



NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Tesis previa a la obtención del título de
Licenciado en Negocios Internacionales.**

AUTORES: Gabriela Orellana Cadena,
Diana Barrientos Quiroz

TUTOR: Ing Fernando Brito, Msc

**Internacionalización de Kit ante
derrames de hidrocarburos al
mercado colombiano**

Declaración Expresa

Yo, GABRIELA SUSANA ORELLANA CADENA, en calidad de autor del trabajo de investigación titulado INTERNACIONALIZACIÓN DE KIT DE CONTINGENCIA ANTE DERRAMES DE HIDROCARBUROS AL MERCADO COLOMBIANO, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador - UIDE para hacer uso del contenido de la presente obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos de uso de este trabajo corresponden a la Universidad Internacional del Ecuador. La responsabilidad legal del contenido del documento corresponde exclusivamente al autor.

GABRIELA SUSANA ORELLANA CADENA

0930904453

Declaración Expresa

Yo, DIANA CAROLINA BARRIENTOS QUIROZ, en calidad de autor del trabajo de investigación titulado INTERNACIONALIZACIÓN DE KIT DE CONTINGENCIA ANTE DERRAMES DE HIDROCARBUROS AL MERCADO COLOMBIANO, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador - UIDE para hacer uso del contenido de la presente obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos de uso de este trabajo corresponden a la Universidad Internacional del Ecuador. La responsabilidad legal del contenido del documento corresponde exclusivamente al autor.

DIANA CAROLINA BARRIENTOS QUIROZ

0926371816

Certificación: Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, GABRIELA SUSANA ORELLANA CADENA, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado INTERNACIONALIZACIÓN DE KIT DE CONTINGENCIA ANTE DERRAMES DE HIDROCARBUROS AL MERCADO COLOMBIANO, es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

GABRIELA SUSANA ORELLANA CADENA

0930904453

Certificación: Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, DIANA CAROLINA BARRIENTOS QUIROZ, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado INTERNACIONALIZACIÓN DE KIT DE CONTINGENCIA ANTE DERRAMES DE HIDROCARBUROS AL MERCADO COLOMBIANO, es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

DIANA CAROLINA BARRIENTOS QUIROZ

0926371816

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

Gustavo Vega, PhD.

Rector

Ramiro Canelos, PhD.

Vicerrector Académico

Patricio Torres, PhD.

Decano Facultad de Ciencias Administrativas

MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

María Auxiliador Guerrero, PhD.

Directora Académica

Cristina Plúa Muñoz, MBA.

Coordinadora carrera Negocios Internacionales

Viviana Medina Vergara, MBA.

Coordinadora carrera Administración de Empresas

Tania Palacios Sarmiento, MGS.

Coordinadora carrera Marketing

DEDICATORIA

El presente plan de negocios es dedicado principalmente a Dios, por ser nuestro pilar fundamental y darnos la fuerza para culminar y alcanzar este logro en nuestra formación profesional.

A nuestros familiares por ser nuestro apoyo y brindarnos constantes palabras de aliento para culminar esta meta, A Gia y Mia por ser nuestra mayor inspiración para alcanzar los triunfos planteados.

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento de este plan de negocio va dirigido a nuestro tutor el Ing. Fernando Brito quien contribuyó con su conocimiento y ayuda a culminar con éxito esta etapa universitaria.

A nuestros compañeros y docentes por brindarnos la oportunidad de experimentar y desarrollar habilidades, destrezas que son importantes para nuestra vida profesional.

A mi compañera de proyecto de titulación por el compromiso, confianza y apoyo.

Diana B. & Gabi O.

INDICE GENERAL

DEDICATORIA	5
AGRADECIMIENTO	5
INDICE GENERAL	6
INDICE DE TABLAS	10
INDICE DE FIGURAS.....	12
INTRODUCCIÓN	14
CAPITULO 1	16
1.1. Planteamiento del Problema.....	16
1.2. Formulación del Problema	17
1.3. Sistematización del Problema	17
1.4. Objetivos	18
1.4.1 Objetivo General.....	18
1.4.2 Objetivos Específicos.....	18
1.5. Justificación.....	18
1.6. Delimitación o Alcance	19
CAPITULO 2.....	20
2.1. Antecedentes de la investigación	20
2.2. Marco Teórico	22

2.2.1	Plan de Negocio	22
2.2.2	Estructura del plan de negocio	23
2.2.3	Importancia del plan de negocio	23
2.2.4	Derrames químicos	24
2.2.4.1.	Gestión ambiental de las industrias	26
2.2.4.2.	Gestión de productos químicos.....	28
2.2.5	Comercialización	28
2.2.5.1.	Exportación y comercio internacional.....	29
2.2.6	Estructura Estratégica del negocio.....	33
2.2.6.1.	Historia	33
2.2.6.2.	Misión.....	33
2.2.6.3.	Visión.....	34
2.2.6.4.	Valores.....	34
2.2.6.5.	Propuesta de Valor.....	34
2.2.6.6.	Aliados Estratégicos	35
2.2.6.7.	Modelo de negocios.....	35
2.2.7	Análisis estratégicos de la propuesta de valor	37
2.2.7.1.	Análisis FODA	37
2.2.7.2.	Análisis de las fuerzas competitivas de PORTER.....	38
2.2.7.2.1.	Amenaza de entrada potencial de nuevos competidores	38

2.2.7.2.2.	Poder de negociación de los clientes	38
2.2.7.2.3.	Amenaza de productos sustitutos.....	39
2.2.7.2.4.	Poder de negociación de los proveedores	39
2.2.7.2.5.	Rivalidad en el mercado	39
2.2.8	Plan de Marketing.....	39
2.2.8.1.	Objetivos de Marketing	39
2.2.8.2.	Segmentación de mercado	40
2.2.8.3.	Estrategias de posicionamiento	40
2.2.8.4.	Marketing Mix.....	43
2.2.8.4.1.	Producto	43
2.2.8.4.2.	Precio	44
2.2.8.4.3.	Plaza.....	44
2.2.8.4.4.	Promoción.....	45
CAPITULO 3	46
3.1	Metodología de la Investigación	46
3.1.1	Tipo de Investigación.....	46
3.1.2	Enfoque de Investigación.....	46
3.1.3	Método de Investigación.....	46
3.1.4	Métodos y técnicas de investigación.....	47
3.1.5	Población y Muestra	47

3.1.6	Análisis de los resultados.....	48
3.1.3.1	Resultados Cualitativos (Entrevista).....	48
3.1.3.2	Resultados Cuantitativos (Encuesta).....	50
3.1.3.3	Análisis general de los resultados	56
CAPITULO 4.....		57
4.1	Propuesta	57
4.1.1	Descripción del mercado objetivo	57
4.1.2	Descripción del producto	59
4.1.3	Organigrama estructural de la empresa.....	65
4.1.4	Perfil de puestos	65
4.1.5	Mapa de Procesos	69
4.1.6	Estudio Técnico	71
4.1.6.1.	Infraestructura.....	71
4.1.7	Estudios Legal.....	72
4.1.8	Plan Financiero	76
CONCLUSIONES		84
RECOMENDACIONES.....		85
BIBLIOGRAFÍA		86
ANEXOS		91

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Balanza Comercial de Ecuador en USD Millones enero- agosto 2022	31
Tabla 2 Modelo de negocio CANVAS - Kit Antiderrames	36
Tabla 3 Matriz FODA	37
Tabla 4 Segmentación conductual	40
Tabla 5 Segmentación geográfica	40
Tabla 6 Precios de Venta al Público PVP	44
Tabla 7 Precios de Venta Referenciales - Mercado Colombiano	44
Tabla 8 Acciones publicitarias por medio de redes sociales.....	45
Tabla 9 Población y Muestra de la Encuesta	48
Tabla 10 Entrevista a experto en Kit Antiderrames	48
Tabla 11 Entrevista a experto - Área Comercial.....	49
Tabla 12 Balanza comercial - Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones.....	57
Tabla 13 Productos de exportación no petrolera.....	58
Tabla 14 Cotización USD dólar en el mercado internacional.....	58
Tabla 15 Composición del Kit Antiderrame	60
Tabla 16 Presentaciones del kit antiderrames	61
Tabla 17 Ficha técnica codones absorbentes	62
Tabla 18 Ficha técnica cojines absorbentes	63
Tabla 19 Ficha técnica material absorbente	64
Tabla 20 Perfil de puesto - Gerente General.....	66
Tabla 21 Perfil de puesto - Contador	66
Tabla 22 Perfil de puesto - Asistente Contable Administrativo.....	67

Tabla 23 Perfil de puesto - jefe de Ventas	67
Tabla 24 Perfil de puesto - Asesor Comercial	68
Tabla 25 Perfil de puestos - jefe de Exportaciones	68
Tabla 26 Muebles y Equipos de Oficina de Exportación.....	72
Tabla 27 Inversión Inicial	76
Tabla 28 Sueldos Personal	77
Tabla 29 Gastos de Publicidad.....	77
Tabla 30 Costo unitario por Kit	78
Tabla 31 Proyección de Ventas Mensuales.....	79
Tabla 32 Estado de Resultado 2023.....	80
Tabla 33 Estado de Resultados en 3 escenarios	81
Tabla 34 Flujo de Caja Exportaciones Nobar S.A.	82
Tabla 35 Valor Actual Neto VAN	82
Tabla 36 Tasa Interna de Retorno TIR.....	83
Tabla 37 Punto de Equilibrio en Ventas	83

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación geográfica del mercado colombiano	19
Figura 2 Principales productos de exportación no petrolera.....	32
Figura 3 Principales destinos de exportación no petrolera	32
Figura 4 Estrategias BTL (Below the line).....	41
Figura 5 Posts Publicitarios	42
Figura 6 Kits de contingencia antiderrames	43
Figura 7 Redes Sociales Nobar S. A.....	45
Figura 8 Resultados: Tipo de Empresa	50
Figura 9 Resultados: Actividad de la empresa.....	51
Figura 10. Respuestas ¿Cree importante tener un kit antiderrame dentro de sus instalaciones?.	51
Figura 11 Respuestas: ¿Compraría kits antiderrames con productos 100% natural de origen ecuatoriano y así bajar el impacto de contaminación ambiental?.....	52
Figura 12 Respuestas: ¿Con que frecuencia compraría kits antiderrames?.....	53
Figura 13 Respuestas: ¿Qué tipo de presentación es ideal para su negocio?	53
Figura 14 Respuestas: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 20 galones o Caminero?.....	54
Figura 15 Respuestas: Cuanto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 30 galones o estacionario	55
Figura 16 Respuestas: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 40 galones o Móvil?.....	55
Figura 17 Comparativo de empresas activas en Colombia.....	59
Figura 18 Organigrama.....	65
Figura 19 Mapa de procesos Nobar	69

Figura 20 Infraestructura de la empresa	71
Figura 21 Pasos previos a la exportación.....	72
Figura 22 Pasos para obtener el registro como exportador.....	73
Figura 23 Formula del Punto de Equilibrio	83

INTRODUCCIÓN

El uso de productos químicos para facilitar el desarrollo de actividades es una práctica común en todo el mundo, pero además de los beneficios, estas sustancias también conllevan una exposición constante a riesgos que tienen un impacto significativo en la calidad de vida de las personas y efectos negativos en el medio ambiente. Por ello, a lo largo de los años se han ido elaborando normativas para eliminar o minimizar estos riesgos, regular el uso de sustancias químicas y limitar su exposición a los seres humanos desde su producción hasta su eliminación final.

Dado el gran número de sustancias químicas identificadas, es importante subrayar que cada una de ellas tiene efectos diferentes en los seres humanos. Por ello, algunos países y organizaciones han desarrollado normas que proporcionan información sobre los riesgos de cada producto. Según la ONU (2022), en la actualidad existen más de 20 millones de sustancias químicas. Casi un millón de ellos se consideran peligrosos y sólo unos 800 han sido suficientemente caracterizados en términos de efectos sobre la salud. Además, muchos de estos productos se utilizan de forma inadvertida y sin controles ni salvaguardias, por lo que la identificación de riesgos se ha convertido en una de las formas más eficaces de reducir las lesiones y enfermedades profesionales.

Varias listas internacionales han propuesto clasificaciones de sustancias basadas en estudios científicos. Los accidentes con productos químicos son muy importantes. La proliferación de la producción, almacenamiento y uso de sustancias demuestra que es necesario un control sistemático y bien definido de estos productos para proteger no sólo a la sociedad, sino también al Estado, al sector privado y al medio ambiente.

El objetivo de este documento es, por tanto, analizar la correcta manipulación de los productos químicos, teniendo en cuenta los factores que pueden causar enfermedades y lesiones en el trabajo. Para ello, se examinaron documentos en busca de información que tuviera en cuenta el objetivo principal de este trabajo.

El estudio presentado confirmó las deficiencias de los productos químicos en relación con los riesgos para la salud de las personas expuestas. La identificación de estas deficiencias es uno de los primeros pasos para mejorar el uso seguro de la expulsión de los productos químicos en el lugar de trabajo y prevenir así los riesgos para la salud humana.

Este trabajo puede servir de guía para la aplicación de estrategias de manipulación, almacenamiento y expulsión de los productos químicos en cualquier empresa, del país de Colombia, independiente de su tamaño.

El desarrollo del presente proyecto dispondrá de la comercialización internacional de un kit antiderrames hacia los servicios industriales y brindar un servicio completo hacia los clientes que mantienen proyectos que requieren de este servicio, destacando la calidad en los productos y asegurandola rentabilidad de los negocios que adquieren este tipo de combos de artículos.

CAPITULO 1

1.1. Planteamiento del Problema

Hoy en día, el planeta Tierra ha sufrido muchos cambios provocados por el hombre. "La intervención del hombre en el medio ambiente a través del desarrollo tecnológico y la búsqueda constante de mejores formas de vida ha provocado una serie de cambios en la calidad del agua, el aire y el suelo debido a la introducción de sustancias que no se encuentran en la naturaleza, lo que ha llevado a la muerte de peces, microorganismos y plantas que viven en estos ecosistemas" (Clean, 2019).

