:		

Figura 24. Clasificación arancelaria de Ecuador

Fuente: (Comité de Comercio Exterior, 2017)

Elaborado por: (Comité de Comercio Exterior, 2017)

En la figura N.º 24, se sitúa el gel sanitizante en la subpartida 3808.94.19.00 misma que se ajusta de acuerdo al producto a exportar. Considerando los componentes y propiedades físicas - químicas que la conforman, se ubica en la sección “Los demás” debido a que el gel sanitizante elaborado por PRODID C. LTDA. es un desinfectante, pero no contiene bromometano (bromuro de metilo) o bromoclorometano indicado en la subpartida precedente.

Mediante una consulta en el sistema ECUAPASS se pudo verificar el valor de los tributos del gel sanitizante, los mismo que se presentan a continuación:

Consulta de tributos fijos de mercancías							
Resultado : 9		Exportar Excel					
Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Código de Tributo	Código de Forma de Aplicación de Tributo	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia	Valor del Tributo
3808941900	0000	0000	ARANCEL ADVALOF	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017	31/Dic/2100	0
3808941900	0000	0000	ANTIDUMPING	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017	31/Dic/2100	0
3808941900	0000	0000	FONDINFA	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017	31/Dic/2100	0,5
3808941900	0000	0000	ICE ADVALOREM	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017	31/Dic/2100	0
3808941900	0000	0000	PORCENTAJE TECH	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017	31/Dic/2100	0
3808941900	0000	0000	SALVAGUARDIA	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017	31/Dic/2100	0
3808941900	0000	0000	INCREMENTO ICE	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017	31/Dic/2100	0
3808941900	0000	0000	AEC	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017	31/Dic/2100	0
3808941900	0000	0000	IVA	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		12

Figura 25. Consulta de tributos

Fuente: ECUAPASS

Elaborado por: ECUAPASS

En la figura N.º 25, se puede observar los tributos al comercio exterior del gel sanitizante, el mismo que presenta un arancel de 0% ADVALOREM, un FODINFA de 0.50% e IVA del 12%.

4.3.2 Clasificación arancelaria de Chile

La partida arancelaria de Chile para la comercialización del producto a exportar “gel sanitizante” es la siguiente:

Núm 41.644		DIARIO OFICIAL DE LA REPUBLICA DE CHILE Miércoles 28 de Diciembre de 2016		Página 123 de 326	
--- Acondicionados para la venta al por menor en envases de contenido neto inferior o igual a 5 KN o 5 l:					
3808.9411	----	Que contengan bromometano (bromuro de metilo) o bromoclorometano	KB	6	KN-06
3808.9412	----	Los demás, de uso doméstico, en aerosol con gas propelente	KB	6	KN-06
3808.9419	----	Los demás	KB	6	KN-06
--- Los demás:					
3808.9491	----	Que contengan bromometano (bromuro de metilo) o bromoclorometano	KB	6	KN-06
3808.9499	----	Los demás	KB	6	KN-06

Figura 26. Clasificación arancelaria de Chile

Fuente: (Lista arancelaria de Chile, 2020)

Elaborado por: (Lista arancelaria de Chile, 2020)

La partida arancelaria de Chile para la comercialización del producto a exportar “gel sanitizante” es la siguiente:

En la figura N.º 26, se visualiza que la partida arancelaria del gel sanitizante según el arancel de Chile a través de la página de Servicio Nacional de Aduanas (SNA), es la misma subpartida utilizada en Ecuador, sin embargo, se presenta una variación en el porcentaje de arancel, mismo que corresponde al 6%.

Cabe mencionar que por el Acuerdo Comercial que existe entre Ecuador y Chile el arancel actualmente es de 0%, como se indica a continuación:

País: Ecuador - Acuerdo Comercial: ACE Chile - Ecuador - Total Productos Encontrados:1

codigo	nombre	2021	Observaciones
38089419	Los demás	0%	

ECUADOR

Antecedentes del Acuerdo
 Acuerdo original ACE 32:
 Fecha de suscripción: 28 de diciembre 1994
 Fecha de entrada en vigor: 18 de mayo 1995

ACE 65:
 Fecha de suscripción: 10/03/2008
 Fecha de entrada en vigor: 25/01/2010

Descripción de la información

Importaciones de Chile desde Ecuador:

Código: código del producto, correspondiente a la clasificación de Chile en NALADISA 2017.
 Descripción: glosa del producto, correspondiente a la clasificación de Chile en NALADISA 2017.
 Tasa Base: arancel NMF.
 Año 2020 arancel preferencial para productos de origen de Ecuador para los años 2020 y siguientes.

Figura 27. Partida arancelaria mediante Acuerdo Comercial

Fuente: (SUBREI, 2021)

Elaborado por: (SUBREI, 2021)

En la figura N.º 27, se puede confirmar mediante la (Subsecretaría de relaciones económicas internacionales, 2021) la liberación de arancel ADVALOREM al producto a partir de la entrada de vigor del acuerdo comercial entre Ecuador y Chile.

4.4. ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE DEL PRODUCTO

4.4.1. Reglas de embalaje y etiquetado en Chile

Embalaje

El embalaje es el material que permite proteger el producto durante su manipulación, distribución y almacenamiento, estos deben ser suficientemente resistentes para soportar las situaciones meteorológicas (calor, humedad), entre otros.

Adicional, es obligatorio indicar el país de origen en el embalaje.

Etiquetado

Decreto N° 239 de 2002, aprueba Reglamento del Sistema Nacional de Control de Cosméticos. (ISP, 2010)

Artículo 40°: La rotulación de los envases de todo producto cosmético se hará en idioma español, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 41° y deberá indicar, a lo menos, las menciones que se expresan a continuación:

- a) Nombre del producto;
- b) Finalidad cosmética, salvo que ella resulte obvia por la denominación del producto;
- c) Listado cualitativo de la fórmula completa que señale sus ingredientes, según la Nomenclatura Internacional de Ingredientes Cosméticos (INCI), en el orden decreciente de sus concentraciones.
- d) Período de vigencia mínima o fecha de expiración, cuando fuera necesario;
- e) Código o clave de la partida o serie de fabricación. Si el producto es importado conservará la serie de origen;
- f) Contenido neto expresado en unidades del sistema métrico decimal;
- g) Nombre o razón social y dirección del titular y, cuando no coincida, también las del fabricante o importador según el caso, con indicación del país donde fue fabricado el producto;
- h) Modo de empleo, indicaciones, advertencias y precauciones sobre su uso, según proceda;
- i) Precauciones de almacenamiento y conservación, cuando fuere necesario.

Envase del producto

La empresa PRODID C. LTDA. elabora el gel sanitizante para su comercialización a nivel local en botellas PET (tereftalato de polietileno) en presentación de 500 ml. A continuación, la descripción del envase:

- Contenido neto: 500 ml.
- Presentación: Botella plástica PET transparente con tapa dosificadora color blanco.
- Dimensiones: El envase tiene una altura: 22,5 cm y un diámetro: 6 cm.



Figura 28. Envase del producto

Fuente: PRODID C. LTDA.

Elaborado por: PRODID C. LTDA.

En la figura N.º 28 se visualiza el envase de gel sanitizante de la empresa PRODID C. LTDA., el mismo que cumple con el objetivo de contener, proteger, manipular, distribuir y presentar el producto.

Etiqueta del envase de gel sanitizante

La etiqueta en un envase es la imagen personalizada de un producto. Además, proporciona información importante del contenido, con el objetivo de conquistar al consumidor en el establecimiento comercial.



Figura 29. Etiqueta del envase de gel sanitizante

Fuente: PRODID C. LTDA.

Elaborado por: PRODID C. LTDA.

En la figura N.º 29, se visualiza la etiqueta del envase de gel sanitizante de la empresa PRODID C. LTDA., mismo que fue creado con el objetivo de definir la identidad de la marca en el mercado.

La etiqueta que se utiliza para la venta local cumple con los requisitos de ingreso que se exige en la comercialización del mercado de Chile, por lo tanto, no hubo modificación y se mantiene el etiquetado original.

Empaque del producto



Figura 30. Empaque del producto

Fuente: PRODID C. LTDA.

Elaborado por: PRODID C. LTDA.

Para la exportación del gel sanitizante, de acuerdo a la cotización realizada a la empresa CartoPacific S.A. se utilizarán cajas de cartón corrugado TEST 175 - C Krafts, el precio unitario es de \$1,54.



Figura 31. Dimensiones de la caja

Fuente: PRODID C. LTDA.

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la figura N.º 31, se muestran las dimensiones de la caja, las mismas que corresponden a 60 cm (largo) x 32 cm (ancho) x 24 cm (alto). Cada caja contiene 50 envases plásticos, con un peso total de 24.5 kg, los productos estarán distribuidos en 10 columnas y 5 filas.

Embalaje del producto

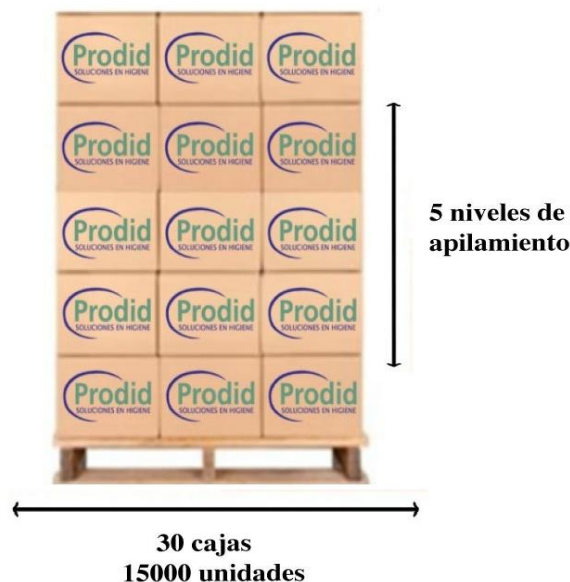


Figura 32. Embalaje del producto

Fuente: PRODID C. LTDA.