Los artículos de aseo son uno de esos cuerpos extraños que deberían facilitar la vida de las personas. Entre los productos más utilizados en el mundo se encuentran jabones, desinfectantes, productos para el afeitado, suavizantes, aceites corporales, perfumes, pesticidas, pinturas y muchos más, utilizados a diario por unos 7.530 millones de personas en la Tierra. La mayoría de estos productos de limpieza no son biodegradables porque están compuestos por derivados del petróleo, fosfatos y tensioactivos que contaminan el suelo, el aire y los recursos hídricos.

Por otro lado, los fosfatos y los tensioactivos persisten en el tiempo y se acumulan en grandes cantidades, lo que puede dar lugar a procesos de bioacumulación que alcancen al ser humano y a los ecosistemas. En los seres humanos, las toxinas se transfieren a la cadena alimentaria a través del riego de cultivos con aguas residuales o a través de las vías respiratorias (durante la producción o la pulverización de productos), provocando irritación ocular, enfermedades respiratorias y problemas digestivos.

Los ecosistemas y los organismos que los habitan también pueden absorber estas toxinas a través de la cadena alimentaria o la ingestión de tejidos, lo que provoca la contaminación y la muerte de los organismos acuáticos.

Desde el punto de vista de la calidad del aire, las sustancias químicas de los productos de higiene personal, cuando se utilizan en el hogar o en las instalaciones, “propagan y contribuyen a la formación de partículas y ozono, que es una fuente de contaminación atmosférica mundial aún mayor que los coches y los camiones” (López, 2022). Sin embargo, al analizar los datos indica que la contaminación ambiental minimiza los años de duración del planeta tierra.

1.2. Formulación del Problema

1. ¿La comercialización de kit antiderrames para el mercado colombiano es factible económica y financieramente?

1.3. Sistematización del Problema

- ¿De qué forma se conocerá las implicaciones teóricas de la comercialización del kit antiderrames a mercados internacionales?
- ¿De qué manera se analizará el impacto económico de la exportación del Kit Antiderrames al mercado colombiano?
- ¿De qué manera se analizará la viabilidad del plan de negocio para el Kit Antiderrames?

1.4. Objetivos

1.4.1 Objetivo General

- Identificar de factibilidad para la comercialización de Kit antiderrames para hidrocarburos al mercado colombiano.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Describir los aspectos teóricos que permitan fundamentar la idea del plan de negocio y comercialización del kit antiderrames hacia el mercado colombiano
- Diseñar una estrategia comercial y de mercadotecnia para dar a conocer el producto en el mercado colombiano.
- Determinar la viabilidad financiera del plan de negocio para la comercialización de los kits antiderrames hacia el mercado colombiano.

1.5. Justificación

El presente trabajo justifica su desarrollo mediante los siguientes criterios. Es relevante, porque el estudio busca enfocar los esfuerzos comerciales de la empresa Nobar S.A. de buscar expansión en mercados internacionales específicamente en el mercado colombiano, permitiendo diseñar acciones de crecimiento económico y de categoría dentro del mercado por medio del kit antiderrames de derivado de hidrocarburos.

Dentro de los beneficiarios del presente plan de negocio está la empresa Nobar S.A como directo, y las empresas con problemas de derrames serían los beneficiarios indirectos, los cuales podrán adquirir un producto completo,

oportuno y de calidad. La relevancia social se enfoca que el producto a comercializar es un kit muy útil para las empresas que tienen derrames de sustancias dentro de sus instalaciones disminuyendo los peligros que acarrear este tipo de incidentes. La implicación práctica, del presente trabajo, permite exponer la introducción del kit antiderrames al mercado colombiano así mismo resuelve cuestionamientos de las pymes que actualmente están en la búsqueda de nuevos mercados considerando análisis técnicos, legales y financieros. Finalmente, la utilidad metodológica, permite determinar a través de un estudio formal a que segmento de mercado o target debe enfocarse las estrategias de negocios, en el territorio colombiano.

1.6. Delimitación o Alcance

El proyecto pretende comercializar kits antiderrames hacia el mercado colombiano, en donde este será el mercado objetivo como son las industrias o empresas que requieran de estos productos y poder cumplir con las normativas ambientales de toda institución dedicada hacia actividades que utilizan químicos perjudiciales para la salud humana.

Figura 1 Ubicación geográfica del mercado colombiano



Fuente: Google Académico

CAPITULO 2

2.1. Antecedentes de la investigación

A fin de tener referentes de conocimiento para la investigación es importante presentar y analizar cada uno de los estudios realizados previamente en relación con el objetivo de estudio; identificar la factibilidad para la comercialización de Kit antiderrames para hidrocarburos al mercado colombiano. Para ello, se indaga sobre aspectos importantes que aportan una visión más clara y profunda del tema, complementando las perspectivas y los puntos de vistas válidos para el desarrollo de este proyecto. A continuación, se mencionan diferentes estudios:

Según el estudio realizado en Colombia por Rendón & Rincón (2022), titulado “Análisis de la gestión de los productos químicos teniendo en cuenta las enfermedades y accidentes laborales generados por su manipulación, almacenamiento y transporte” cuyo objetivo se enfocó en encontrar aquellos daños que ocasionan los residuos químicos en las personas que los manipulan.

Para esto, los resultados obtenidos indicaron lo siguiente; existen daños en la salud de los individuos causado por distintas sustancias como el mercurio, monóxido de carbono y benceno, metanol y el amoniaco, los cuales dañan los tejidos y pulmones de los trabajadores, además indica el impacto ambiental y daños en el suelo. Para esto, los autores proponen una correcta manipulación y almacenamiento de los productos químicos y también que se tomen medidas de control de prevención utilizando kits antiderrames.

Se contrasto daños en los pulmones de quienes manipulan estos productos, y daños en el suelo por falta de un correcto almacenamiento y manipulación. Como propuesta, indicaron que es importante seguir un protocolo bien estructurado considerando todas las variables inherentes en los procesos. De manera significativa para este estudio, los autores resaltan que es importante capacitar al personal sobre el uso de

productos antiderrames para la manipulación de sustancias químicas.

El objetivo de esta investigación fue de implementar un sistema en la gestión de seguridad y salud ocupacional, donde pudo encontrar un sistema medianamente adecuado, pero que sin duda debía actualizar y mejorar sus procesos para salvaguardar la integridad de sus trabajadores.

Entonces, como resultado obtuvo que existe un nivel medio de riesgo producido por el sistema actual, donde se han registrados más de 100 accidentes entre el período de 2016 – 2019, sin embargo, de estos datos, tan solo el 3% han sido producidos por contacto con productos químicos. No obstante, el autor propone un sistema adecuado para reducir los casos y mejorar la gestión. Como recomendación indica que, se debe implementar mecanismos de control; mediante la adaptación estratégica de equipos tales como el almacenamiento de kit antiderrames para la prevención y manejo de emergencias.

Según el proyecto de Aguilar, Cuenca, Gómez Coello (2021) titulado “Diagnóstico de la problemática ambiental causada por el desecho de las baterías del parque automotor de la ciudad de Azogues” Indica que su estudio se enfoca en analizar cómo influye el desecho de baterías de vehículos luego que cumplen con su período de funcionamiento y que son desechadas por los parques automotrices de la ciudad. Mediante un diagnóstico pudo encontrar algunos resultados sobre la problemática; los desechos producidos por esta batería se concentran en el plomo, principal componente en estas baterías, donde los residuos producidos pueden afectar el suelo y el ambiente en general.

Las baterías no son aprovechadas luego de su ciclo de vida y no existe por lo tanto una adecuada gestión. El autor recomienda a los establecimientos de automotores en la ciudad de Azogues, a que realicen un procedimiento adecuado para el manejo de las baterías cuando cumplan con su tiempo de duración, capacitarse e implementar medidas

de control ante emergencias; utilización de kit antiderrames para actuar rápidamente.

De acuerdo con el estudio desarrollado por Rivera (2021) “Propuesta de un programa de gestión ambiental de una planta empacadora de productos agrícolas, basadas en la norma ISO 14001:2015” indica que esta empresa al ser una planta que exporta productos agrícolas mantiene en sus procesos un alto riesgo ambiental, donde el suelo, aire y agua pueden llegar a ser contaminados en sus operaciones.

Se ha registrado impacto ambiental debido a sus procesos, los impactos han sido ocasionados principalmente en el suelo, donde se han registrado problemas y emergencias por riego de sustancias nocivas y engorrosas para el suelo. Para esto, indico que es necesario un plan de contingencia donde el uso de equipo, materias e instrumentos de emergencia deben estar al alcance en momentos precipitados. Ante derrame de combustible es indispensable que el personal conozca el uso de kit antiderrames para que puedan colocar los residuos en contenedores y rotulados.

2.2. Marco Teórico

2.2.1 Plan de Negocio

Un plan de negocios es una herramienta que analiza los riesgos y la viabilidad de un proyecto, el cual desarrolla estrategias y proporciona a los directivos, gerentes o encargados una guía más objetiva que les permita decidir la conveniencia de convertir esta idea en un proyecto real (Romero 2020).

Por su parte Tokan (2016) indica que un plan de negocios puede interpretarse como una herramienta de gestión empresarial que sirve de guía a los emprendedores en la gestión de un negocio en otras palabras, es una herramienta de planificación que le permite comunicar su idea de negocio a su gestión financiera.

2.2.2 Estructura del plan de negocio

De acuerdo con Casariego (2023) un plan de negocios, tiene una estructura general que permite su ejecución y puesta en marcha y es una guía fundamental para los pequeños y medianos emprendedores, esta estructura sigue el siguiente orden:

- *Resumen Ejecutivo*
- *Visión del negocio*
- *Análisis del mercado*
- *Planificación Estratégica*
- *Estrategias de comercialización*
- *Procesos*
- *Análisis Económico*

Cada emprendedor redacta un plan de negocio, aunque no todos lo hacen en la misma medida de análisis y profundidad, algunos empresarios desarrollan un plan de negocios en su mesa de comedor, escribir en servilletas ingresos esperados, inversiones necesarias y los beneficios esperados describiendo verbalmente las metas que quieren lograr, y las estrategias que utilizarán para obtener recursos que les ayuden a lograr sus objetivos camino, otros por su arte utilizan los servicios de empresas de investigación de mercado y consultores externos que les ayudarán a elaborarlo y les proporcionan estudios detallados de factibilidad del negocio (Rendón 2014).

2.2.3 Importancia del plan de negocio

La importancia del plan de negocios radica en el enfoque que se desea establecer cuando se desarrolla un plan antes de comenzar cualquier proyecto en mira. Es necesario indicar cuál es el objetivo, meta, estrategias y plan económico con el que se cuenta para iniciar un negocio. Por lo tanto, si no se realiza un plan adecuado, sin un estudio preliminar de un nicho de mercado, entonces aumenta

el riesgo de perder dinero e incluso no tener el financiamiento de inversores, si fuese el caso.

El plan de negocios es importante, ya que es una herramienta de gestión y planificación útil cuando se requiere emprender, ayuda obtener una visión general del mercado en el que operará y hace que sea más fácil ver el conjunto. Garantiza el desarrollo sostenible y la creación de valor en todas las partes de la cadena de valor. En resumen, el plan de negocios le brinda una descripción general de todos los procesos y recursos que determinada empresa debe manejar para obtener rentabilidad. (López E., 2020)

Por lo general, los empresarios desarrollan planes de negocio para atraer financiamiento externo, por ejemplo, este documento puede servir con el siguiente objetivo Gaytán (2020):

- Tomar un préstamo por negocio
- Obtener subvenciones y subsidios del estado
- Brindar al inversionista potencial la oportunidad de decidir si vale la pena invertir en el proyecto

2.2.4 Derrames químicos

Los accidentes químicos pueden suceder por una variedad de razones, tales como problemas mecánicos, operativas o de mantenimiento dentro de los procesos industriales, comerciales y de servicios, que son considerados errores humanos los cuales pueden ir de la mano por eventos naturales como terremotos o huracanes, entre otras razones. puede estar relacionado con actividades laborales (Cahón 2017). Un ejemplo de esto es un derrame de sustancias químicas en una planta industrial, taller, hospital, laboratorio clínico, taller de maquinaria o en el transporte de estos (Alcántara y Ramírez 2012).

Los químicos y compuestos que causan un peligro para la salud, la seguridad y el medio ambiente, son productos como el ácido sulfúrico y clorhídrico, aceites, grasas, pinturas, disolventes y polvos que a simple vista son sustancias inofensivas debido al uso diario, pero cuando se manipulan incorrectamente pueden provocar accidentes (Muñoz de La Cruz, Vilchis Reyes, y Mendoza Lorenzo 2021).

Cuando se descubren las áreas que contiene productos químicos sensibles de derrames, es necesario utilizar medidas de prevención y manejo de sustancias químicas, anticiparse a las situaciones tales como accidentes laborales, ya que puede originar resbalones y caídas a los empleados, así como accidentes con equipos de transporte esta prevención evitará la mayoría de los problemas cotidianos en las industrias y se mitigará los accidentes a gran escala y pueden ocasionar enormes costos de limpieza y mala publicidad para cualquier empresa (Murillo y Cáceres 2018).

Los resultados de la evaluación de riesgos también ayudan a desarrollar una estrategia adecuada para la planificación de emergencias. La planificación o preparación para emergencias es un plan de respuesta integral para reaccionar ante una serie de emergencias previsibles previstas en las obras y para contener la pérdida de vidas humanas (Ahmed y Ismail 2018)

Las empresas pueden realizar planes de emergencia para la prevención de derrames de productos químicos, entre los detallados por Gulati (2017) son los siguientes:

- Identificación de los escenarios potenciales de desastre y planificación para combatir y minimizar el daño.
- Advertencia, acciones de protección como evacuación de personal, etc.
- Contención del desastre mediante aislamiento, extinción de incendios, etc.
- Rescate, socorro y asistencia a las personas afectadas en la fábrica y comunidad.
- Formulación del plan de emergencia.

2.2.4.1. Gestión ambiental de las industrias

El impacto de colocar información sobre el desempeño ambiental de las industrias en el dominio público y su influencia en su desempeño ambiental a partir de entonces ha involucrado a investigadores y analistas durante bastante tiempo. Sin embargo, está claro que las acciones efectivas para frenar la contaminación deben provenir de las propias industrias, independientemente de la fuente y la naturaleza de la motivación, la información ambiental, debe ser susceptible de ser interpretado de una manera que conduzca específicamente a acciones que prevengan la degradación del medio ambiente (Wijesinghe 2018).