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la figura N.º 32, se visualiza el embalaje de la carga, mismo que cumple con la función de manipular y proteger el producto durante su traslado.

Para la correcta distribución del producto y su eficaz operatividad logística marítima, las cajas van a ser exportadas en pallet americano cuyas dimensiones son 120 cm x 100 cm con un peso aproximado de 25 kg.

4.5. CANTIDAD A EXPORTAR

De acuerdo a la entrevista realizada al representante legal de PRODID C. LTDA., se consideró exportar las cantidades que la empresa está dispuesta a producir trimestralmente según los recursos que posee.

La empresa quiere dar a conocer su producto e introducir el gel sanitizante a Chile - Santiago de Chile para extenderse internacionalmente, por lo tanto, se iniciará exportando

15000 unidades y así poco a poco ir aumentando en forma progresiva la oferta. Dicho esto, las cantidades a exportar corresponden a:

Tabla 11. Cantidad a exportar

Producto a Exportar	Gel Sanitizante
Período de Exportación	Trimestral
Cantidad de Pallets	10
Unidades por Caja	50
Cajas	300
Unidades a Exportar	15000


Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)


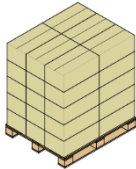
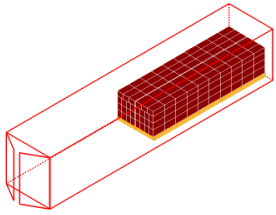
En la tabla N.º 11, se detalla las cantidades a exportar, por lo tanto, se pretende ingresar 15000 unidades en 300 cajas, cada caja contiene 50 unidades, mismas que serán distribuidas en 10 pallets.

La empresa PRODID C. LTDA. aspira exportar el producto trimestralmente.

A continuación, se muestra con exactitud las cantidades a exportar:

Tabla 12. Detalle de la exportación

Peso del Envase	500 ml	
------------------------	--------	---

Envases por Caja	50 envases	
Peso por Caja	25 kg	
Envases por pallet	1500 envases	
Cajas por pallet	30 cajas	
Peso por pallets	750 kg	
Envases por contenedor	15000 envases	
Cajas por contenedor	300 cajas	
Peso por contenedor	7500 kg	

Fuente: PRODID C. LTDA.

Elaborado por: Macías y Muñoz. (2022)

En la tabla N.º 12, se muestra detalladamente las cantidades a exportar, los envases por caja, las cajas por pallet y finalmente los pallets en el contenedor.

4.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

4.6.1. Perfil del consumidor

Mediante una guía informativa: El nuevo consumidor chileno en el contexto del COVID - 19 por (Accenture, 2020) se logró determinar el comportamiento de los habitantes de Chile posterior a la pandemia. A continuación, se detalla el perfil de los consumidores:

El comportamiento de los consumidores chilenos cambio drásticamente debido al COVID - 19, permitiendo distinguir 4 tipos de perfiles:

1. Preocupado en extremo: 31% de la población chilena.

Extremadamente preocupado por la salud, las finanzas, y salir a la calle.

Más preocupados por la salud, la economía y la seguridad laboral.

El 48% reducirá los gastos futuros, el 64% está explorando nuevas fuentes de ingresos.

Incómodos visitando lugares públicos en los próximos 6 meses.

2. Retornador tentativo: 39% de la población chilena.

Corresponde a las personas preocupadas por el reingreso a la sociedad y el retorno a las rutinas normales.

Recorta o moderarlos gastos futuros.

Evitará lugares no confiables o no esenciales (por ejemplo, bares/clubes, eventos deportivos, transporte público).

Temeroso por el sistema de salud y la economía.

3. Reinventado: 14% de la población chilena.

Aprovechando la oportunidad de transformarse a sí mismos para mejorar.

El 89% hace compras más sostenibles y el 92% es más consciente de la salud.

Se siente más cómodo visitando lugares públicos y viajando.

Es más probable que compre productos en línea a través de canales digitales.

4. Buscador de la normalidad: 16% de la población chilena.

Indiferentes a los cambios, que evocan un regreso a la forma como estaban las cosas antes.

El 38% está comprando con mayor conciencia de los costos, lo que los hace menos propensos a hacerlo.

El 37% no cambiará los patrones de gasto después de la crisis.

Lo más probable es que piensen que las restricciones se están levantando demasiado lentamente, y lo menos probable es que las cumplan.

4.6.2. Línea del tiempo de los consumidores chilenos entre el año 2020 - 2021



Figura 33. Consumidores chilenos entre el año 2020 - 2021

Fuente: (Accenture, 2020)

Elaborado por: (Accenture, 2020)

En la figura N.º 33, se visualiza los tipos de consumidores desde inicios del COVID - 19. Se identificaron 3 tipos, el consumidor en crisis que empezó a partir del brote; el consumidor adaptado a partir de las restricciones impuestas por Chile y por último el consumidor del futuro.

4.6.3. Productos y/o servicios que consumen en Chile

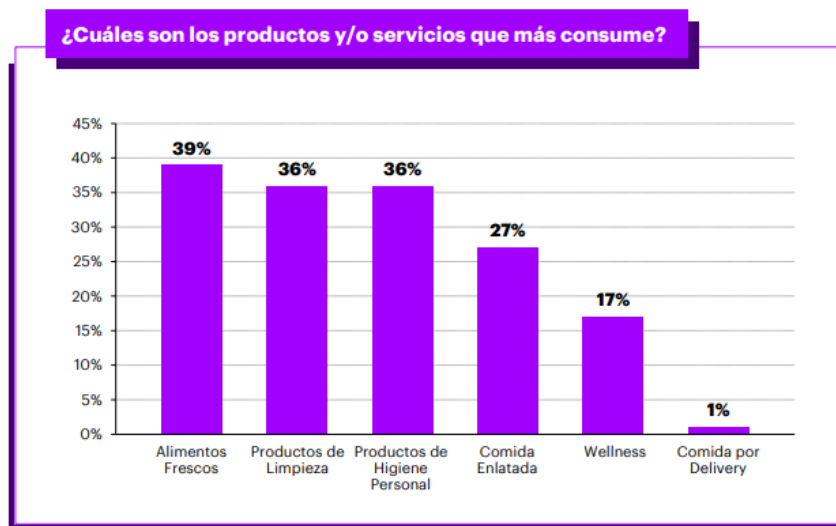


Figura 34. Productos y/o servicios que consumen en Chile

Fuente: (Accenture, 2020)

Elaborado por: (Accenture, 2020)

En la figura N.º 34, se visualiza los 6 principales productos que consumen actualmente los habitantes de Chile; porcentualmente los alimentos frescos alcanzan un 39%, los productos de limpieza y los productos de higiene personal obtienen un 36%, mientras que la comida enlatada un 27%, seguido Wellness con un 17% y por último la comida por Delivery con el 1%.

Los gustos y preferencias de los consumidores chilenos han presentado fluctuaciones posteriores al COVID - 19, uno de estos cambios se evidencia en el % de hábito que tienen los consumidores para realizar compras más conscientemente en el ámbito de la salud y conseguir aumentar la inmunidad del hogar, actualmente este cambio representa el 80%.

4.6.4. Países competidores en el mercado

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Chile en 2020

Producto: 380894 Desinfectantes (exc. mercancías de subtítulo 3808.50)

Las importaciones de Chile representan **0,9%** de las importaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las importaciones mundiales es **26**

La distancia media de los países proveedores es **8268 km** y la concentración de mercado es de **0,22**

El código de producto seleccionado arriba fue creado en la revisión 2007 del SA.

El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2012 del SA.

El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2017 del SA. [Ver las correspondencias](#)

la Gráfico Mapa Empresas Licitaciones públicas Datos IED Datos arancelarios Normas voluntarias

líneas por página: **Por defecto (25 por página)**

1 2 3 4 5 6 7

Exportadores	Seleccione sus indicadores														
	Valor importado en 2020 (miles de USD) ↑	Saldo comercial en 2020 (miles de USD) ↓	Participación de las importaciones para Chile (%) ↓	Cantidad importada en 2020	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ↓	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2016-2020 (% p.a.) ↓	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2016-2020 (% p.a.) ↓	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2019-2020 (% p.a.) ↓	Posición relativa del país socio en las exportaciones mundiales ↓	Participación de los países socios en las exportaciones mundiales (%) ↓	Tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país socio entre 2016-2020 (% p.a.) ↓	Distancia media entre los países socios y todos los mercados importadores (km) ↓	Concentración de las importaciones de los países socios ↓	Arancel medio (estimado) aplicado por Chile ↓
Mundo	56.776	-52.041	100	73.775	Toneladas	770	20	30	140		100	33			
Argentina	19.882	-19.359	35	30.910	Toneladas	643	4	18	99	26	0,5	4	894	0,28	0
China	16.130	-16.124	28,4	14.959	Toneladas	1.078	78	86	644	1	33,1	116	9.363	0,31	0
Estados Unidos de América	5.309	-5.213	9,4	6.257	Toneladas	848	7	20	4	3	7,2	24	3.829	0,25	0
Brasil	4.485	-4.411	7,9	5.359	Toneladas	837	48	48	194	36	0,3	30	4.908	0,09	0
México	2.178	-1.031	3,8	2.965	Toneladas	735	41	24	81	5	4,2	50	1.722	0,82	0

Figura 35. Países competidores en Chile

Fuente: (Trade Map , 2022)

Elaborado por: (Trade Map , 2022)

De acuerdo a la figura N.º 35, se visualizan los principales países competidores de geles sanitizantes a nivel mundial bajo la subpartida arancelaria 3808.94.19.00 son: Argentina, China, Estados Unidos, Brasil y México.

En el año 2020 Argentina se posiciona como el primer país exportador del producto con \$19.882 representando el 35%, seguido de China con el 28.4% (\$16.130), posteriormente Estados Unidos el 9.4% de participación (5.309), en cuarto lugar, procede Brasil con una

participación porcentual del 7.9% (4.485) y por último México representando el 3.8% misma que corresponde monetariamente a 2.178 dólares.

4.6.5. Análisis de empresas competidoras en el mercado de destino
Dentro del mercado de Chile se encuentran empresas competidoras que se dedican a la producción, importación y comercialización del producto gel sanitizante. A continuación, se mencionan 5 empresas para su respectivo análisis:

Tabla 13. Empresas competidoras en Chile

Nombre de la empresa	Producto	Presentación	Precio
Distribución y Servicios Campomanes		320 ML	\$2.277 CLP
Falabella		350 ML	\$ 1.500 CLP
Difem		340 ML	\$ 5.490 CLP

Ditago		320 ML	\$3.990 CLP
Tottus		450 ML	\$2.690 CLP

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

A través del (Instituto de Salud Pública, 2021) se realizó la verificación de empresas que comercializan el gel sanitizante en Chile.

En la tabla N.º 13, se observan 5 marcas diferentes con su respectivo precio de venta al público, los mismo que varían dependiendo del contenido, envase y tipo de marca.

Con respecto al precio, este varía entre \$1.500 CLP a \$5.490 CLP, por lo que se concluye que el precio del gel sanitizante ofertado por la empresa PRODID C. LTDA. es accesible y competitivo en el mercado de Chile.

4.7. CANAL DE DISTRIBUCIÓN

4.7.1 Canal de distribución del producto

El canal de distribución es el circuito a través del cual los productores ponen un producto a disposición de los consumidores.

A continuación, se presenta la estructura del canal de distribución que se empleó en el proyecto de investigación:



Figura 36. Canal de distribución

Fuente: PRODID C. LTDA

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la figura N.º 36, se detalla el canal de distribución que la empresa PRODID C. LTDA. consideró para distribuir el gel sanitizante hacia las empresas importadoras en el mercado de Chile.

La empresa utilizó el canal indirecto nivel 2, por lo tanto, se recurrió a la ayuda de intermediarios para comercializar el producto al mercado de destino, puesto que el canal indirecto se caracteriza por el empleo de intermediarios para realizar las negociaciones y procesos de comercialización entre la empresa productora y el mercado al cual se va a exportar.

4.8. REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO

4.8.1. Documentos generales para exportar desde Ecuador

- Factura comercial: Documento emitido por el exportador al importador con la finalidad corroborar la venta.
- Lista de empaque: Documento que proporciona información de la carga durante una exportación.
- Certificado de origen: Documento legal que permite autenticar la procedencia de una mercancía y, por ende, puede gozar de los beneficios concedidos de un determinado país.
- Documento de transporte: Documento que tramite el agente de carga internacional con la finalidad de respaldar la recepción de la mercancía.
- Certificados fitosanitarios, sanitarios: Documento que sirve para controlar y certificar las condiciones de calidad de un producto.

- DAE: Formulario electrónico emitido por el SENA E mediante el cual se registran las exportaciones.

4.8.2. Documentos generales para importar a Chile

Según (Biz Latin Hub, 2021) Los documentos obligatorios que los importadores deben proporcionar incluyen:

- Documento de envío: Documento de transporte que manifieste la propiedad de la carga por medio del consignatario.
- Factura comercial: Documento que demuestra la compraventa de la mercadería.
- Certificado de aseguramiento: Documento que refleja el monto de la prima asegurada.
- Declaración jurada sobre el precio de la mercancía: Documento que contiene la firma del importador y es entregado ante el agente de aduana.
- Mandato: Contrato por el cual el consignatario le acredita a un tercero el despacho de sus mercancías.

Existe documentación adicional que puede ser solicitada al importador dependiendo de los productos.

De acuerdo a (Biz Latin Hub, 2021) Los documentos que se requieren en ciertos casos son:

- Certificado de Origen: Documento que acredita el origen de la mercancía y además sirve para acogerse a una preferencia o reducción arancelaria.
- Lista de empaque: Documento que detalla el contenido de la carga.
- Nota de gastos: Documento que indica el gasto adicional realizado por el consignatario cuando ubica la carga sobre el medio de transporte o lugar de destino.
- Permisos, visas, certificaciones o aprobaciones: Dependiendo del tipo de mercancía que se desea importar se solicita el documento.

4.8.3. Requisitos específicos para ingresar el producto a Chile

- Verificar detenidamente los procedimientos, políticas que establece el Servicio Nacional de Aduanas (SNA).
- Contratar los servicios de un agente de aduana.

- Establecer la fracción arancelaria del producto a exportar.
- Conocimiento de las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias del producto.
- Presentación de la Declaración de Ingreso ante el Servicio Nacional de Aduanas (SNA).
- Determinar la documentación general necesaria para exportar.

4.9. ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR

4.9.1. Término de negociación (INCOTERMS)

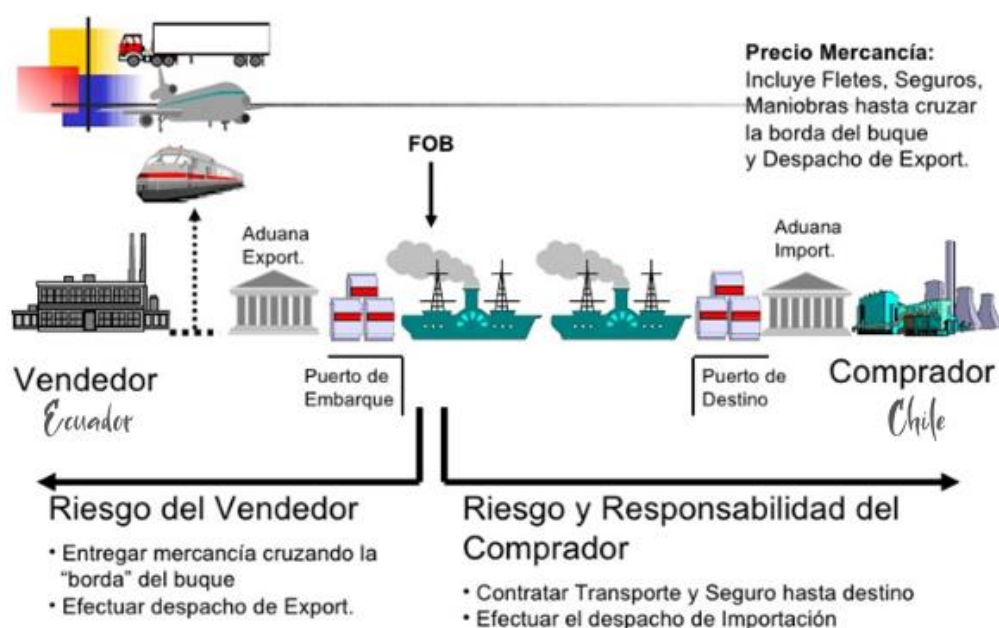


Figura 37. Incoterm FOB

Fuente: (Comunidad de Comercio Exterior, 2015)

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

Para el presente proyecto se utilizó la negociación en término FOB (Free On Board - Libre a Bordo- puerto de carga convenido), el cual se conoce porque el vendedor es quien debe cumplir con las funciones establecidas, como los gastos y costos de movilización de la mercancía hasta el puerto de origen, después la responsabilidad es exclusivamente del comprador en caso de daño o pérdida de dicha mercancía, el vendedor es encargado también de realizar los trámites aduaneros.

En conclusión, la negociación se realizó con el término de negociación FOB, y la mercancía se entrega en el principal puerto de Chile, el cual es San Antonio, siendo uno de los puertos más cercanos de la zona.

4.10. LOGÍSTICA INTERNA

Basándonos en el término de negociación FOB, la movilización será desde las bodegas de PRODID C. LTDA. ubicada en Ecuador, en la ciudad de Guayaquil KM 24 Vía Daule MZ 180 SL 12 Rcto. Las Mercedes pasando BALSASUD, hasta el puerto CONTECON S.A.

La empresa posee un personal logístico que lleva el control de las mercancías permitiendo que la carga llegue en buen estado hasta su lugar de destino, además, el transportista selecciona la ruta adecuada y establece el tiempo de tránsito.