Desde un punto de vista ecológico, la contaminación de suelos y aguas subterráneas es una situación peligrosa que obliga a la empresa contaminante a actuar generando con esto costos económico de la contaminación, más si estos contaminantes son vertidos y que afectan a las vertientes de aguas cercanas a la industria, además del principio de quien contamina es el ente que paga, tienen un alto riesgo de dañar la imagen de la empresa de quien contamina, con consecuencias para el público (Domínguez, Bravo, y Sosa 2014). El riesgo se cuantifica entre la relación de la probabilidad de ocurrencia y sus consecuencias, utilizando la formula otorgada por criterios recogidos de la UNE 150008:2008 siendo el Riesgo= (Probabilidad o frecuencia de ocurrencia x Consecuencias) (Freire, Meneses, y Cuesta 2021).

La contaminación ambiental ocasionado por las industrias de todo tipo en diferentes países del mundo, reduce el bienestar de los ciudadanos tanto del presente como del futuro; sin embargo, éstos no reciben compensación alguna por el deterioro ocasionado por las industrias, por ello se deben crear reglas que impidan la contaminación por productos químicos y se implementen sanciones para ello (Fonfría, Sans, y Ribas 2017).

La gestión empresarial suele ser eficaz si puede mantener en eficiencia y calidad de los productos que ofrece ya sea promoviendo un modelo de interacción entre los colaboradores o el diseño efectivo de la organización, pues las empresas se encuentran en constante búsqueda de la calidad y ser mejores que la competencia (Esparza y Gamboa 2001). A través de la eficiencia operativa y la gobernanza para aumentar la productividad y competitividad es importante de presupuesto y talento para mantener el control sobre el presupuesto, ingresos, gastos, insumos y costos generales de la empresa, Ser eco-eficiente no implica ser costoso, sino más bien es un proceso que optimiza los recursos y evita desperdicios (Chávez 2021).

Actualmente, no solo Ecuador, sino en que, en varios países a nivel mundial, la protección del medio ambiente ha logrado gran relevancia lo cual afecta el daño que puede causar el medio ambiente, Ecuador, a pesar de tener estándares legales establecidos los cuales se ven respaldados en el artículo. 71 de la Constitución de la República Ecuador 2008, al reconocer a la naturaleza sujeto de derechos, en donde se establece que “Son deberes primordiales del Estado defender al ambiente, el artículo 14, de la Constitución de la República del Ecuador de 2008, reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir” (Antúnez y Tello 2019)

Ecuador siendo un país que se encuentra en vías de desarrollo es más notorio evidenciar la contaminación provocada por las industrias tanto públicas como privadas, en las que el Estado ha aprovechado únicamente los recursos naturales sin proteger a la naturaleza y a los habitantes de su entorno (Silva y Salinas 2022).

Según Vilela, Espinosa, y Bravo (2020) “se ha encontrado que países en vía de desarrollo y pobres no lo son por su carencia de recursos”, sino más bien por la utilización incorrecta de los recursos por parte de los entes generadores de la contaminación ya que

esto no son beneficiosos para los ciudadanos.

2.2.4.2. Gestión de productos químicos

Los derrames de sustancias químicas son una de las principales fuentes de contaminación de suelos y aguas ya que ocasionan alteraciones en los ecosistemas, los cuales afectan su estructura y bioprocesos, lo cual influyen en el crecimiento y desarrollo de plantas, animales, humanos, y de microorganismos, los cuales representan una parte importante de los ecosistemas (Belio 2018).

De acuerdo con Fernández y Lara (2013) en Ecuador, el incremento de la minería, fabricantes de pantalones jeans e industrias alimenticias artesanal e ilegal ha incrementado la contaminación siendo a su vez causante de graves daños en los sectores cercanos a ríos o efluentes.

Cada sector industrial en el país según su actividad genera residuos y desechos químicos en proporciones diferentes de acuerdo con los tipos de productos que ofrecen, el manejo de los residuos sólidos a nivel mundial es un problema al que se enfrenta los países y ciudades lo cual afecta al crecimiento demográfico (González 2019).

2.2.5 Comercialización

La comercialización es el proceso en el que se intercambian productos o servicios por un valor establecido, considerado como un método donde una persona puede recibir los bienes de acuerdo con lo que necesita (Quiñónez, et.al, 2020).

Este es un proceso donde intervienen dos o más personas se comunica y se ofrece un valor sobre el bien y el otro recibe una oferta razonable para adquirir el mismo. De las definiciones más contempladas se dice que la comercialización es el proceso operativo o también un sistema diseñado con actividades comerciales donde la acción principal es la transferencia de bienes y servicios desde la etapa de producción hasta la etapa de satisfacción del consumidor mediante la entrega del bien o servicio en las condiciones

esperadas. Las funciones de comercialización se clasifican desde dos puntos:

- **Función de intercambio**

Principal función en la comercialización tiene que ver con el intercambio de los materiales para llevar el proceso de producción o la venta de productos obtenidos de la producción. (Marcillo, 2022). Esto se origina el intercambio o transferencia de bienes; El intercambio es un proceso y ocurre cuando ambas partes están satisfechas con un acuerdo.

- **Función de distribución**

En la comercialización se distribuye el bien de un lugar a otro, es decir, mover las mercancías o productos de un punto a otro. (Marcillo, 2022)

En el proceso de comercialización de se debe considerar las necesidades del mercado al que se pretender captar y la demanda del mismo. Las necesidades se desarrollen a partir de otra necesidad con dirección clara y específica, en ocasiones tiene que ver más con los deseos y anhelos, y estos son determinados o influenciados por la sociedad (Velázquez & Hernández, 2019). Por otra parte, la demanda es el requerimiento de un mercado ante una necesidad; establece una condición de exigencia o solicitud de un producto o servicio y a la vez hay voluntad y poder adquisitivo para adquirirlo.

2.2.5.1. Exportación y comercio internacional

La globalización ha provocado cambios importantes en el entorno empresarial y las prácticas comerciales, por lo que anticiparse a dichos cambios es crucial para responder a los cambios constantes del mercado, el estudio de los negocios y el comercio internacionales permite que una comprensión cercana de los procesos actuales tenga un significado real, ya que la información que se necesita saber se puede registrar y categorizar de una manera estructurada, en donde la práctica devuelve datos experimentales a través de la retroalimentación del trabajo teórico (Vanegas et al. 2015).

Una sociedad en donde exportar como importar contribuye considerablemente en

el Producto Interno Bruto de cada país, el crecimiento de la economía influye de forma positiva porque está creciendo en la creación de empleo y aumento capital que puedes invertir en otros medios de producción, lo ideal es que se exporte más de lo que se importe para dinamizar la economía de un país que se encuentra en vías de desarrollo, el comercio internacional es una vía segura para alcanzar crecimiento y el posterior desarrollo económico (Huesca 2017).

América Latina y el Caribe son regiones ricas, pero socialmente pobres porque reflejan un desempeño macroeconómico positivo pero un desempeño social deficiente; esta paradoja puede explicarse en parte por la baja participación de la gente

en los asuntos públicos, así como asimetrías económicas debidas a diferencias en las fronteras productivas (Gaytán 2015).

La economía ecuatoriana ha tenido un proceso evolutivo acelerado a partir del establecimiento del dólar como moneda nacional. El colapso del sistema bancario ecuatoriano fue causado por muchos factores y tuvo efectos generalizados en los sectores manufactureros; no solo sufre la caída del precio del producto, sino que también necesita financiar varios proyectos de inversión para reconstruir la infraestructura y poder operar de manera eficiente (Salas 2018).

La economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas al mercado internacional, y también por importar de bienes y servicios de mayor valor agregado, los cambios constantes en los precios mundiales de los productos básicos, en comparación con el precio de productos de mayor valor agregado y alta tecnología expone a la economía ecuatoriana a una situación cambiaria desigual, que puede variar en mercados mundiales, además de menor producción de petróleo y volatilidad precio del petróleo impacta negativamente exportaciones ecuatorianas, gobierno central orientar y focalizar esfuerzos y recursos en

el cambio de la matriz productiva (Palacios y Reyes 2016).

Tabla 1 Balanza Comercial de Ecuador en USD Millones enero- agosto 2022

	Enero-Dic 2020	Enero-Dic 2021	% Variación Ene-Dic 2020-2021	Var.Abs. Ene-Dic 2020-2021	Ene-Ago 2021	Ene-Ago 2022	% Variación Ene-Ago 2021-2022	Var.Abs. Ene-Ago 2021- 2022
	USD Millones	USD Millones		USD Millones	USD Millones	USD Millones		USD Millones
Exportaciones totales	20.355,4	26.699,2	31,2%	6.343,8	17.108,4	22.232,8	30,0%	5.124,4
Petroleras	5.250,4	8.607,3	63,9%	3.356,9	5.804,5	8.143,3	40,3%	2.338,9
No petroleras	15.105,0	18.091,9	19,8%	2.987,0	11.304,0	14.089,5	24,6%	2.785,5
Importaciones totales	16.947,9	23.831,0	40,6%	23.198,6	14.987,7	19.982,4	33,3%	4.994,7
Bienes de consumo (1)	4.116,3	5.132,9	24,7%	1.016,7	3.211,9	3.844,2	19,7%	632,4
Materias primas	5.992,7	9.019,2	50,5%	3.026,5	5.677,6	7.175,1	26,4%	1.497,5
Bienes de capital	4.152,0	4.925,0	18,6%	773,0	3.216,1	3.830,4	19,1%	614,2
Combustibles y Lubricantes	2.608,1	4.643,0	78,0%	2.034,9	2.816,7	5.034,9	78,8%	2.218,2
Diversos	78,8	110,9	40,7%	32,1	65,4	87,6	34,0%	22,2
Ajustes (2)						10,2	100,0%	10,2
Balanza Comercial - Total	3.407,5	2.868,2	-15,8%	-539,3	2.120,7	2.250,4	6,1%	129,7
Bal. Comercial - Petrolera	2.650,7	3.948,5	49,0%	1.297,9	2.969,8	3.093,4	4,2%	123,5
Exportaciones petroleras	5.250,4	8.607,3	63,9%	3.356,9	5.804,5	8.143,3	40,3%	2.338,9
Importaciones petroleras	2.599,7	4.658,7	79,2%	2.059,0	2.834,6	5.050,0	78,2%	2.215,3
Bal. Comercial - No petrolera	756,8	-1.080,4	-242,8%	-1.837,2	-849,1	-843,0	2,7%	6,1
Exportaciones no petroleras	15.105,0	18.091,9	19,8%	2.987,0	11.304,0	14.089,5	24,6%	2.785,5
Importaciones no petroleras	14.348,2	19.172,3	33,6%	4.824,1	12.153,0	14.932,4	22,9%	2.779,4

Elaborado por: Dirección de Estudios Económicos y Comerciales (DEECO)-MPCEIP

En Ecuador las exportaciones no tradicionales, motivan el desempeño de las ventas del exterior, al tener productos con excelente calidad y permite encontrar mercados internacionales, las exportaciones tradicionales tienen un gran alcance al atraer ventas externas, sin embargo según datos del Banco Central de Ecuador los envíos de productos de Ecuador al mundo siguen bajando su ritmo, el factor principal es el menor precio del petróleo el cual ha bajado de precio e influye en los precios de los productos que se ofrecen a los mercados internacionales (Expreso 2023).

Uno de los aspectos importantes es entender el concepto de comercio internacional es entender que los intercambios se realizan en diferentes monedas por tipo de país. La moneda de cada país y los diferentes métodos de pago se ven afectados por cualquier elemento externo a las economías, entre ellos un virus llamado Covid-19 el cual afectó desde su llegada en el 2020 a las actividades del comercio internacional (Jumbo et al. 2020).

Figura 2 principales productos de exportación no petrolera



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Comerciales (DEECO)-MPCEIP

Es que alrededor del 70 % del aparato productivo del Ecuador quedó paralizado con la llegada de la pandemia, según cifras de la Federación de Cámaras de Comercio del Ecuador en el primer semestre del 2020, el país se destaca por ser exportador de materias primas como el banano, cacao, camarón y flores encontrándose en el top 10 de exportadores a nivel mundial (El Universo, 2020).

Figura 3 Principales destinos de exportación no petrolera



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Comerciales (DEECO)-MPCEIP

El comercio entre Ecuador y Colombia está respaldado por numerosos acuerdos comerciales multilaterales: ALADI, CAN, Sistema Global de Comercio Preferencial entre Países en Desarrollo SGPC y bilateral: acuerdo entre Colombia y Ecuador sobre tránsito y transporte de personas, mercancías, vehículos, ríos y mares, barcos y aeronaves, las relaciones económicas, políticas, económicas y culturales establecidas entre el Ecuador y Colombia se prolongan desde hace varios años (Armijos, Ludeña, y Ramos 2017).

De acuerdo con Caza y Yacelga (2016) el comercio entre ambos países mantiene un flujo estable mercancías, sin embargo, hay una diferencia en la balanza comercial debido a un aumento en las importaciones de bienes que Ecuador aún mantiene con Colombia aplicar la cláusula de salvaguardia, resultando en un déficit comercial Ecuador.

2.2.6 Estructura Estratégica del negocio

2.2.6.1. Historia

Dentro de la identificación de la empresa se determina que se está desarrollando un plan de negocios direccionado a crear un kit antiderrame el cual fue ideado en vista de las necesidades presentes en muchas industrias que manejan derivados de hidrocarburos, las cuales de forma directa contaminan el medio ambiente al no saber manipular estos derrames.

De esta manera dicha organización estará situada en el país de Ecuador provincia de Guayas cantón Nobol. A nivel nacional la se realizará por un medio de canal directo es decir cliente consumidor y el canal indirecto es decir productor intermediario y consumidor final para medios internacionales estos aspectos permitirán lograr la rentabilidad, para la permanencia de la misma dentro de un mercado.

2.2.6.2. Misión

“Brindar a nuestros clientes productos ligados a estándares de una empresa con enfoque internacional en cuanto a producción, calidad y distribución, por medio de un constante trabajo ligado a un excelente talento humano para cumplir nuestros objetivos organizacionales y ampliar relaciones comerciales, con valores que demuestren nuestro compromiso en brindar un mejor servicio, calidad y entera responsabilidad en la satisfacción de nuestros clientes”.