4.11. PROCESO DE EXPORTACIÓN

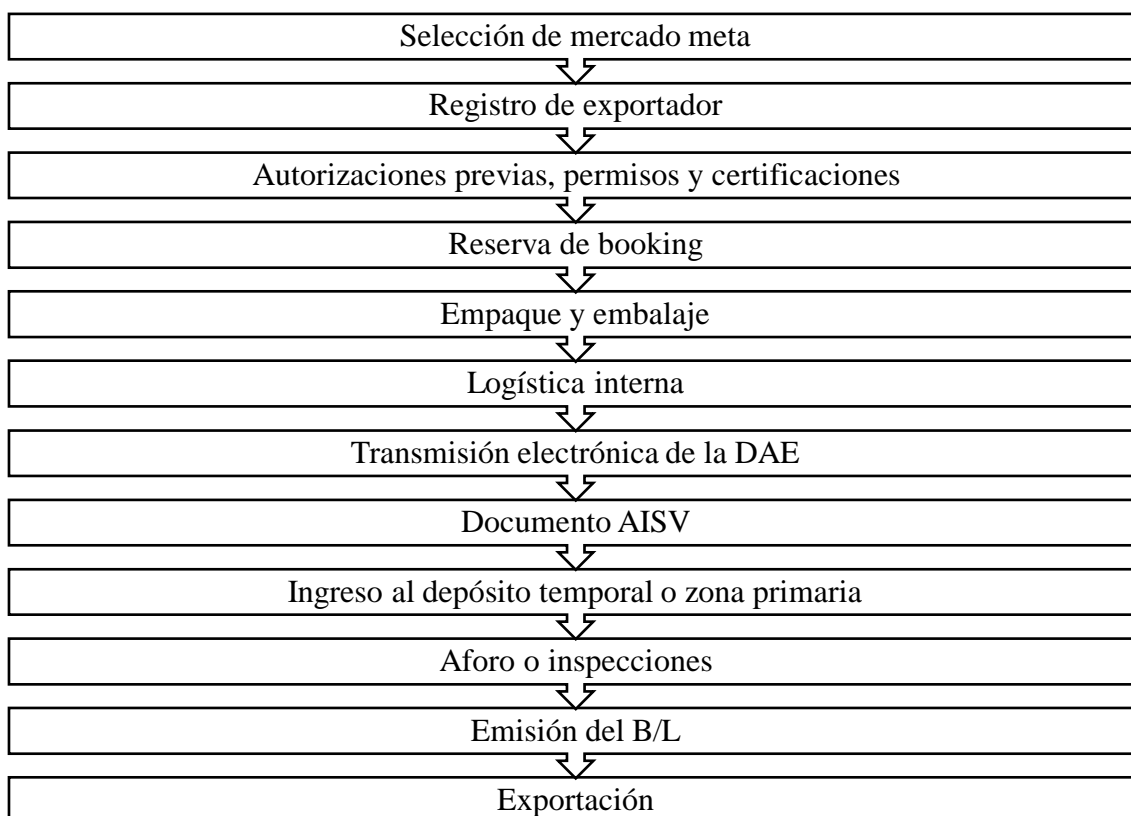


Figura 38. *Proceso de exportación*

Fuente: (SENAE, 2019)

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la figura N.º 38, se visualiza los pasos a seguir para poder exportar el gel sanitizante.

Como primer punto para realizar una exitosa exportación es trascendental **seleccionar el mercado meta** al que se va a dirigir el producto, es fundamental familiarizarse con el país objetivo, averiguando situación económica, demanda, competencia, precios, entre otros.

El proceso de exportación en el Ecuador requiere que el vendedor cuente con el **registro de exportador**, el interesado debe obtener el RUC que expide el SRI, luego debe de adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por:

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

Por último, se debe hacer el registro en el sistema ECUAPASS:

<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

En el portal se puede, crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y registrar firma electrónica.

Una vez concluido con los pasos mencionados anteriores el exportador se encuentra habilitado para realizar exportaciones.

Luego se procede a sacar **autorizaciones previas, certificados y permisos**.

Posterior se realiza la **reserva de booking** con el propósito de asegurar la carga.

Se realiza la **logística interna** desde las bodegas de la empresa hasta el puerto marítimo, una vez finalizado el proceso de **empaquetado y embalaje** de la carga.

De acuerdo al (SENAE, 2019) se inicia con la **transmisión electrónica de la DAE** en el sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque de la carga.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante.
- Descripción de mercancía por ítem de factura.
- Datos del consignante.
- Destino de la carga.

- Cantidades.
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

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

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

De acuerdo al (SENAE, 2019) una vez aceptada la DAE, se genera **la AISV** (El Sistema de Autorización de Ingreso o Salida de Vehículos). Luego, la carga se destina a **Zona Primaria** del distrito en la cual se embarcará y luego se almacenará en el **depósito temporal** previo a su exportación. Posteriormente, al exportar se le notificará el canal de **aforo** asignado, los mismos que pueden ser:

- Documental, un funcionario será en el encargado de revisar la información y documentación electrónica de la DAE. Si todo está en orden, su estado se actualiza como salida autorizada y se procede a embarcar la mercancía.
- Físico intrusivo, consiste en una inspección física y se procede a revisar la documentación electrónica y la mercancía de forma simultánea.
- Automática, consiste en la entrega inmediata de la autorización de embarque en el momento en que se ingresa la mercancía a depósitos temporales o zonas primarias.

Una vez realizado el aforo asignado y el funcionario de aduana haya verificado todos los requisitos solicitados, el estado de la DAE cambia a salida autorizada. Posteriormente, la consolidadora o el agente de carga internacional emite el documento de transporte **del B/L** para realizar la **exportación** de gel sanitizante hacia Santiago de Chile - Chile.

4.12. TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCADERÍA

Para la exportación de gel sanitizante se sugiere un contenedor de 20', carga consolidada.

El puerto por donde se sugiere ingresar la mercadería a Chile desde Ecuador, es el puerto de San Antonio, puesto que se encuentra ubicado en la región de Valparaíso, Chile y

además es el terminal portuario más cercano, convirtiéndose en la principal ruta de acceso marítimo a este mercado.

Las principales líneas navieras que operan en Ecuador hacia el puerto de San Antonio - Chile son: MEDITERRANEAN SHIPPING, EVERGREEN, HAPAG LLOYD, CMA - CGM, MAERSK LINE.

Según (SeaRates, 2021) el tiempo de tránsito estimado del puerto ecuatoriano al puerto de San Antonio - Chile, es:

MEDITERRANEAN SHIPPING, tiempo estimado: 13

EVERGREEN, tiempo estimado: 7

HAPAG LLOYD, tiempo estimado: 7

CMA - CGM, tiempo estimado: 7

MAERSK LINE, tiempo estimado: 7

A continuación, se la trayectoria que transita la carga desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto de San Antonio - Chile.

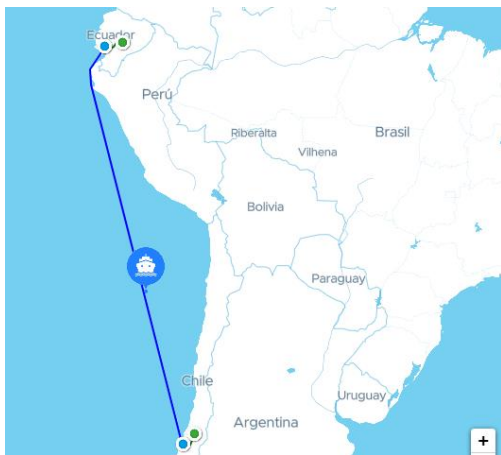


Figura 39. Tránsito vía marítima

Fuente: (SeaRates, 2021)

Elaborado por: (SeaRates, 2021)

En la figura N.º 39, se visualiza la trayectoria desde el puerto marítimo de Ecuador hacia el puerto de San Antonio - Chile.

4.13. PLAN FINANCIERO

4.13.1. Inversión Inicial

Para llevar a cabo la exportación de gel sanitizante hacia Santiago de Chile, se procederá con inversión propia por parte de la empresa PRODID C. LTDA. con la finalidad de cubrir con los gastos destinados para la fabricación de 15000 unidades. La empresa al estar constituida cuenta con la disposición de maquinaria, materia prima y mano de obra para la fabricación del producto sin considerar el abastecimiento que disponen para cumplir con los pedidos locales.

La inversión considerada para la exportación del producto es de \$26.766,48, redondeando dicho valor en \$30.000 por decisión de la empresa, mismo que se desglosa a continuación:

Tabla 14. Costo FOB

Costo Gel Sanitizante	
	Trimestral
Cantidad	15000
Costo Unitario	\$ 1.61
Costo EXWORK	\$ 24,150.00
Gastos de Exportación	
Despacho mediante DAE	\$ 200.00
Gestión por coordinación de Inspección (fuera del puerto dentro del perímetro urbano)	\$ 30.00
Gestión por Coordinación de inspección antinarcótico	\$ 30.00
Obtención de Certificado de Origen	\$ 50.00
Elaboración de AISV	\$ 15.00
Total Trámite de Exportación	\$ 325.00
Empaque y Unitarización	\$ 176.00
Contenerización	\$ 150.00
Trasnporte Interno	\$ 120.00
Certificados	\$ 361.00
Servicios Internos Adicionales	\$ 205.00
Servicios Adicionales en Aduana	\$ 400.00
Costos Adicionales dentro del Terminal Portuario	\$ 495.00
Otros Trámites de Exportación	\$ 372.00
Seguro	\$ 12.48
Total Gastos de Origen	\$ 2,291.48
Total Gastos de Exportación	\$ 2,616.48
Costo FOB	\$ 26,766.48

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 14, se puede observar un costo total trimestral en la primera exportación de 15000 geles sanitizante, se consideran los costos de fabricación, incluyendo los gastos para el respectivo despacho de exportación.

Conociendo dicho costo, la empresa PRODID C. LTDA. toma como referencia el valor de \$26.766,48 redondeando dicho valor en \$30.000 como parte de la inversión propia.

4.13.2. Costos variables

- Costo total materia prima

A continuación, se muestra el valor unitario de cada uno de los ingredientes para la fabricación del gel sanitizante, estos valores permiten determinar el costo de fabricación del producto por botella.

Tabla 15. Costo total materia prima por botella

Ingredientes	Unidad de Medida	Valor	Cantidad utilizada	Valor Unitario 1 LT	Valor Unitario 500 ML
Alcohol	LT	\$ 1.85	62%	\$ 1.15	\$ 0.57
Aqua	KL	\$ 0.05	36%	\$ 0.02	\$ 0.01
Triethanolamine	KL	\$ 10.00	1%	\$ 0.10	\$ 0.05
Carbomer	KL	\$ 65.00	1%	\$ 0.65	\$ 0.33
Glycerin	KL	\$ 1.90	1%	\$ 0.02	\$ 0.01
Costo Materia Prima por Botella		\$ 78.80		\$ 1.93	\$ 0.97

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 15, se puede observar el costo de la materia prima para la fabricación del producto, obteniendo un valor unitario por botella de \$0,97.

Tabla 16. Costo materia prima

Costo de Material Prima	Valor Unitario	Trimestral	Anual
Cantidad	1	15000	60000
Materia Prima	\$ 0.97	\$ 14,505.00	\$ 58,020.00
Costo Total Materia Prima	\$ 0.97	\$ 14,505.00	\$ 58,020.00

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

Como se puede observar el costo total de materia prima trimestralmente por la fabricación de 15000 frascos es de \$14.505, anualmente por 60000 frascos correspondería un total de \$58.020.

- Costo indirecto de fabricación

Tabla 17. Presupuesto de costos indirectos de fabricación

Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación			
	Valor Unitario	Trimestral	Anual
Cajas de Cartón	\$ 1.54	\$ 462.30	\$ 1,849.20
Dosificador	\$ 0.33	\$ 4,950.00	\$ 19,800.00
Envase PET 500 ML	\$ 0.16	\$ 2,400.00	\$ 9,600.00
Etiqueta	\$ 0.09	\$ 1,350.00	\$ 5,400.00
Costo Total Indirecto de Fabricación	\$ 2.12	\$ 9,162.30	\$ 36,649.20

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

Las cajas de cartón, el dosificador, el envase PET de 500 ML y la etiqueta corresponden al presupuesto de costos indirectos de fabricación del gel sanitizante para la exportación del producto, mismos valores reflejan un costo trimestral de \$9.162,30.

Tabla 18. Presupuesto costo variable

Presupuesto Costo Variable	
	Trimestral
Costo Materia Prima	\$ 14,505.00
Costo Mano de Obra Directa	\$ 160.00
Costo Indirecto de Fabricación	\$ 9,162.30
Costo Total Variable	\$ 23,827.30
Cantidad	15000
Costo Variable Unitario	\$ 1.59

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 18, se puede observar el costo variable para fabricar 15000 geles sanitizantes, el total del costo variable considerando los costos de materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, es de \$23.827,30 (trimestral).

La mano de obra directa no genera un salario básico unificado, dado que la remuneración aproximada que paga la empresa a sus productores se basa por la producción, por ende, no se considera un sueldo mensual.

4.13.3. Costos fijos

- Gastos administrativos

Tabla 19. Gastos administrativos

Gasto Administrativo			
Periodo	Mes	% mensual	Trimestral
Agua Potable	\$ 130.00	\$ 8.67	\$ 26.00
Energía Eléctrica	\$ 210.00	\$ 14.00	\$ 42.00
Teléfono	\$ 30.00	\$ 2.00	\$ 6.00
Internet	\$ 53.76	\$ 3.58	\$ 10.75
Suministros de Oficina	\$ 423.76	\$ 28.25	\$ 84.75
Sueldos y Salarios	\$ 600.00	\$ 40.00	\$ 120.00
Total de Costos Fijos			\$ 289.50

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

Como parte de los gastos administrativos de PRODID C. LTDA. para la fabricación y exportación del gel sanitizante se encuentra el agua potable, la energía eléctrica, internet, el teléfono, suministros de oficina, y los sueldos y salarios.

El total de costos fijos trimestralmente proyecto \$289,50.

4.13.4. Presupuesto de costo trimestral

Tabla 20. Presupuesto de costo

Presupuesto de Costo	
	Trimestral
Costos Fijos	\$ 289.50
Costos Variables	\$ 23,827.30
Total de Costos	\$ 24,116.80
Cantidad	15000
Costo Unitario	\$ 1.61

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

A continuación, se puede observar el costo total de fabricación de 15000 botellas. El total de costos trimestralmente es de \$24.116,80. El costo unitario de fabricación es de \$1,61 ctvs., se obtiene de la sumatoria de costos fijos y costos variables, los cuales se dividen para la cantidad producida.

4.13.5. Presupuesto de costo total anuales

Tabla 21. Presupuesto de costo total anuales

Presupuesto de Costo Totales Anuales					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	\$ 1,158.00	\$ 1,192.74	\$ 1,228.52	\$ 1,265.38	\$ 1,303.34
Costos Variables	\$ 95,489.20	\$ 98,353.88	\$ 101,304.49	\$ 104,343.63	\$ 107,473.94
Total de Costos	\$ 96,647.20	\$ 99,546.62	\$ 102,533.01	\$ 105,609.00	\$ 108,777.28
Cantidad	\$ 60,000.00	\$ 61,800.00	\$ 63,654.00	\$ 65,563.62	\$ 67,530.53
Costo Unitario	\$ 1.61	\$ 1.66	\$ 1.71	\$ 1.76	\$ 1.81

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N.º 21, se puede observar el presupuesto de costo totales anuales proyectado para 5 años, incrementando el 3% de inflación de un año con relación al año siguiente.

4.13.6. Detalle de costo de exportación trimestral

Tabla 22. Costo de exportación

Costo Gel Sanitizante		
	Trimestral	Anual
Cantidad	15000	60000
Costo Unitario	\$ 1.61	\$ 1.61
Costo EXWORK	\$ 24,150.00	\$ 96,600.00
Gastos de Exportación		
Despacho mediante DAE	\$ 200.00	\$ 800.00
Gestión por coordinación de Inspección (fuera del puerto dentro del perímetro urbano)	\$ 30.00	\$ 120.00
Gestión por Coordinación de inspección antinarcótico	\$ 30.00	\$ 120.00
Obtención de Certificado de Origen	\$ 50.00	\$ 200.00
Elaboración de AISV	\$ 15.00	\$ 60.00
Total Trámite de Exportación	\$ 325.00	\$ 1,300.00
Empaque y Unitarización	\$ 176.00	\$ 704.00
Contenerización	\$ 150.00	\$ 600.00
Trasporte Interno	\$ 120.00	\$ 480.00
Certificados	\$ 361.00	\$ 1,444.00
Servicios Internos Adicionales	\$ 205.00	\$ 820.00
Servicios Adicionales en Aduana	\$ 400.00	\$ 1,600.00
Costos Adicionales dentro del Terminal Portuario	\$ 495.00	\$ 1,980.00
Otros Trámites de Exportación	\$ 372.00	\$ 1,488.00
Seguro	\$ 12.48	\$ 49.92
Total Gastos de Exportación	\$ 2,616.48	\$ 10,465.92
Costo FOB	\$ 26,766.48	\$ 107,065.92
Costo FOB Unitario	\$ 1.78	\$ 1.78
Margen de Utilidad 80%	\$ 21,413.18	\$ 85,652.74
Precio FOB	\$ 48,179.66	\$ 192,718.66
Precio FOB Unitario	\$ 3.21	\$ 12.85

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N°22, indica todos los valores que intervienen en el proceso para llevar a cabo la exportación de gel sanitizante al mercado Santiago de Chile- Chile. Una vez obtenido el costo total “Ex- work” se suman los gastos de exportación. El costo FOB en el primer año es de \$ 107,065.92, asciendo con el margen de utilidad del 80% dando un valor total de \$ 192,718.66