2.2.6.3. Visión

“Ser el líder en el mercado local con enfoque internacional en los procesos aplicados a la producción y venta de kit antiderrames, aplicando los conceptos de planeación estratégica, estandarización y calidad total en todos los puestos de trabajo y considerando el bienestar y satisfacción tanto de los que hacemos Nobar S.A., así como de nuestros proveedores, aliados y clientes”.

2.2.6.4. Valores

- **Orientación al cliente:** Nos preocupamos por satisfacer las necesidades de nuestros clientes, cumpliendo con sus pedidos y superando sus expectativas.
- **Integridad:** Entre nuestros valores defendemos la honestidad y la credibilidad de la empresa.
- **Calidad en el producto:** La calidad de nuestros productos es fundamental para el buen funcionamiento de la empresa.
- **Trabajo en equipo:** Promovemos la colaboración de todos nuestros trabajadores bajo un objetivo común.
- **Innovación:** desarrollar productos que permitan estar a la vanguardia de los cambios que aquejan a la sociedad del siglo XXI
- **Conciencia Medioambiental:** La conservación del medioambiente es importante, por continuamente se desarrollan productos y políticas que reduzcan el impacto al medio ambiente.

2.2.6.5. Propuesta de Valor

La propuesta de valor de la empresa es el desarrollo del Kit antiderrames aplicando procesos productivos que aseguren un producto que mejorará el tratamiento industrial de los derrames de derivados de hidrocarburos, previniendo así afectaciones en la producción y reduciendo los accidentes laborales.

2.2.6.6. Aliados Estratégicos

Para distribuir y comercializar el producto en el mercado colombiano se han considerado tener aliados estratégicos que tengan en stock los kits para que puedan ser vendidos a diferentes empresas a medida que el mercado crezca entre los potenciales aliados estarían:

- Ferreterías
- Distribuidores de derivados de hidrocarburos
- Empresas de químicos

2.2.6.7. Modelo de negocios

EL modelo de negocio que se manejará para el plan de negocios que se dedicará a la producción y comercialización de un kit antiderrames, mismo que permite analizar de forma general la perspectiva de la empresa en el mercado, de esta manera se analiza los siguientes factores por medio del modelo CANVAS, tal como se aprecia a continuación:

Tabla 2 Modelo de negocio CANVAS - Kit Antiderrames

<p><u>Socios clave</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Clientes • Proveedores. 	<p><u>Actividades clave</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Producción y comercialización de Kit Antiderrames 	<p><u>Propuesta de valor</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto necesario e indispensable para empresas que se dedican a la manipulación de derivados de hidrocarburos 	<p><u>Relaciones con clientes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Relación directa, para cubrir sus expectativas, manejo posventa. 	<p><u>Segmentos con clientes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • El producto es direccionado para empresas industriales
<p><u>Recursos clave</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Contar con maquinaria eficiente para el proceso productivo. • Manejo de la tecnología del internet. 		<p><u>Canales</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Canal indirecto 		
<p><u>Estructura de costes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Coste de producción • Coste de comercialización • Costo de exportación 			<p><u>Fuentes de ingresos</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Comercialización de los kits antiderrames en sus diferentes presentaciones tanto a nivel local como internacional 	

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

2.2.7 Análisis estratégicos de la propuesta de valor

2.2.7.1. Análisis FODA

El siguiente análisis de los factores internos y externos, consideran la propuesta de valor de la empresa Nobar S.A. del producto estrella que quiere internacionalizar como es el Kit Antiderrames al mercado colombiano. A continuación, se muestra la matriz FODA que describe fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene la empresa frente al mercado y sus competidores.

Tabla 3 Matriz FODA

Nobar S.A.		Análisis FODA			
INTERNAS	F	FORTALEZAS	O	OPORTUNIDADES	EXTERNAS
	1	Acuerdos comerciales bilaterales entre países	1	Mercado en crecimiento	
	2	Calidad del producto	2	Devaluación de la moneda colombiana	
	3	Buenas relaciones comerciales con proveedores	3	Alto volumen de la demanda	
INTERNAS	D	DEBILIDADES	A	AMENAZAS	EXTERNAS
	1	No ser reconocida en el mercado colombiano	1	Condiciones políticas del País de destino	
	2	Tener limitaciones de movilización en el mercado colombiano	2	Devaluación de la moneda colombiana	
	3	Procesos no estandarizados	3	Competencia local	

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

La oportunidad del negocio está relacionada con la experiencia del producto, la calidad y el trabajo en equipo de la compañía. Por otro lado, debido a la expansión de la organización al mercado colombiano, la demanda de conocimiento del mercado y sus respectivas leyes, supervisión se ven sujetas a las debilidades del negocio.

La oportunidad que puede tener el producto se debe a que el mercado colombiano se está expandiendo y todos los días se están buscando formas efectivas para luchar contra los derrames de derivados de hidrocarburos que tienen las empresas que los manipulan. Con respecto a las amenazas, la competencia y los nuevos competidores en el mercado actual se considera que aparecen en el entorno que se desarrolla la empresa.

Una vez detallados los factores internos y externos se consideran los siguientes objetivos estratégicos para la empresa en el mercado del vecino país Colombia:

- Conocer el mercado objetivo colombiano considerando los principales competidores, así como los requerimientos legales para distribuir el producto.
- Utilizar las herramientas tecnológicas para conocer el mercado y planificar estratégicamente las actividades comerciales en el mercado colombiano.
- Buscar posicionamiento en el mercado colombiano frente a los competidores exponiendo las fortalezas del producto y de la empresa.

2.2.7.2. Análisis de las fuerzas competitivas de PORTER

2.2.7.2.1. Amenaza de entrada potencial de nuevos competidores

El riesgo de enfrentar a nuevos competidores es medio, esto debido a las facilidades que hoy en día tienen las empresas demandantes del producto, pues con el crecimiento de la internet y con las redes sociales tan activas, los ofertantes cuentan con una gran facilidad de ser contactados y de vender sus productos.

2.2.7.2.2. Poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes es alto, esto debido a la gran cantidad de competidores informales que existe en el mercado, por esto es importante entrar con estrategias de diferenciación que permita ser reconocidos en el mercado objetivo.

2.2.7.2.3. Amenaza de productos sustitutos

El nivel de poder de los productos sustitutos es bajo esto debe ser considerado como una baja amenaza ya que cuando una empresa tiene derrames solo puede disponer de productos especializados en el campo de derivados de hidrocarburos, sin embargo, pueden hacerlo de forma convencional, lo cual puede resultar nocivo para la salud de los trabajadores.

2.2.7.2.4. Poder de negociación de los proveedores

El nivel de poder de los proveedores es bajo, esto es porque los distribuidores de productos que conforman el kit se encuentran en constante crecimiento dentro del mercado local y es posible encontrar varios proveedores que ofrecen calidad y que permitan cumplir con los pedidos internacionales.

2.2.7.2.5. Rivalidad en el mercado

El nivel de rivalidad en el mercado colombiano es medio –alto esto es porque el país tiene una amplia experiencia en el desarrollo de productos con similares características a más que tienen una ventaja de conocer los respectivos procesos legales y adaptarse a los cambios de tipo de cambio de la moneda.

2.2.8 Plan de Marketing

2.2.8.1. Objetivos de Marketing

El objetivo general del plan de marketing es posicionar el producto Kit Antiderrames en el mercado colombiano iniciando por la ciudad de Cali. Para lograr el objetivo se desarrollarán un conjunto de acciones que se trabajarán de forma conjunta con los encargados de marketing y son las siguiente:

- Fidelizar a los clientes al producto
- Mejorar la imagen del producto
- Distribuir correctamente el producto en el mercado
- Entrar en nuevos segmentos, sectores y mercados

2.2.8.2. Segmentación de mercado

La estrategia de mercado con la que se lanzará el producto al mercado colombiano es **Diferenciada** esto es porque se va a identificar y seleccionar uno o varios segmentos de mercado, por ello se identifica el Buyer mercado el cual comprende de empresas comerciales de productos derivados de hidrocarburos que corren el riesgo de sufrir derrames de sus productos, por ello se utilizará para su exportación un canal de distribución indirecto ya que se llegará a más clientes ofreciendo el producto por medio de intermediarios.

Tabla 4 Segmentación conductual

	Variable	Descripción
Segmentación Conductual	Tipo de necesidad	Industrial
	Tipo de compra	Mensual
	Relación de compra	Si
	Actitud frente a la compra	Media

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 5 Segmentación geográfica

	Variable	Descripción
Segmentación Geográfica	País	Colombia
	Ciudad	Cali
	Población	2.228 millones
	Empresas Industriales	789 según el Economista de Colombia

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

2.2.8.3. Estrategias de posicionamiento

Para lograr un posicionamiento dentro del mercado local la empresa manejará estrategias de publicidad y promoción orientados a dar a conocer el producto principal como es el kit antiderrames y sus beneficios para los negocios industriales, de esta manera será necesario emplear la estrategia de marketing digital aprovechando el desarrollo del

uso de la tecnología del internet en la actualidad, sin embargo es necesario entrar al mercado con un mensaje que llegue y que permita reconocer al producto y a la empresa.

Mensaje: “La estrategia ambiental que tu negocio necesita”

El posicionamiento de la marca estará en base a la estrategia de Marketing below the line» (BTL), con esta técnica va a promocionar el producto por medios convencionales como el internet y el marketing relacional el cual se enfocará a un público específico, así mismo se podrá medir con mayor precisión el impacto de la promoción.

Figura 4 Estrategia BTL (Below the line)



Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

De acuerdo a la estrategia establecida el BTL permite el posicionamiento de la marca por medio de tres procesos relevantes que permiten como son: Atracción Conversión y Cierre.

- **Atracción de potenciales clientes**

El mercado colombiano según datos estadísticos de la empresa Sadista a enero del 2023 ocupa el séptimo lugar con el 74% de penetración en redes sociales, siendo Facebook con el 93.6%, WhatsApp con un 90.7%, Instagram con 82.0% y Facebook Messenger con el 70.4% los más utilizados por los ciudadanos.

Según el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MINTIC) y el estudio de “Uso y Apropiación de las TIC en Colombia”, el internet ha ido mejorando con el pasar de los años y su cobertura ha tenido mejoras, permitiendo con esto el crecimiento del comercio electrónico lo que ha generado la llamada revolución digital que conecta a miles de colombianos a diario.

Por lo antes expuesto se realizarán publicaciones con contenido informativo ambiental para esto se realizarán inversiones en publicidad hacia el mercado objetivo, el mensaje estará enfocado en función al cuidado del medio ambiente y a como el producto ayuda a reducir esa huella ambiental que dejan las industrias enfocándose en:

- Realidad ambiental
- Prevención de riesgos
- Manejo de derrames

Figura 5 Posts Publicitarios



Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

- **Conversión de potenciales a clientes frecuentes**

En segunda instancia las acciones de atraer a potenciales clientes que buscan el producto para sus empresas y puedan tener una rápida compra a través de redes sociales con enlaces directos a los asesores comerciales quienes les darán mayor información del producto, precio y disponibilidad buscando con esto generar una conversión de las

personas interesadas a clientes potenciales obteniendo con esto datos importantes que formaran la base de datos del negocio como son: correos y números de contacto.

- **Cierre de ventas**

La última etapa pretende realizar una campaña masiva por medio de correos electrónicos y mensajes de WhatsApp los cuales son obtenidos para generar relaciones de negocios B2B (Business to Business), esto con el fin de comercializar el producto a mayor escala en el mercado colombiano.

2.2.8.4. Marketing Mix

La herramienta del marketing mix, permitirá establecer estrategias para las cuatro P de marketing: producto, precio, plaza, y promoción, las cuales se aprecia a continuación:

2.2.8.4.1. Producto

Conociendo la importancia de mantener un medio ambiente limpio y libre de contaminación, se crea un kit antiderrame con productos absorbentes elaborados de material 100% natural en tres presentaciones: Móvil, Estacionario y Caminero de acuerdo con las necesidades del cliente. Dentro de los beneficios que la empresa proporciona por la compra del kit, son las charlas técnicas sobre derrames químicos sin costo alguno a los clientes.

Figura 6 Kits de contingencia antiderrames



Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

2.2.8.4.2. Precio

Considerando los costos de nuestra competencia los precios toman la misma tendencia tomando como base que los productos que se utilizan para su composición son reciclables y ecológicos

Tabla 6 Precios de Venta al Público PVP

Producto	Precio USD
Kit Móvil	\$ 155
Kit Estacionario	\$105
Kit Camionero	\$60

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Los precios del kit antiderrames en el mercado colombiano varia del tamaño de la presentación, el mismo que este dado en galones y los materiales utilizados no son naturales y su desecho puede significar una huella al medio ambiente, sin embargo, estos se comercializan y venden en Colombia con los siguientes precios referenciales:

Tabla 7 Precios de Venta Referenciales - Mercado Colombiano

Producto	Precio Pesos	Precio USD
Kit Antiderrames 20 gal = Camionero	\$ 299.900 pesos	\$ 68,07
Kit Antiderrames 30 gal = Estacionario	\$ 499.900 Pesos	\$ 113,47

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

2.2.8.4.3. Plaza

El producto se distribuirá en Colombia, sin embargo, se iniciará dando a conocer por la ciudad de Cali, los asesores comerciales iniciaran visitando a todas las ferreterías y empresas químicas proponiendo el producto y sus beneficios luego de esto lograran alianzas estratégicas que les permita acceder a sus contactos y promocionar el producto y las charlas antiderrames.