4.13.7. Financiamiento del proyecto

Tabla 23. Costo anual de exportación

Costo Anual de Exportación del Gel Sanitizante					
Año	2021	2022	2023	2024	2025
Cantidad	60000	61800	63654	65563.62	67530.5286
Costo Unitario	\$ 1.61	\$ 1.66	\$ 1.71	\$ 1.76	\$ 1.81
Costo EXWORK	\$ 96,600.00	\$ 99,498.00	\$ 102,482.94	\$ 105,557.43	\$ 108,724.15
Gastos de Exportación					
Despacho mediante DAE	\$ 200.00	\$ 206.00	\$ 212.18	\$ 218.55	\$ 225.10
Gestión por coordinación de Inspección (fuera del puerto dentro del perímetro urbano)	\$ 30.00	\$ 30.90	\$ 31.83	\$ 32.78	\$ 33.77
Gestión por Coordinación de inspección antinarcótico	\$ 30.00	\$ 30.90	\$ 31.83	\$ 32.78	\$ 33.77
Obtención de Certificado de Origen	\$ 50.00	\$ 51.50	\$ 53.05	\$ 54.64	\$ 56.28
Elaboración de AISV	\$ 15.00	\$ 15.45	\$ 15.91	\$ 16.39	\$ 16.88
Total Trámite de Exportación	\$ 325.00	\$ 334.75	\$ 344.79	\$ 355.14	\$ 365.79
Empaque y Unitarización	\$ 176.00	\$ 181.28	\$ 186.72	\$ 192.32	\$ 198.09
Contenerización	\$ 150.00	\$ 154.50	\$ 159.14	\$ 163.91	\$ 168.83
Trasporte Interno	\$ 120.00	\$ 123.60	\$ 127.31	\$ 131.13	\$ 135.06
Certificados	\$ 361.00	\$ 371.83	\$ 382.98	\$ 394.47	\$ 406.31
Servicios Internos Adicionales	\$ 205.00	\$ 211.15	\$ 217.48	\$ 224.01	\$ 230.73
Servicios Adicionales en Aduana	\$ 400.00	\$ 412.00	\$ 424.36	\$ 437.09	\$ 450.20
Costos Adicionales dentro del Terminal Portuario	\$ 495.00	\$ 509.85	\$ 525.15	\$ 540.90	\$ 557.13
Otros Trámites de Exportación	\$ 372.00	\$ 383.16	\$ 394.65	\$ 406.49	\$ 418.69
Seguro	\$ 12.48	\$ 12.85	\$ 13.24	\$ 13.64	\$ 14.05
Total Gastos de Exportación	\$ 2,616.48	\$ 2,694.97	\$ 2,775.82	\$ 2,859.10	\$ 2,944.87
Costo FOB	\$ 99,216.48	\$ 102,192.97	\$ 105,258.76	\$ 108,416.53	\$ 111,669.02
Costo FOB Unitario	\$ 1.65	\$ 1.70	\$ 1.75	\$ 1.81	\$ 1.86
Margen de Utilidad 80%	\$ 79,373.18	\$ 81,754.38	\$ 84,207.01	\$ 86,733.22	\$ 89,335.22
Precio FOB	\$ 178,589.66	\$ 183,947.35	\$ 189,465.77	\$ 195,149.75	\$ 201,004.24
Precio FOB Unitario	\$ 2.98	\$ 3.07	\$ 3.16	\$ 3.25	\$ 3.35

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N° 23, se puede visualizar el costo anual de exportación de gel sanitizante, el Costo FOB se obtiene mediante el costo EXWORK más los gastos de exportación de manera anual.

El costo EXWORK = \$ 96.600,00 + Gastos de Exportación \$ 2.616,48 = \$ 99.216,48

Es decir, se cumplirá con la entrega de 15.000 botellas de gel sanitizante de 500 ml con un período trimestral de “15.000* 4 veces al año = 60.000 botellas”.

Obteniendo un costo FOB de \$ 99,216.48 y un costo unitario de \$1,61 por botella.

Se considera el margen de utilidad del 80%, dando como resultado \$ 79,373.18

4.13.8. Ventas anuales

Tabla 24. *Proyección de ventas anuales*

Proyección de Ventas Anuales				
Año	Cantidad	Descripción	Valor Anual	Valor Total
2021	60000	Gel Sanitizante	\$ 2.98	\$ 178,800.00
2022	61800	Gel Sanitizante	\$ 3.07	\$ 189,726.00
2023	63654	Gel Sanitizante	\$ 3.16	\$ 201,146.64
2024	65564	Gel Sanitizante	\$ 3.25	\$ 213,081.77
2025	67531	Gel Sanitizante	\$ 3.35	\$ 226,227.27

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N° 24, se observa el total de las ventas anuales, el cual se realiza en base a todos los costos operacionales y costos de exportación que incurren para la comercialización del gel sanitizante, dicho esto, se considera un crecimiento de la demanda del 3%.

4.13.9. Gastos de ventas

Tabla 25. *Proyección de gastos de ventas*

Proyección de Gastos de Ventas			
Año	Ventas Anuales	Gastos Publicitarios	Total de Gastos
2021	\$ 178,350.65	\$ 1,783.51	\$ 1,783.51
2022	\$ 189,212.21	\$ 1,892.12	\$ 1,892.12
2023	\$ 200,735.23	\$ 2,007.35	\$ 2,007.35
2024	\$ 212,960.01	\$ 2,129.60	\$ 2,129.60
2025	\$ 225,929.27	\$ 2,259.29	\$ 2,259.29

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N°25 se visualiza la proyección de gastos de ventas, donde se consideran los gastos publicitarios que incurren en la comercialización el 1% del total de ventas anuales de un año a otro.

4.13.10. Flujo de efectivo

Tabla 26. Flujo de efectivo

Flujo de Efectivo						
	Año	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos						
Saldo Inicial	\$ 30,000.00					
Ventas		\$ 178,800.00	\$ 189,726.00	\$ 201,146.64	\$ 213,081.77	\$ 226,227.24
Total de Ingresos		\$ 178,800.00	\$ 189,726.00	\$ 201,146.64	\$ 213,081.77	\$ 226,227.24
Egresos						
Costo de Venta		\$ 99,216.48	\$ 102,192.97	\$ 105,258.76	\$ 108,416.53	\$ 111,669.02
Gastos Administrativos		\$ 1,158.00	\$ 1,192.74	\$ 1,228.52	\$ 1,265.38	\$ 1,303.34
Gastos de Exportación		\$ 2,616.48	\$ 2,694.94	\$ 2,775.82	\$ 2,859.10	\$ 2,944.87
Gastos de Venta		\$ 1,788.00	\$ 1,897.26	\$ 2,011.47	\$ 2,130.82	\$ 2,262.27
Total de Egreso		\$ 104,778.96	\$ 107,977.91	\$ 111,274.57	\$ 114,671.83	\$ 118,179.50
Saldo Final	\$ 30,000.00	\$ 74,021.04	\$ 81,748.09	\$ 89,872.07	\$ 98,409.94	\$ 108,047.74

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N° 26, se detalla un flujo de efectivo positivo desde el primer año con un valor de \$ 74.021.04.

Finalizando el año 2025 con un valor de \$ 108.047,74, es decir, no representa cifras negativas.

4.13.11. Valor Actual Neto y Tasa interna de Retorno

Tabla 27. VAN y TIR

Inversión	\$ 30,000.00	
Año	Flujo de Efectivo	Valor Presente
0	-\$30,000.00	\$ 30,000.00
1	\$ 73,708.95	\$ 65,811.57
2	\$ 81,376.15	\$ 64,872.57
3	\$ 89,605.62	\$ 63,779.51
4	\$ 98,434.48	\$ 62,556.89
5	\$ 107,902.18	\$ 61,226.59
Valor Presente Neto (VPN)	\$348,247.13	\$ 318,247.13
Tasa Interna de Retorno (TIR)	257%	
Tasa de Descuento (TMAR)	12%	
Tasa de Rentabilidad	10.61	

Elaborado por: Macías y Muñoz, (2022)

En la tabla N° 27 se detalla el TIR y VAN para lograr el punto de equilibrio en donde se conocerá en qué tiempo se recupera la inversión y saber si es factible o no invertir en el proyecto de gel sanitizante al mercado de Santiago de Chile, dicho esto se considera rentable ya que el VPN resulta positivo con \$348.247,13 y la TIR es mayor con 257% que la TMAR, siendo el 12%.

CONCLUSIONES

De acuerdo al estudio realizado y tomando como referencia los objetivos descritos se puede concluir lo siguiente:

- El presente proyecto se desarrolló con el objetivo de conocer al mercado de destino, Santiago de Chile - Chile, para poder determinar la viabilidad y la toma de decisiones, que avale una comercialización internacional exitosa del gel sanitizante en el exterior para la empresa PRODID C. LTDA.
- Acorde a la investigación realizada se pudo denotar, que el mercado chileno posee un constante crecimiento en el consumo de geles sanitizantes, dado el escenario de pandemia actual, creando una tendencia de demanda en el uso de productos de higienización a base de alcohol.
- La empresa PRODID C. LTDA. conocerá acerca de los procesos de exportación de manera detallada, de tal forma que el producto pueda llegar hasta el mercado meta en buenas condiciones, teniendo como objetivo brindar al mercado chileno un producto que cumpla con todas las exigencias, logrando de esta manera su posicionamiento.
- El plan de exportación finaliza con la determinación del financiamiento, evidenciando una rentabilidad durante el periodo de evaluación, mismo que comprendió 5 años, detallando la TIR de 257%, con un periodo de recuperación de la inversión y un VAN positivo de \$ 348.247,13.
- Por último, se concluye en el presente proyecto de exportación, una inversión de \$26.766,48 en base a los 15000 geles sanitizantes comercializados, mismo que puede ser sustentado por capital propio y reinvertido para los siguientes meses, dando un total de inversión anual de \$107.065,92.

RECOMENDACIONES

Al finalizar el presente proyecto se recomienda a la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA., considerar lo siguiente:

- Capacitar al personal de trabajo en caso de requerirlo, de tal manera que adquieran conocimientos del proceso de exportación, en caso de querer comercializar los demás productos que ofrece la empresa.
- Aprovechar el acuerdo comercial que existe entre Chile y Ecuador.
- Diversificar la oferta exportable, promoviendo el gel sanitizante producido por la empresa, hacia el mercado de Chile o demás destinos con un alto potencial.
- Incrementar la promoción del producto mediante el uso de los recursos tecnológicos, creando plataformas virtuales que permitan acceder a los mercados logrando crear diversos canales de compra y venta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Accenture. (2020). Obtenido de <https://www.anda.cl/wp-content/uploads/2020/08/PPT-Consumer-Pulse-Check-Chile.pdf>

ALADI. (13 de 08 de 2020). *ALADI*. Obtenido de <https://www2.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/ca05a6ae01cc969583257d8100416d1e/c193afa80645eebf032585120059bd01?OpenDocument>

Banco Central del Ecuador. (15 de 04 de 2021). Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202104.pdf>

BCE. (12 de 2016). Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/doctec11.pdf>

Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la investigación* (Tercera edición ed.). Colombia. Recuperado el 06 de 03 de 2021, de <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>

CAMAE. (23 de 05 de 2020). *CAMAE*. Recuperado el 2020, de <http://www.camae.org/incoterms/incoterms-2020-los-cambios-que-llegan/>

Cámara Marítima del Ecuador. (30 de 07 de 2020). *CAMAE*. Obtenido de <http://www.camae.org/sin-categoria/la-produccion-nacional-de-gel-antibacterial-crecio-y-se-exporta-a-siete-paises/>

Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques. (03 de 04 de 2020). Obtenido de https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/F_Chile.pdf

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI. (29 de 12 de 2010). Obtenido de <https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>

Comité de Comercio Exterior. (2017).

Comunidad de Comercio Exterior. (04 de 01 de 2015). *Comunidad de Comercio Exterior*. Obtenido de https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/incoterms-2010-termino-fob-franco-a-bordo?xg_source=activity

Concepto de Demanda. (26 de 05 de 2020). Obtenido de <https://concepto.de/demanda/#ixzz6j63YD14m>

Constitución de la República del Ecuador. (20 de 10 de 2008). Obtenido de <https://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/09/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador.pdf>

- Criterios Digital*. (08 de 05 de 2020). Obtenido de <https://criteriosdigital.com/datos/deptoeconomicoycomercio/el-comercio-de-gel-antibacterial-crece-en-el-pais-todos-deben-poseer-permisos-sanitarios/>
- Datta Business Innovation. (2020). La pandemia generó 1,7 millones nuevos compradores online en América Latina. *Datta Business Innovation*.
- Desarrollo y Gestión de Microemprendimientos en Áreas Rurales*. (s.f.). Obtenido de https://www.agro.uba.ar/unpuente/img/contenidos_pdf/modulo4.pdf
- EAE Business School*. (24 de 01 de 2019). Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/tramites-aduaneros-esenciales-para-importaciones-y-exportaciones/>
- El Universo*. (30 de 07 de 2020). Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/07/30/nota/7922901/produccion-gel-antibacterial-ecuador-coronavirus/>
- El Universo. (13 de 08 de 2020). Ecuador y Chile concretan un nuevo acuerdo comercial. *El Universo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/08/13/nota/7940338/ecuador-tratado-comercial-chile-2020/>
- Exportación, C. d. (2013). *Guía práctica: Plan de exportación*. Puerto Rico. Recuperado el 12 de 01 de 2021, de http://www.comercioyexportacion.com/images/documentos/exportar/Guia_Practica_del_Plan_de_Exportacion-Version_Final_Oficial_LV.pdf
- Exteriores*. (09 de 2021). Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Ecuador_FICHA%20PAIS.pdf
- Gastalver Robles Maria Carmen . (2017). *Información y gestión operativa de la compraventa internacional*. España: ELEARNING S.L.
- Google Maps*. (24 de 04 de 2021). Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Productos+Quimicos+DID+PRODID+Cia.+Ltda./@-2.000722,-79.9665775,17z/data=!4m5!3m4!1s0x902d0dc7f4fd6f25:0x8c508f61223af01b!8m2!3d-2.0012688!4d-79.9702897?hl=es>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). Metodología de la investigación. En R. H. Sampieri, *Metodología de la investigación* (Sexta edición ed.). México: <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>.
- Instituto de Salud Pública. (2020).
- Instituto de Salud Pública*. (01 de 04 de 2020). Obtenido de <https://www.seguridaddeproductos.cl/seguridad-de-productos/consejos-de>

- seguridad/consumo-y-uso-seguro-de-productos-en-la-prevencion-de-enfermedades-coronavirus-e-infecciones-similares/
- Instituto de Salud Pública.* (19 de 08 de 2021). Obtenido de <https://registrosanitario.ispch.gob.cl/>
- ISP. (04 de 03 de 2010). Obtenido de <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=211455>
- Lista arancelaria de Chile.* (2020). Obtenido de http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_HKG_FTA/ESP/Lista-Aranceles-Chile.pdf
- López, D. (2015). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/incoterms.html>
- Márquez Ramos Laura. (2016). *Acuerdos de Integración Comercial*. Australia: Asociación Española de Ciencia Regional.
- OECD. (05 de 05 de 2021). Obtenido de https://oec.world/es/visualize/tree_map/hs92/export/ecu/all/6/2019/
- OECD. (05 de 10 de 2021). Obtenido de https://oec.world/es/visualize/tree_map/hs92/import/ecu/all/6/2019/
- OECD. (24 de 04 de 2021). *Observatory of Economic Complexity*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/hs92/chemical-products?growthSelector=value1&yearSelector2=tradeYear2>
- Organización Mundial de la Salud (OMS). (2020).
- PROECUADOR.* (05 de 2019). Obtenido de file:///C:/Users/jade_/Downloads/PROEC_FT2019_CHILE_MAYO.pdf
- Quezada, J. (2020). *Producción*. Universidad de Guayaquil, Química orgánica (química orgánica, biología), Guayaquil. Obtenido de <https://www.studocu.com/ec/document/universidad-de-guayaquil/quimica-organica/apuntes/produccion-produccion/9128129/view>
- RAE. (03 de 05 de 2021). Obtenido de <https://www.rae.es/observatorio-de-palabras/sanitizar>
- RAE. (03 de 05 de 2021). *Real Academia Española*. Obtenido de <https://dle.rae.es/gel?m=form>
- Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión. (2018).
- Rentokil Blog.* (11 de 06 de 2020). Obtenido de <https://www.rentokil.com/cl/blog/queson-los-sanitizantes/>
- SeaRates. (01 de 06 de 2021). *SeaRates*. Obtenido de <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

- Secretaría Técnica Planifica Ecuador.* (2017). Obtenido de Plan Nacional de Desarrollo 2017 - 2021 Toda una Vida: <https://www.planificacion.gob.ec/plan-nacional-de-desarrollo-2017-2021-toda-una-vida/>
- SENAE. (17 de 02 de 2019). *Servicio Nacional del Ecuador.* Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2017). *Resolución Nro. SENAE-DGN-2012-0336-RE.*
- Statista.* (13 - 22 de 03 de 2020). Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/1110121/productos-mas-consumidos-covid-19-chile/>
- SUBREI. (2021). *Subsecretaría de relaciones económicas internacionales.* Obtenido de https://aranceles.subrei.cl/C_inicio
- TMF Ecuador S.A.* (27 de 11 de 2021). Obtenido de <https://www.tmf-group.com/es-co/locations/the-americas/ecuador/>
- Trade Map .* (18 de 01 de 2022). Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c152%7c%7c%7c%7c380894%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- WITS.* (24 de 04 de 2021). Obtenido de World Integrated Trade Solution: <http://wits.worldbank.org/es/visualization/Detailed-Country-Analysis-Visualization.html>

ANEXOS

Anexo 1. Carta de PRODUCTOS QUÍMICOS DID PRODID. C. LTDA.

Guayaquil, 11 de febrero de 2021

Ph.D Mónica Villamar Mendoza

Directora de la carrera de Comercio Exterior

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Yo, DECKER DEL PINO CARLA MONSERRATE, en calidad de Representante Legal de la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA., RUC 0991336516001, por la presente autorizo el uso de información y nombre de la empresa, destinado a la elaboración del Proyecto de tesis de grado de las siguientes estudiantes: MACÍAS VARGAS ALLISON NICOLE con número de CI. 0925304990, y MUÑOZ LÓPEZ JENIFFER GISSELL con número de CI. 1313677930, para optar al título de Ingeniería en Comercio Exterior.

Agradezco su amable atención.



Decker del Pino Carla Monserrate

Representante legal

PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA.

Anexo 2. Encuesta realizada a los importadores de Chile

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS IMPORTADORES

El objetivo de la encuesta es obtener información de empresas importadoras de geles sanitizantes en Santiago de Chile - Chile, a través de respuestas online

Correo:

Nombre de la empresa:

1. ¿Actualmente se encuentra importando algún producto ecuatoriano?

Si

No

2. ¿El gel sanitizante se encuentra dentro de la lista de productos que importa?

Si

No

3. ¿Con qué frecuencia requiere la empresa importar gel sanitizante?

Mensual

Trimestral

4. ¿Qué tipo de transporte utiliza para la importación del producto?

Marítimo

Aéreo

5. ¿Qué término de negociación utiliza con sus proveedores internacionales?

EXW

FOB

6. ¿Cuál forma de pago utilizan comúnmente?

Pago anticipado

Pago directo

7. ¿Cuál considera usted que puede ser la mejor presentación para la compra de un gel sanitizante?

250 ML

500 ML

8. ¿Qué característica considera importante para la importación del producto?

Presentación

Precio

9. ¿Cuál es el principal inconveniente que tiene su empresa al momento de importar?