2.2.8.4.4. Promoción

La estrategia de promoción se ajusta a las de posicionamiento del mercado enfocando en las redes sociales las cuales serán medidas constantemente para conocer el impacto que está teniendo el producto en el mercado objetivo:

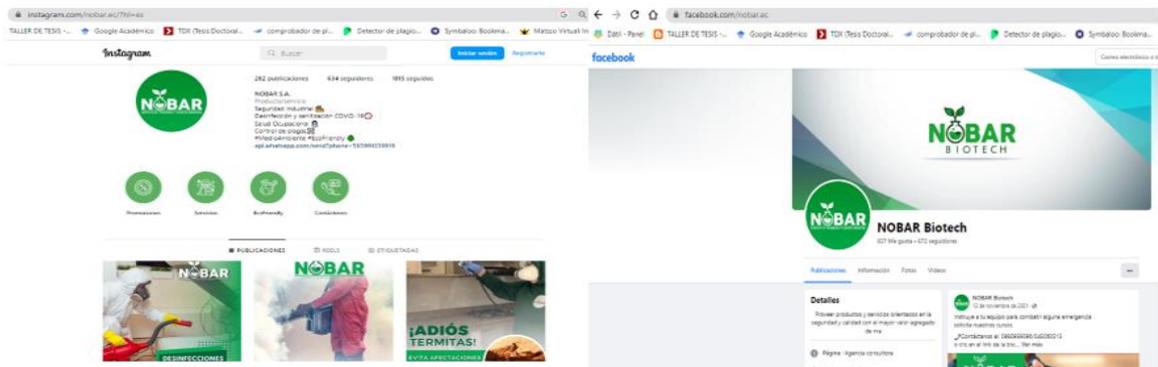
Tabla 8 Acciones publicitarias por medio de redes sociales

Red Social	Acción
Facebook 	<ul style="list-style-type: none">• Post con enlaces a WhatsApp.• Ventas en línea• Interacción con los clientes
Instagram 	<ul style="list-style-type: none">• Post• Publicaciones• Publicidad de la marca
WhatsApp Businnes 	<ul style="list-style-type: none">• Carrito de compras• Mensajes automáticos con los precios• Catálogo de productos

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

La promoción por redes sociales permitirá llegar a mas clientes por medio de la internet, sin embargo tambien se realizaran convenios con la Caámara de Comercio de Cali siguiendo el registro en <https://www.ccc.org.co/> para poder participar en en ferias y otros que den a conocer la marca a los potenciales clientes.

Figura 7 Redes Sociales Nobar S. A



Elaborado por: El autor

CAPITULO 3

3.1 Metodología de la Investigación

3.1.1 Tipo de Investigación

La presente investigación es de tipo descriptiva, ya que aborda el contexto de factores que pueden incidir en el proceso del plan de negocios relacionada con la exportación de un kit antiderrames al mercado colombiano. Lo que según Ávila (2017) “busca aumentar los conocimientos existentes mediante la descripción y exploración de las relaciones entre los fenómenos” (p.112) Realizándose en este sentido, una descripción del mercado colombiano, las oportunidades de exportación, los pasos y requerimientos de las normativas que regulan los procesos de exportación, entre otros aspectos para formular la presente propuesta.

3.1.2 Enfoque de Investigación

El presente trabajo tiene un enfoque mixto, pues utiliza diferentes métodos de recopilación de datos e información para proporcionar datos relevantes que permitan comprender el tema de estudio. De esta forma se trata de entender los aspectos que afectan el proceso de exportación de un kit antiderrames hacia el mercado colombiano, reuniendo toda la información necesaria para presentar una oferta de acuerdo con normas y reglamentos aplicables en la industria ecuatoriana Vélez (2018).

3.1.3 Método de Investigación

En cuanto al método de investigación y siguiendo el concepto de Ávila (2017) se implementa el método deductivo el cual para la lógica formal, la deducción se compone de una secuencia que contiene cierta cantidad de premisas, y caracteriza por inferir de manera necesaria una conclusión a partir de una serie de premisas.

Por lo tanto, el método deductivo va de lo general para determinar razonamientos

o conclusiones específicos. Por ello, debido a que el plan de negocios para la exportación de kits antiderrames pretende incursionar en el mercado colombiano, delimitando el mercado objetivo se selecciona la ciudad de Cali, para validar la propuesta de negocio.

3.1.4 Métodos y técnicas de investigación

En el mercado ecuatoriano no existen empresas que vendan kits antiderrames, sino más bien existen comerciantes informales que arman kits poco industriales y con implementos poco necesarios y en una sola presentación, sin embargo, la presente propuesta busca internacionalizar los kits antiderrames a empresas pequeñas, medianas y grandes pues se cuentan con varias presentaciones.

Dentro de las técnicas de investigación que utilizará el presente plan de negocio son los siguientes:

- **Entrevista:** Se entrevistará a expertos en el área industrial y manejo de químicos para sus impresiones y sugerencias para la presentación y mejoramiento de los kits antiderrames
- **Encuesta:** Se enviarían cuestionarios a potenciales clientes a fin de conocer su predisposición a comprar el kit antiderrame.
- **Investigación Documental:** Revisión de casos de estudio y documentos gubernamentales.

3.1.5 Población y Muestra

En cuanto a la muestra que utilizara el presente trabajo es una muestra no probabilística por conveniencia pues según Hernández González (2021), este muestreo es utilizado para crear muestras de acuerdo a la facilidad de acceso, guiados por esta conceptualización el muestreo será realizado a 5 empresas industriales en el mercado colombiano de las cuales se ha podido obtener el correo mediante interacción en línea a través de las redes sociales. Por otra parte, las entrevistas se direccionarán a 2 expertos en

el área de comercialización y del kit antiderrames.

Tabla 9 Población y Muestra de la Encuesta

Población Objeto de Estudio	Población	Tipo de Muestreo Utilizado
Directivos / Administradores	10	Muestra no probabilística a conveniencia

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

3.1.6 Análisis de los resultados

3.1.3.1 Resultados Cualitativos (Entrevista)

Tabla 10 Entrevista a experto en Kit Antiderrames

Preguntas	Respuestas
Nombre	Alexandra Chamba
Profesión	Ingeniera Ambiental
Experiencia	Coordinadora de medio ambiente CONSTRUCTORA RIPCONCIV
1. ¿Como prevenir derrames de sustancias químicas o derivados de hidrocarburos dentro de la empresa?	Realizaría un adecuado diseño de los cubetos de almacenamiento de los productos químicos que se usan en la localidad, además de invertir en el mantenimiento preventivo de las instalaciones
2. ¿Qué beneficios tiene el kit antiderrame en una empresa?	Los Kits de contingencia ayudan a evitar que los impactos de un derrame sean de mayor magnitud
3. ¿Qué tipo de kit les recomienda a las empresas según su tamaño y actividad?	Para la institución en la que trabajo necesitaría un Kit móvil que me permita poder movilizar los elementos a las áreas afectadas.
4. ¿Cree que el uso de materiales absorbentes naturales resulta tan efectivo como los que no lo son? ¿Por qué?	Creo que los elementos naturales son una propuesta novedosa para solventar problemas industriales.
5. ¿Cuál es el uso correcto que se le debe dar del kit antiderrames dentro de una empresa?	El uso adecuado dependerá de las características que el fabricante recomienda.

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 11 Entrevista a experto - Área Comercial

Preguntas	Respuestas
Nombre	Carlos Burgos
Profesión	Ingeniero Comercial.
Experiencia	Gerente de ventas CONECEL S.A.
¿Cuáles son los principales productos de uso industrial que se exportan al mercado colombiano?	Los productos que más exportados son: el petróleo crudo, derivados del petróleo
¿Como se debería penetrar el mercado comercial del vecino país Colombia?	Colombia cuenta con una red de acuerdos comerciales que brindan amplias oportunidades que facilitan el comercio internacional. Estas oportunidades están respaldadas por un fácil acceso al mercado, aranceles mínimos, igualdad de condiciones y un marco legal claro. Es decir, es importante conocer los acuerdos bilaterales con los que contamos Ecuador/ Colombia; así como respaldarnos con instituciones que brinden seguridad y estabilidad para poder invertir.
¿La exportación terrestre es más fácil que la fluvial en términos de trámites aduaneros?	De acuerdo a nuestro giro de negocio; el transporte más sencillo o con poco riesgo es el fluvial; debido a que contamos con una serie de protocolos, procesos y estándares que garantizan la entrega y envío de la mercancía sin problemas, a diferencia del terrestre que presenta un riesgo más elevado, tomando en consideración: robos, daños en vehículos, pérdidas de mercancía, accidentes, etc.
¿La devaluación de la moneda colombiana, se considera una ventaja o desventaja a los exportadores ecuatorianos?	En cuanto a la devaluación de la moneda; desde el punto de vista del valor de las importaciones de Ecuador desde Colombia, presenta un aumento. Esto se debe a que la devaluación del peso ha dado más poder adquisitivo a los comerciantes ecuatorianos, es decir, más medicamentos, vehículos livianos y pesados para transportar a la industria, considerándolo una ventaja desde el punto de vista ecuatoriano.
¿Los acuerdos comerciales entre Ecuador y Colombia son beneficiosos para nuevos exportadores?	Considero que sí; debido a que se garantiza un equilibrio en el comercio, controlando las normas sanitarias y fitosanitarias importantes para nuestros clientes finales.

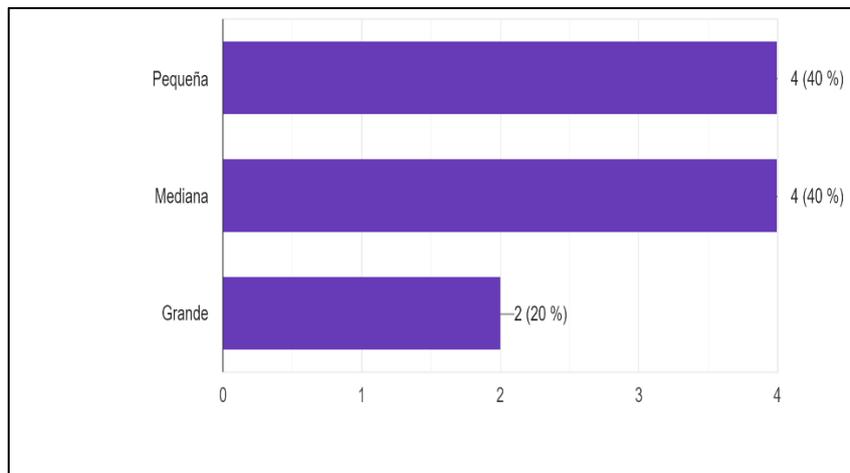
Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

3.1.3.2 Resultados Cuantitativos (Encuesta)

El análisis de los resultados cuantitativos fue direccionado a 20 empresas de Cali – Colombia por medio de formulario de Google Forms a los correos en un plazo de 30 días, de las encuestas enviadas solo de 10 se obtuvieron respuesta y fueron analizadas a fin de tener un referente para la exportación del producto.

Pregunta 1. Tipo de empresa

Figura 8 Resultados: Tipo de Empresa



Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

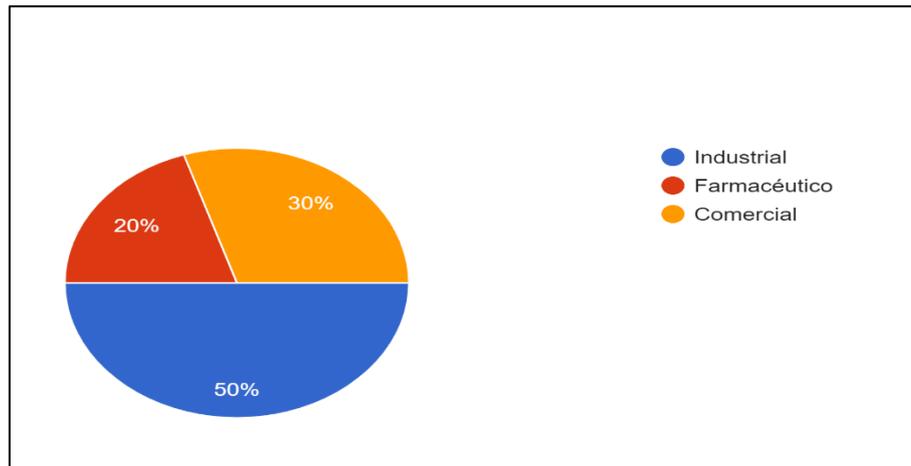
Los resultados obtenidos muestran que las empresas donde se podrán distribuir y vender los kits antiderrames son las denominadas Pymes (Pequeñas y Medianas), este tipo de empresas en Colombia, así como en Ecuador representanta el 98% de la actividad comercial del país y aquellas que mueven la economía y generan fuentes de empleo, este tipo de empresas serán los potenciales clientes del producto.

Pregunta 2. Ciudad

En la delimitación del estudio se enfocó en el vecino país de Colombia, específicamente la ciudad de Cali sienta esta la ciudad donde se iniciará la promoción y venta del producto utilizando calanes de distribución directo e indirecto, por el 100% de las respuestas fueron de empresas localizadas en Cali- Colombia.

Pregunta 3. Actividad

Figura 9 Resultados: Actividad de la empresa

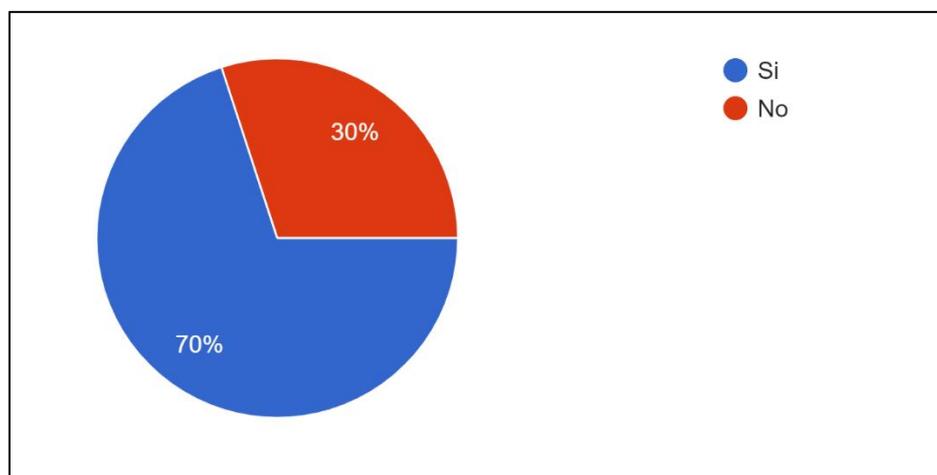


Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Los resultados de la pregunta 3 muestra que el mercado industrial es amplio y es posible incursionarlo con el producto propuesto, es importante para ello enviar a un asesor comercial que realice la recolección de datos y pueda armar una base de datos de posibles clientes del sector industrial, seguido del comercial y el farmacéutico.

Pregunta 4: ¿Cree importante tener un kit antiderrame dentro de sus instalaciones?

Figura 10. Respuestas ¿Cree importante tener un kit antiderrame dentro de sus instalaciones?