Falta de información

Mala coordinación y/o demoras

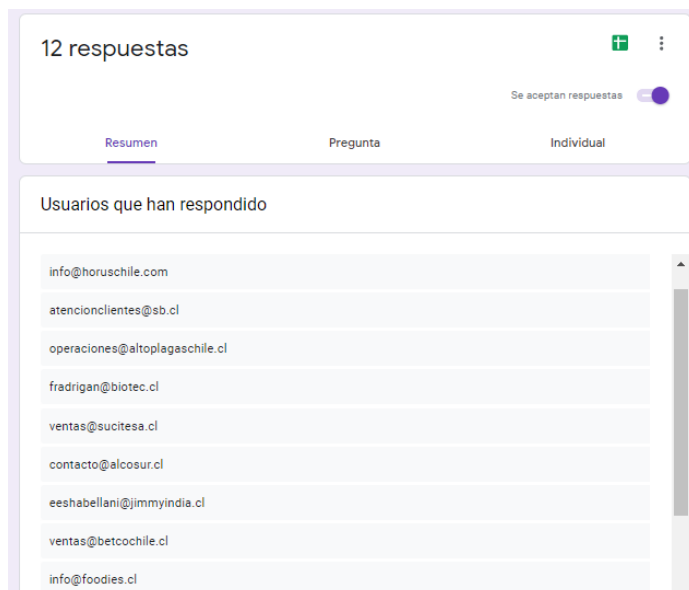
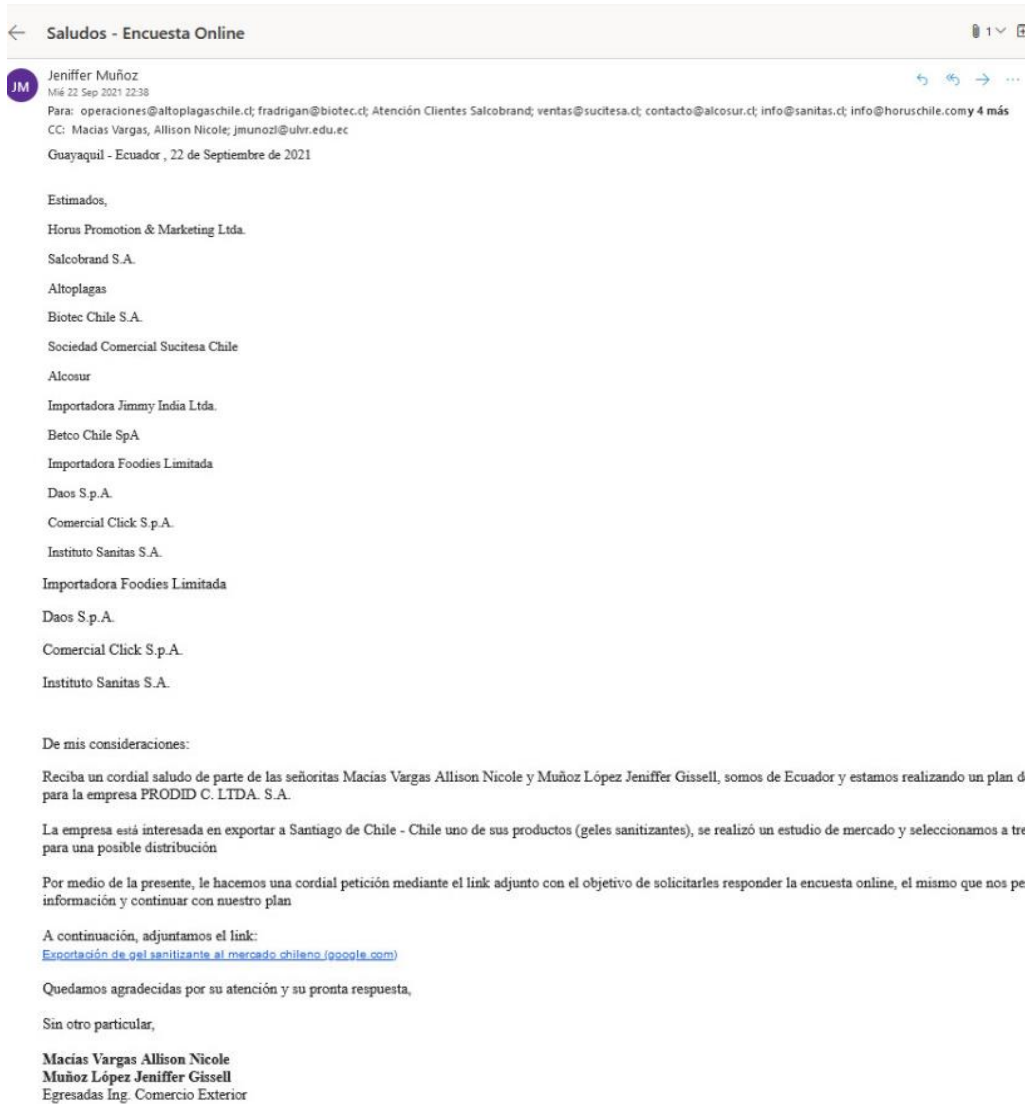
10. ¿A través de que medio de comunicación prefiere recibir información del producto?

Internet

Televisión

Radio

Anexo 3. Evidencia mediante capturas de pantalla de los correos enviados a los diferentes importadores realizadas vía Hotmail y Google Forms



Anexo 4. Entrevista al Representante Legal de PRODID. C. LTDA.

1. ¿Con qué propósito fue creada la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA.?
2. ¿La empresa desde sus inicios consideró la exportación de sus productos? Justifique su respuesta
3. ¿En la actualidad estaría dispuesta la empresa a diversificar su mercado posicionando al gel sanitizante hacia el mercado chileno?
4. ¿PRODID C. LTDA ha considerado al mercado de Santiago de Chile para realizar exportaciones de gel sanitizante?
5. ¿Cómo se abastece de la materia prima para cubrir sus niveles de producción?
6. ¿Cuántas unidades pudiera producir la empresa como máximo con los recursos que posee actualmente?
7. ¿Cuántas unidades trimestrales podrá la empresa fabricar para la exportación, sin contar las que elabora para su venta local?
8. ¿Si la empresa se enfrenta un aumento de demanda internacional, tendría la capacidad de abastecerla? En caso de ser negativa su respuesta justifíquela
9. ¿Qué tan satisfecha se sentiría al comercializar internacionalmente sus productos?

Anexo 5. Captura de las respuestas en la entrevista realizada al Representante Legal de PRODID. C. LTDA.

1 respuesta



Se aceptan respuestas

Resumen

Pregunta

Individual

Usuarios que han respondido

Correo electrónico

carladecker@prodidcialtda.com

Apellidos y Nombres

1 respuesta

Decker del Pino Carla Monserrate

1. ¿Con qué propósito fue creada la empresa PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODID C. LTDA?

1 respuesta

Nuestra empresa fue creada con el propósito de brindar productos de higiene y sanitizado a las industrias de alimentos del país, con productos fabricados nacionalmente con precios asequibles.

2. ¿La empresa desde sus inicios consideró la exportación de sus productos? Justifique su respuesta

1 respuesta

No, desde el inicio se consideró la venta a nivel nacional

3. ¿En la actualidad estaría dispuesta la empresa a diversificar su mercado posicionando al gel sanitizante hacia el mercado chileno?

1 respuesta

Si, conocemos la importancia de este producto en la actualidad y confiamos en la calidad de nuestra marca, estaríamos muy interesados en posicionar nuestro producto en el mercado chileno.

4. ¿PRODID C. LTDA ha considerado al mercado de Santiago de Chile para realizar exportaciones de gel sanitizante?

1 respuesta

Si, entendemos que Santiago de Chile es una ciudad con un mercado muy estable y es de mucho interés para nosotros exportar nuestra maca de gel sanitizante

5. ¿Cómo se abastece de la materia prima para cubrir sus niveles de producción?

1 respuesta

Nuestros proveedores cubren nuestras necesidades de materia prima. Nos abastecemos de manera mensual, con materia prima importada en su mayoría

6. ¿Cuántas unidades pudiera producir la empresa como máximo con los recursos que posee?

1 respuesta

50 cajas x 50 unidades

7. ¿Cuántas unidades trimestrales podrá la empresa fabricar para la exportación, sin contar las que elabora para su venta local?

1 respuesta

Aproximadamente unas 1500 unidades trimestrales

8. ¿Si la empresa se enfrenta un aumento de demanda internacional, tendría la capacidad de abastecerla? En caso de ser negativa su respuesta justifique la

1 respuesta

En ese caso se invertiría en maquinaria para aumentar la capacidad productiva, ya que si contamos con el área para ubicar nuevas líneas. Lo haríamos en función de la demanda

9. ¿Qué tan satisfecha se sentiría al comercializar internacionalmente sus productos?

1 respuesta

Muy satisfecha, sabiendo que también estamos aportando positivamente a la economía del país.

Anexo 6. Ficha de Observación dirigida a PRODID C. LTDA.

INDICADORES	VALORACIÓN DE INDICADORES						
	CONDICIÓN		MALO	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
	Si	No	1	2	3	4	5
PRODUCCIÓN							
Infraestructura adecuada para la producción							
Dispone de activos para la producción y abastecimiento de materia prima							
Buenas prácticas de fabricación							
ALMACENAMIENTO							
Dispone un adecuado control y planificación del inventario							
Manipulación apropiada del producto para su almacenamiento							
Mantiene las cargas en zonas idóneas y localizables							
OPERATIVO							
Gestiona y planifica las actividades de producción, transporte, almacenaje y distribución							
Gestión de los procesos técnicos y el estricto cumplimiento de leyes y normativas relacionadas con el proceso de producción							
Mantienen registros que evidencien el personal involucrado en el proceso							
LOGÍSTICA							
Adecuada gestión en la distribución y entregas							
Correcta planificación de rutas de transporte de carga							
Mantienen registros que evidencien la trazabilidad de la carga							
RECURSOS HUMANOS							
Cuenta con un equipo cualificado							
El personal cumple con el código de vestimenta							
Buen ambiente laboral							
PRODUCTO							
Aplicación de medidas sanitarias							
El producto posee su propia marca comercial							
Emplea mecanismos de control de calidad							

Anexo 7. Instalaciones de PRODID C. LTDA.