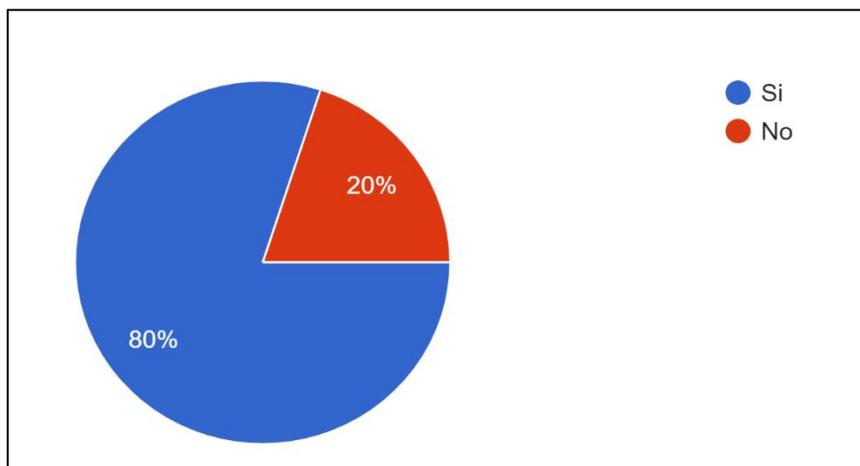


Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Los resultados de la pregunta 4 muestran que el 70% de los encuestados cree necesario contar con un kit antiderrames dentro de las instalaciones, esto como medida de prevención de accidentes laborales por el derrame de derivados de hidrocarburos, por su parte el 30% cree que no es necesario, sin embargo, en este mercado se puede persuadir a través de las capacitaciones y demostraciones del producto, sobre la importancia de su uso dentro de las instalaciones de la empresa.

Pregunta 5. ¿Compraría kits antiderrames con productos 100% natural de origen ecuatoriano y así bajar el impacto de contaminación ambiental?

Figura 11 Respuestas: ¿Compraría kits antiderrames con productos 100% natural de origen ecuatoriano y así bajar el impacto de contaminación ambiental?

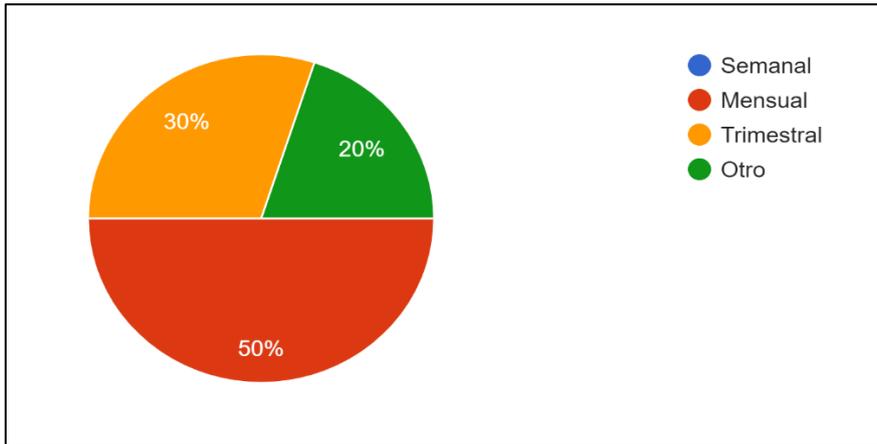


Elaborado por: El autor

Las empresas encuestas en un 80% aseguraron tener la disposición de comprar el kit antiderrame, esta es una oportunidad para la empresa ya que al ofrecer un producto diferenciador con materiales naturales puede ingresar al mercado con un enfoque industrial – ambiental, lo que indica que no solo ayudaría en las emergencias presentadas en las empresas por derrames, sino también bajarían la huella ambiental que dejan estos procesos.

Pregunta 6: ¿Con que frecuencia compraría kits antiderrames?

Figura 12 Respuestas: ¿Con que frecuencia compraría kits antiderrames?

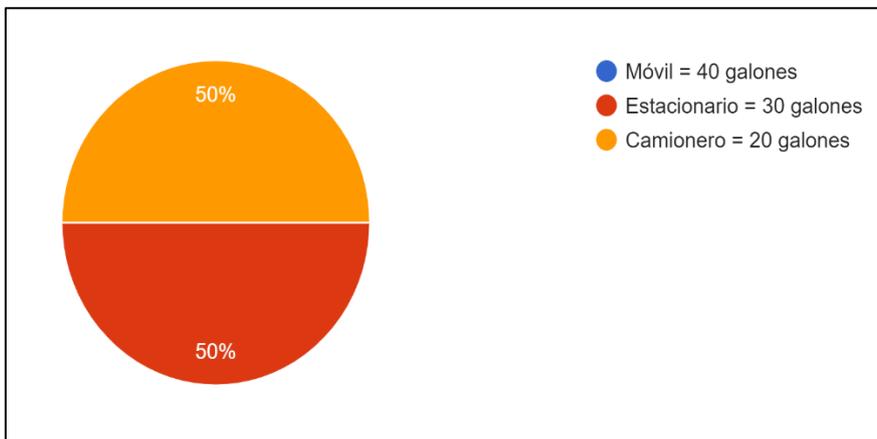


Elaborado por: El autor

Los resultados de la pregunta 6 muestran que las empresas encuestadas tienen una frecuencia de comprar de mensual, seguido de la trimestral. Aprovechando esta frecuencia las proyecciones de ventas del kit se realizarán de forma mensual a los clientes industriales interesados en contar con kit antiderrames para la prevención de accidentes laborales y que contenga materiales 100% naturales.

Pregunta 7: ¿Qué tipo de presentación es ideal para su negocio?

Figura 13 Respuestas: ¿Qué tipo de presentación es ideal para su negocio?

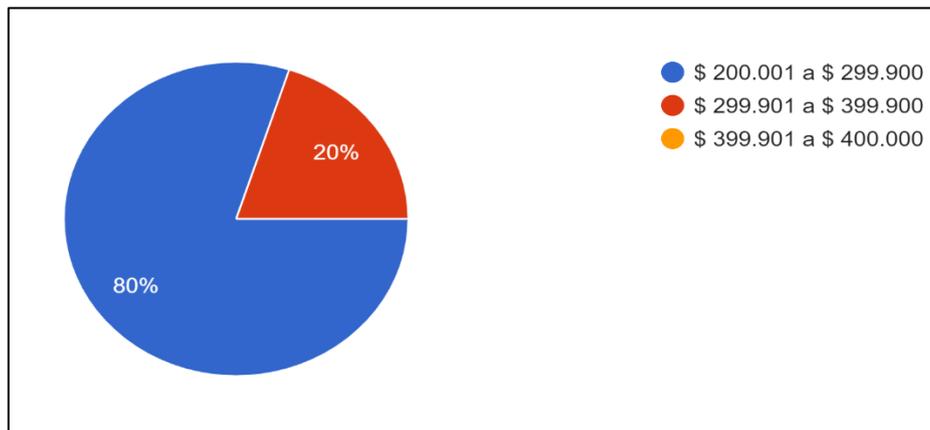


Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Los resultados de las encuestas muestran que las presentaciones más solicitadas en el mercado colombiano son: estacionario y caminero, estas presentaciones son las más solicitadas debido al tamaño de empresas a la que se pretenden vender los kits antiderrames.

Pregunta 8: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 20 galones o Caminero?

Figura 14 Respuestas: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 20 galones o Caminero?

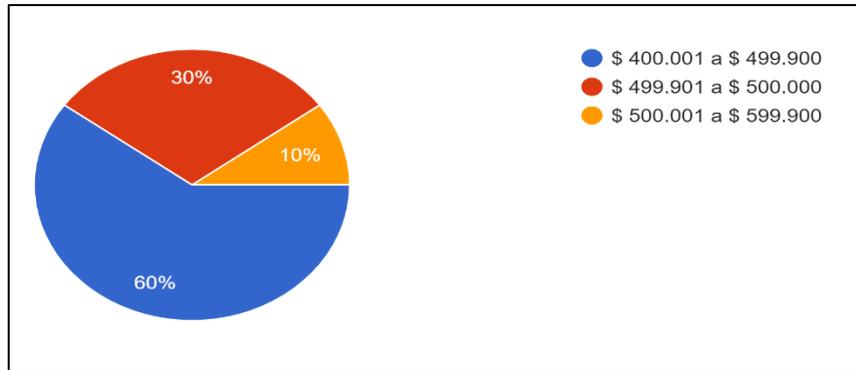


Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Los resultados de la pregunta muestran que las personas están dispuestas a pagar en un 80% entre \$200.000 a \$299.900 pesos colombianos es decir entre \$55,00 - \$68,00 dólares por un kit de 20 galones o en presentación caminero, este dato permitirá ingresar con promociones enfocadas en la presentación más pequeña que tiene la empresa.

Pregunta 9: ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 30 galones o Estacionario?

Figura 15 Respuestas: Cuanto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 30 galones o estacionario

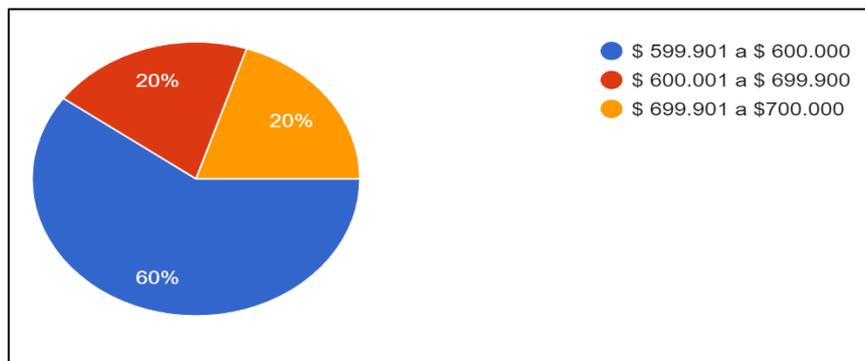


Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Los resultados de la pregunta muestran que las personas están dispuestas a pagar en un 60% entre \$400.000 a 499.900 pesos colombianos es decir entre \$88,00 - \$115,00 dólares por un kit de 30 galones o en presentación estacionario, este dato permitirá ingresar con promociones enfocadas en la presentación mediana que tiene la empresa.

Pregunta 10: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 40 galones o Móvil?

Figura 16 Respuestas: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 40 galones o Móvil?



Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

3.1.3.3 Análisis general de los resultados

Los resultados cuantitativos y cualitativos obtenidos muestran que el mercado objetivo tiene la predisposición de compra del producto ofrecido en empresas clasificadas como Pymes, por esta razón su incursión con un producto de calidad y diferenciados, le puede significar una ventaja a la empresa.

De lo antes expuesto se suma las impresiones otorgadas por el personal experto en kit antiderrames y comercio internacional, los cuales coincidieron que el producto puede penetrar el mercado colombino no solo por su buena calidad, sino por los diferentes acuerdos comerciales que existen entre los países.

En conclusión, se puede determinar que los productos de Nobar S.A se pueden exportar el mercado colombiano, delimitándolo a la ciudad de Cali a fin de conocer las ventajas y desventajas del producto frente a la competencia, con el fin de corregirlas y adaptarlas a los productos de la empresa sin que esto signifique un estrangulamiento de los costos que genera la exportación.

CAPITULO 4

4.1 Propuesta

4.1.1 Descripción del mercado objetivo

Aunque no existe un estudio previo que determine el comportamiento del mercado de forma directa, sin embargo, se analizarán datos públicos en cuento a las exportaciones de productos no petroleros y las relaciones comerciales de Ecuador con el vecino país de Colombia, permitiendo así analizar la posible demanda.

Tabla 12 Balanza comercial - Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones

Período	Ene - Abr 2020		Ene - Abr 2021		Ene - Abr 2022		Variación Ene. - Abr. 2022 / 2021	
	TM	Valor	TM	Valor	TM	Valor	Absoluta	Relativa
Exportaciones totales	10.458,5	6.558,1	11.070,1	8.092,4	10.456,1	10.976,7	2.884,4	35,6%
Petroleras	6.449,9	1.587,3	6.858,9	2.658,3	6.345,8	3.907,4	1.249,1	47,0%
No petroleras	4.008,6	4.970,8	4.211,2	5.434,0	4.110,3	7.069,3	1.635,3	30,1%
Importaciones totales	5.540,1	5.790,3	6.041,2	6.844,6	6.582,2	9.631,8	2.787,2	40,7%
Bienes de consumo	320,2	1.269,0	362,4	1.480,2	368,4	1.790,7	310,5	21,0%
Materias primas	2.890,6	2.089,3	3.310,4	2.551,8	3.758,9	3.732,0	1.180,2	46,2%
Bienes de capital	129,2	1.335,1	165,6	1.479,2	213,4	1.904,0	424,8	28,7%
Combustibles y Lubricantes	2.196,6	1.067,1	2.200,3	1.296,9	2.238,7	2.153,8	857,0	66,1%
Diversos	3,5	29,8	2,5	36,5	2,7	51,4	14,8	40,6%
Ajustes *		0,0		0,0		0,0	0,0	
Balanza Comercial - Total		767,8		1.247,8		1.344,9	97,1	7,8%
Bal. Comercial - Petrolera		517,7		1.353,4		1.735,5	382,1	28,2%
Exportaciones petroleras		1.587,3		2.658,3		3.907,4	1.249,1	47,0%
Importaciones petroleras		1.069,5		1.305,0		2.171,9	866,9	66,4%
Bal. Comercial - No petrolera		250,0		-105,6		-390,6	-285,0	-269,9%
Exportaciones no petroleras		4.970,8		5.434,0		7.069,3	1.635,3	30,1%
Importaciones no petroleras		4.720,8		5.539,6		7.459,9	1.920,3	34,7%

Responde a las importaciones del Ministerio de Defensa Nacional



Fuente: Banco Central del Ecuador

Tal como se puede apreciar en la tabla anterior, las exportaciones no petroleras representan el 30% de las exportaciones que realiza el Ecuador, dentro de este grupo se puede encontrar: flores, madera, frutas, extractos de aceites vegetales, elaborados de banano y otros industrializados, este último representa al grupo el cual se agrupa el producto que se espera exportar al mercado colombiano, cabe recalcar que estas exportaciones se realizarán bajo el tipo de cambio que implica la región colombiana.

Ecuador exporta a productos no petroleros a Colombia aproximadamente 632 millones de dólares, según cifras del boletín de comercio exterior con corte de enero a agosto del 2022, en donde lo enlatados de pescado \$103 millones, madera \$86 millones, otras manufacturas de metales 70 millones y otros que no tienen relación con la

exportación petrolera con un total de \$374 millones de dólares, son los valores más significativos dentro de la balanza comercial tal como se detalla a continuación:

Tabla 13 Productos de exportación no petrolera

	USD Millones FOB	% Variación Anual
 Enlatados pescado	\$103 MM	▼ -3,7%
 Otras Maderas	\$86 MM	▲ 28,7%
 Otras manufacturas de Metales	\$70 MM	▲ 29,7%
 *Otros	\$374 MM	▲ 35,1%

Fuente: Cámara de Comercio Exterior boletín Octubre del 2022

Es importante pensar que las exportaciones están logadas al tipo de cambio que se maneja cada país. En Ecuador la moneda oficial es el dólar mientras que el país de destino de los kits antiderrames es Colombia, la moneda oficial de este es el peso colombiano, el cual desde septiembre del 2022 ha presentado una caída que puede significar una ventaja para ciertos sectores, pero no así para la comercialización que se espera realizar.

Tabla 14 Cotización USD dólar en el mercado internacional

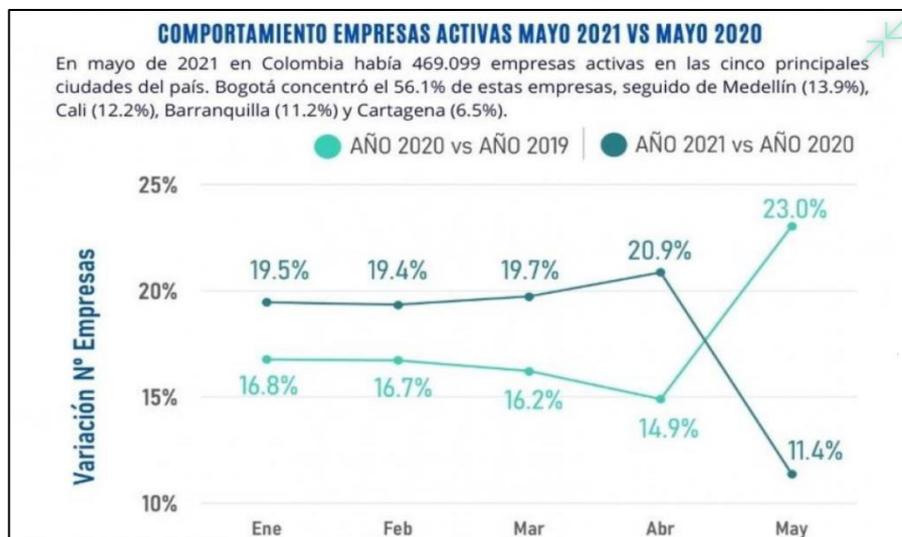
Cotización USD dólar en mercado internacional	dic-20	ago-21	dic-21	jul-22	ago-22	sep-22	% Variación Mensual
Euros	0,82	0,85	0,88	0,98	1,00	1,02	3,0%
Libra	0,73	0,73	0,74	0,82	0,86	0,90	5,0%
Yenes	103,25	109,98	115,04	133,34	138,73	144,56	4,2%
Pesos Colombianos	3.399,05	3.767,90	4.061,74	4.288,16	4.416,96	4.520,80	2,4%
Nuevos Soles Peruanos	3,62	4,09	3,98	3,92	3,85	3,97	3,2%
Peso Argentino	84,14	97,74	102,73	131,24	138,72	147,06	6,0%
Real Brasileño	5,19	5,17	5,57	5,18	5,20	5,39	3,7%
Peso Mexicano	19,94	20,08	20,49	20,38	20,13	20,14	0,0%
Peso Chileno	709,92	772,50	851,14	898,96	895,58	959,14	7,1%

Fuente: Banco Central del Ecuador

La cotización al mes de abril del 2023 del peso colombiano frente al dólar estadounidense se encuentra así: 4,546.49 Peso colombiano por cada dólar, tal como se puede apreciar no ha existido mayor diferencia en comparación al año anterior, es más existe una devaluación.

Con el fin de dar a conocer los kits antiderrames y conociendo que el mercado inicial objetivo será Cali, e contará con la ayuda de dos promotores comerciales que visiten empresas del sector comercial, según datos de Informa Colombia en el país existían más de 40 mil empresas activas en las cinco principales ciudades, “siendo Bogotá la que concentraba la mayoría (56,1 % de las organizaciones). Le seguían Medellín (13,9 %), Cali (12,2 %), Barranquilla (11,2 %) y Cartagena (6,5 %), en donde el sector comercial abarca 60,1 % de las compañías y el industrial el 16,4 %”.

Figura 17 Comparativo de empresas activas en Colombia



Fuente: Informa Colombia disponible en: <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/empresas-en-colombia-cuantas-han-cerrado-y-cuantas-hay-activas-a-mayo-del-2021-554985>

4.1.2 Descripción del producto

La idea de negocio propuesta pone a disposición un producto que ayude a las empresas en derrames de derivados de hidrocarburos, esta situación muy usual en las empresas comerciales e industriales las cuales al verse frente a un riesgo eminente como este, tienen a tomar medidas manuales y poco estructuradas que generan un problema tanto a su personal como al medio ambiente, por esta razón se pone a disposición al mercado un kit antiderrame el cual y utilizará en respuesta a una contingencia.

En el mercado está compuesto por la mayoría de las empresas conocidas como Pymes, este tipo de empresas dependiendo de su actividad y cantidad de empleados pueden requerir del producto de acuerdo con la magnitud del derrame, por esta razón se han ideado presentaciones que contienen los siguientes productos:

Tabla 15 Composición del Kit Antiderrame

Nombre	Producto
Funda de compuesto absorbente	
Cojines de material absorbente	
Cordón de contención de material absorbente	
Pala	
Escobilla	
Fundas Biodegradables	
Guantes de Nitrilo	
Mascarilla	
Monogafas	

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Cada kit contiene una presentación distinta los cuales son conocidos como: kit móvil, kit estacionario y kit camionero, los cuales de acuerdo con la cantidad de derrame de derivados de hidrocarburos como (aceite, gasolina, Diesel, grasas, diluyentes y solventes) y a la necesidad del cliente se ponen a disposición las presentaciones antes mencionadas.

Tabla 16 Presentaciones del kit antiderrames

Presentación	Nombre
	<ul style="list-style-type: none"> • Kit móvil para bodegas de almacenamiento de combustible
	<ul style="list-style-type: none"> • Kit estacionario, ideal para talleres y áreas de proceso
	<ul style="list-style-type: none"> • Kit camionero ideal para vehículos y maquinaria pesada

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Los productos absorbentes que se ofrece dentro de los kits son elaborados con material 100% natural, no contaminantes y libre de químicos que pudieran causar alguna reacción desfavorable para el ambiente como para quien lo manipula, a continuación, se detalla la ficha técnica.

Tabla 17 Ficha técnica cordones absorbentes

Nombre: Cordones absorbentes	
Descripción general: Textil en forma de cordón, relleno de material absorbente ecológico; mezcla de fibra natural con residuos recolectados de subprocesos de la industria agrícola y maderera.	
Generalidades: Encontramos componentes absorbentes de tipo químico, lo que impulsa a conseguir soluciones inmediatas y amigables con el ambiente.	
Descripción técnica:	
Densidad	0,075 g/cm ³
Capacidad de absorción	85%
Características técnicas:	
<ul style="list-style-type: none"> • Absorbe líquidos. • Absorción de hidrocarburos como combustibles y aceites. • Capacidad de retención óptima para evitar fugas de material absorbido. • El peso del cordón es liviano, lo que permite su fácil transportación. • Compatible con todo producto que sea propenso a ser absorbido. • Es posible su incineración para disposición final. 	
Composición: Fibras vegetales.	
Propiedades:	
Forma: Alargada cilíndrica	
Materiales: Fibras vegetales	
Color: Marrón	
Inflamabilidad: Si	
Solubilidad: Poco soluble	
Disposición final: Debe ser enviado con un gestor reconocido y avalado por el ministerio del ambiente de ECUADOR.	

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 18 Ficha técnica cojines absorbentes

Nombre: Cojines absorbentes					
Descripción general: Funda textil en forma de cojín, mantiene en su interior material absorbente ecológico; posee una mezcla de fibra natural generada de subprocesos agroindustriales y madereros.					
Generalidades: En el Mercado se encuentran varias formas de usar el material absorbente, la forma de cojín es maleable y de fácil movilización, se logra tener soluciones inmediatas y amigables con el ambiente.					
Descripción técnica:					
<table border="1"><tr><td>Densidad</td><td>0,075 g/cm³</td></tr><tr><td>Capacidad de absorción</td><td>85%</td></tr></table>	Densidad	0,075 g/cm ³	Capacidad de absorción	85%	
Densidad	0,075 g/cm ³				
Capacidad de absorción	85%				
Características técnicas: <ul style="list-style-type: none">• Absorbe líquidos.• Absorción de hidrocarburos como combustibles y aceites.• Capacidad de retención óptima para evitar fugas de material absorbido.• El peso del cordón es liviano, lo que permite su fácil transportación.• Compatible con todo producto que sea propenso a ser absorbido.• Es posible su incineración para disposición final.• Costos más bajos.• Productos obtenidos por la producción de productos vegetales.• Promueven el cuidado ambiental.					
Composición: Fibras vegetales.					
Propiedades: Forma: Cuadrada Materiales: Fibras vegetales Color: Marrón Inflamabilidad: Si Solubilidad: Poco soluble					
Disposición final: Por su composición orgánica, los tiempos de degradación son menores lo cual hace que con el tratamiento adecuado pueda ser recuperado, evitando la contaminación del aire ambiente y suelos. Con dependencia del material absorbido debe ser enviado con un gestor reconocido y avalado por el ministerio del ambiente de Ecuador.					

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 19 Ficha técnica material absorbente

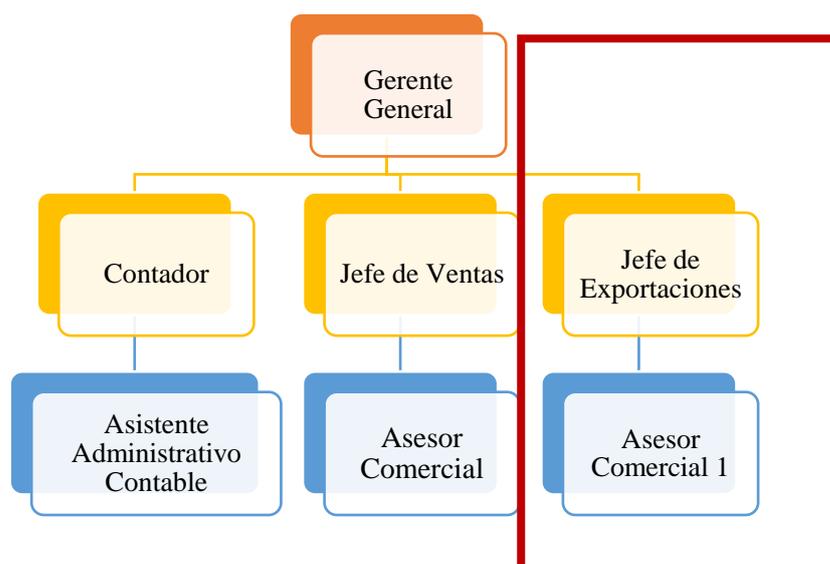
Nombre: Material absorbente	
Descripción general: Material absorbente ecológico, mezcla de fibra natural recolectada de procesos agroindustriales y madereros.	
Generalidades: Los materiales absorbentes en el Mercado son en su mayoría químicos y no de fácil acceso, lo que hace su adquisición limitada, la ligereza de su peso logra su fácil movilización proponiendo soluciones inmediatas y amigables con el ambiente.	
Descripción técnica:	
Densidad	0,075 g/cm ³
Capacidad de absorción	85%
Características técnicas: <ul style="list-style-type: none">• Absorbe líquidos.• Absorción de hidrocarburos como combustibles y aceites.• Capacidad de retención óptima para evitar fugas de material absorbido.• El peso del cordón es liviano, lo que permite su fácil transportación.• Compatible con todo producto que sea propenso a ser absorbido.• Es posible su incineración para disposición final.• Costos más bajos.• Productos obtenidos por la producción de productos vegetales.• Promueven el cuidado ambiental.	
Composición: Fibras vegetales.	
Propiedades: Forma: Partículas y trozos de varias formas. Materiales: Fibras vegetales Color: Amarillo y Marrón Inflamabilidad: Si Solubilidad: Poco soluble	
Disposición final: Por su composición orgánica, los tiempos de degradación son menores lo cual hace que con el tratamiento adecuado pueda ser recuperado, evitando la contaminación del aire ambiente y suelos. Con dependencia del material absorbido debe ser enviado con un gestor reconocido y avalado por el ministerio del ambiente de Ecuador.	

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

4.1.3 Organigrama estructural de la empresa

La empresa enfocada en comercialización del producto “Kit Antiderrames”, y el interés de exportarlo al mercado colombiano se añade al organigrama un área llamado comercio internacional, el cual permitirá la gestión logística del producto, así como la puesta en marcha mediante la venta en el mercado extranjero.

Figura 18 Organigrama



Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Los esfuerzos que la empresa utilizará para impulsar las ventas en el exterior se enfocarán en crear un departamento de exportaciones el cual estará a cargo de un jefe de exportaciones, un coordinador comercial y dos asesores de ventas los mismos que conocerán el mercado objetivo y se encargarán de visitar, promocionar y vender los kits antiderrames. Cada puesto, estará a cargo de un personal capacitado el cual cumplirá funciones de acuerdo a las necesidades del negocio, esto permitirá que se cumplan los objetivos del negocio y se evitará tener mano de obra desocupada.

4.1.4 Perfil de puestos

A continuación, se detalla la descripción del cargo, las funciones y el perfil del

personal que estará en cada puesto de trabajo:

Tabla 20 Perfil de puesto - Gerente General

Rol	Gerente General
Formación	<ul style="list-style-type: none"> • Administración de Empresas • Economía • Negocios Internacionales
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar el cumplimiento de objetivos • Elaboración y presentación de EEFF • Elaborar flujo de caja • Control de cuentas y análisis de las mismas • Control de costos y gastos del negocio
Descripción	Controlar que los objetivos estratégicos y del negocio se cumplan en el tiempo establecido, revisando mensualmente las proyecciones y las cuentas contables generas en el negocio y mantener reuniones mensuales con los jefes de área y revisar que se estén cumpliendo con los objetivos departamentales.

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 21 Perfil de puesto - Contador

Rol	Contador
Formación	<ul style="list-style-type: none"> • Contador Público Autorizado
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de cuentas e impuestos • Realizar declaraciones mensuales • Coordinar pago de impuestos • Trámites municipales • Manejo de nómina
Descripción	Llevar el control del negocio y controlar que se esté al día con todas las instituciones del estado para evitar que se cancelen interese y se impida el trámite normal de las exportaciones

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 22 Perfil de puesto - Asistente Contable Administrativo

Rol	Asistente Administrativo - Contable
Formación	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios culminados o incompletos en: Administración de Empresas, Economía, Gestión Empresarial o tecnología en Administración.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Ingresar Facturas al sistema • Elaborar retenciones, notas de crédito y notas de débitos • Manejo de portal de facturación Electrónica • Conciliación y control de caja chica • Conciliación bancaria y tarjetas de crédito • Cobranza • Depósitos Bancarios • Gestión de tramite Municipales
Descripción	El asistente administrativo y contable, asistirá a la cantadora y mantendrá las conciliaciones al día y emitirá los documentos contables en su fecha para evitar que no sean recibidos por el proveedor, así mismo será la encargada de gestionar los trámites municipales.

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 23 Perfil de puesto - jefe de Ventas

Rol	Asistente Administrativo - Contable
Formación	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión Comercial, Ingeniería comercial
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar proyección de ventas • Coordinar visitas de ventas • Diseñar campañas de ventas y coordinar con el equipo de marketing para su publicidad • Desarrollar estrategias comerciales • Mantener comunicación con los clientes
Descripción	Persona encargada de la gestión comercial y en el mercado nacional e internacional con respecto al producto que se espera ofrecer llamado Kit antiderrames

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 24 Perfil de puesto - Asesor Comercial

Rol	Asesor Comercial
Formación	<ul style="list-style-type: none">• Ingeniero comercial – Tecnólogo en Administración
Funciones	<ul style="list-style-type: none">• Vender los productos en el mercado nacional o internacional de acuerdo con el mercado establecido• Coordinar visitas con los clientes• Crear cartera de clientes• Realizar cobranza in situ• Cumplir con las metas mensuales de ventas
Descripción	Persona encargada de cumplir con proyecciones de ventas y realizar las ventas in situ tanto a nivel nacional como en el mercado internacional establecido por el jefe de ventas, así mismo debe reportar se diariamente y dar a conocer su ruta

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 25 Perfil de puestos - jefe de Exportaciones

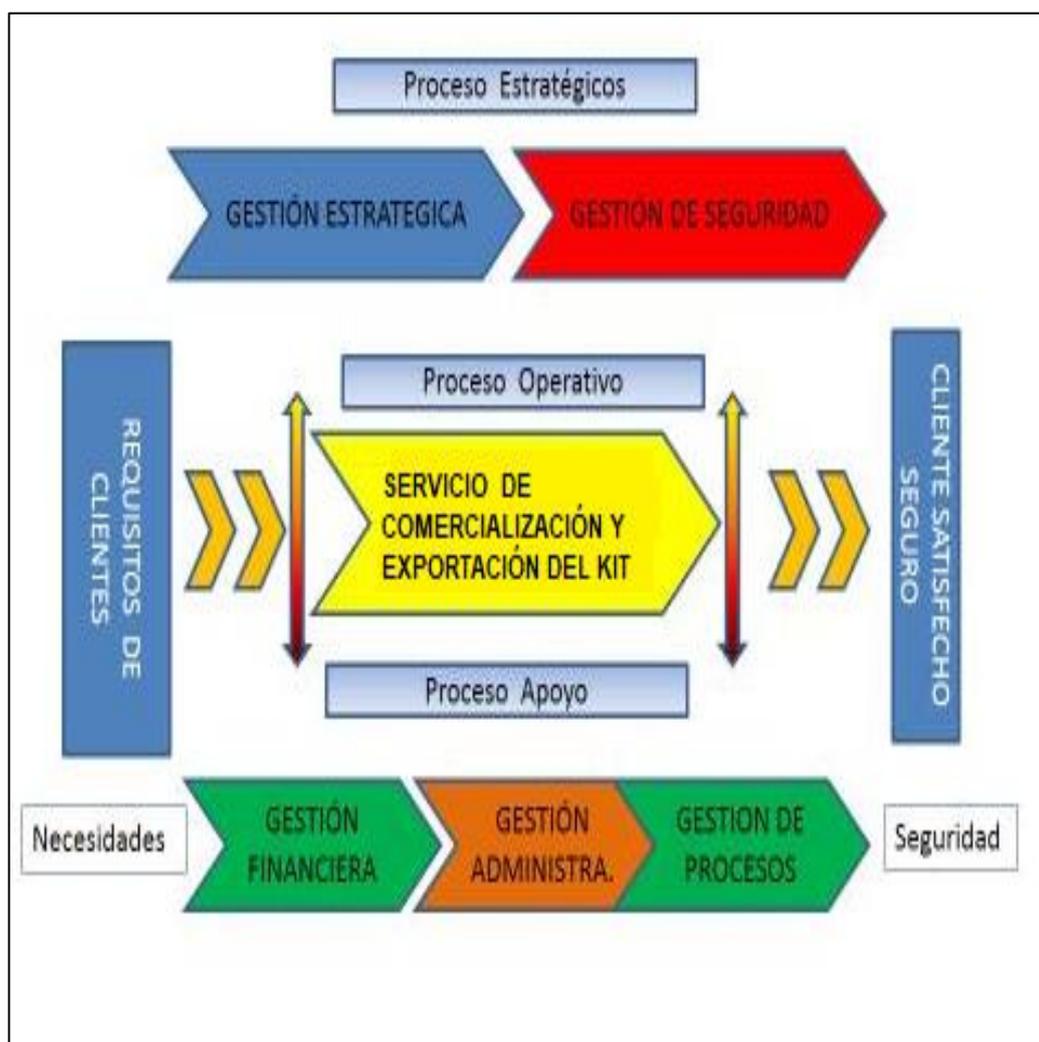
Rol	Jefe de Exportaciones
Formación	<ul style="list-style-type: none">• Ingeniero comercial, Ingeniero en comercio exterior
Funciones	<ul style="list-style-type: none">• Realizar control y seguimiento de los productos• Mantener al día los permisos y trámites aduaneros• Revisar constantemente los cambios en leyes aduaneros• Registrar comprobantes de exportación• Coordinar con los medios de transporte
Descripción	Personas responsables de operaciones aduaneras con el fin de que se puedan cumplir los aspectos legales y técnicos que requiere el producto para la exportación y la puesta a ventas en el mercado internacional

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

4.1.5 Mapa de Procesos

A nivel general y conforme a las operaciones de la empresa se puede establecer el siguiente mapa de procesos que describe todas las actividades de la empresa y considerando todas las áreas del negocio.

Figura 19 Mapa de procesos Nobar



Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Según la actividad comercial de la empresa el mapa de procesos establecido se enfocará en agregar valor a los procesos de la empresa los cuales estarán enfocados en procesos estratégicos, procesos operativos y procesos de apoyo, como los que se perciben directamente a los clientes a través de la producción, distribución y venta de los kits antiderrames de derivados de hidrocarburos.

También se identifican los procesos que dan soporte a las actividades de gestión, tales como gestión, recursos humanos, contabilidad, tecnología y marketing se agregó que la gestión internacional, en el campo se suma en base a expansión de la demanda en el mercado colombiano.

Para exportar desde Ecuador hay que realizar una serie de pasos los cuales están enfocados en concretar relaciones comerciales entre personas naturales o jurídicas domiciliadas en el país vecino Colombia. El proceso de exportación del kit antiderrame sería:

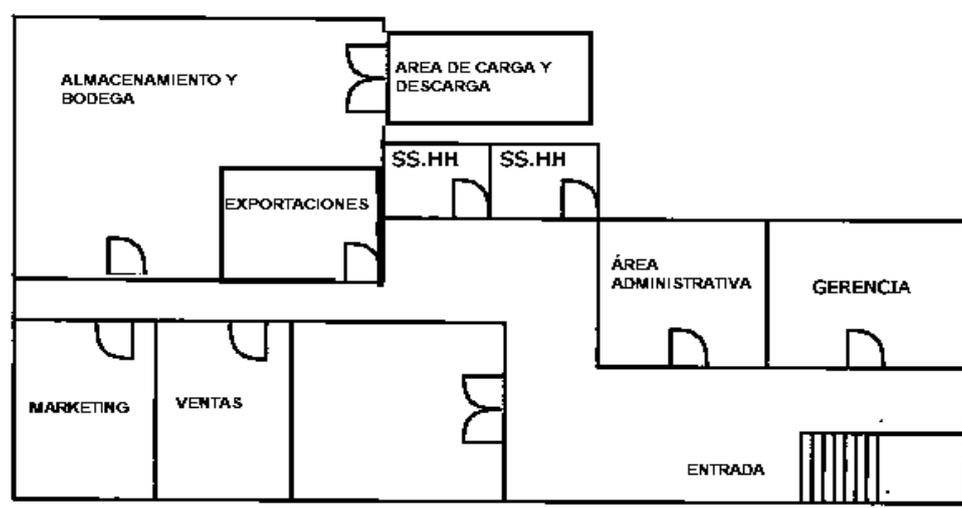
- Buscar compradores potenciales
- Enviar cotizaciones por correo y o muestras del producto
- Obtener la documentación necesaria y los permisos para habilitar la exportación
- Definir ventas tales como fecha, forma de pago, volumen de la mercadería, entre otros
- Realizar la gestión de la logística para que llegue al destinatario sin problemas y pagando los impuestos necesarios
- Iniciar los trámites aduaneros
- Aprobar el control aduanero
- Enviar el pago realizado por medio de instituciones bancaria
- Gestionar la salida de las mercaderías por medio del transporte terrestre

4.1.6 Estudio Técnico

4.1.6.1. Infraestructura

El local estará ubicado en la provincia del Guayas en el cantón Nobol, desde donde se llevarán las operaciones administrativas y comerciales, así como la exportación del producto al mercado colombiano. Para poder tener una distribución acorde al personal y a las necesidades de la empresa, se han distribuido los departamentos tal como se muestra en la siguiente figura.

Figura 20 Infraestructura de la empresa



Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

La empresa ha decidido exportar los productos insignias de su marca como son: los kits antiderrames, sin embargo, para esto es necesario adecuar las oficinas a fin de poder ubicar a los nuevos integrantes encargados del trámite de la exportación del producto, es por esto que se han considerado espacios físicos y herramientas necesarias para que se pueda realizar la exportación mensual al mercado colombiano.

Dentro del espacio físico que ocuparán las personas encargadas de exportaciones se adecuarán muebles y enseres tales como dos escritorio y dos sillas, así como equipo de computación y quipos de oficina para que puedan coordinar, realizar las cotizaciones y demás actividades necesarias para la comercialización del kit al mercado colombiano.

Asimismo, se adecuaron las respectivas entradas y salidas de vehículos los cuales se encargarán de transportar la mercancía hacia los clientes en Cali – Colombia.

Tabla 26 Muebles y Equipos de Oficina de Exportación

Equipos de Computación	Cantidad	Unitario	V. Total
Laptop LONOVO Corei3	2	\$ 400,00	\$ 800,00
Impresora EPSON L355	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Total, Equipos de Computación			\$ 1.050,00
Equipos de Oficina	Cantidad	Unitario	V. Total
teléfono convencional	1	\$ 43,00	\$ 43,00
Grapadora y Perforadora	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Sumadora Casio	1	\$ 70,00	\$ 70,00
teléfono Celular	2	\$ 110,00	\$ 220,00
Total, Equipos de Oficina			\$ 348,00
Maquinarias de Producción	Cantidad	Unitario	V. Total
Mesa de trabajo de acero inoxidable	1	\$ 650,00	\$ 650,00
Total, Maquinarias y Equipos			\$ 650,00

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

4.1.7 Estudios Legal

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENAЕ puedes Exportar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como exportador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAЕ, 2023).

Figura 21 Pasos previos a la exportación



Fuente: <https://www.aduana.gob.ec/>

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador pone a disposición a través de su página web los pasos para poder registrarse como exportador los cuales serán seguidos por la empresa con el fin de iniciar los trámites de exportación vía terrestre del kit antiderrame hacia los posibles clientes con los que se realicen las negociaciones previamente en el mercado colombiano.

En la figura siguiente los pasos a seguir por parte de las personas naturales o jurídicas que quieran iniciar el proceso como exportador, estos pasos indican que se debe previamente obtener un certificado de firma electrónica el cual puede ser tramitado en cualquiera de las instituciones autorizadas por el Arcotel, por otra parte es indispensable que se registren en el portal web del ECUAPASS, creando un usuario y contraseña y poder realizar a través de este los trámites de exportación necesarios.

Figura 22 Pasos para obtener el registro como exportador

Paso 1
Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación, otorgado por cualquiera de las siguientes entidades:
Registro Civil: <https://www.registrocivil.gob.ec/solicitud-de-emision-de-certificado-digital-de-firma-electronica/>
Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2
Registrarse en el portal web del sistema ECUAPASS  <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec> mediante el cual podrá:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica
- Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior.

- • Acceda a la opción "Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior" y proceda con el llenado de los datos requeridos.
- Para conocer sobre el correcto llenado de los campos del Registro de usuario, revise el instructivo "SENAE-ISEE-3-2-004-V3: **Instructivo de Sistemas para la Solicitud de Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior**" en el cual se encuentra detallado el paso a paso, accediendo al siguiente link: <https://www.aduana.gob.ec/gaceta-boletin/instructivos-de-sistemas-relacionados-con-la-homologacion-de-datos-del-importador-y-exportador-con-el-ruc-en-el-sistema-informatico-del-senaey-la-actualizacion-de-datos-de-otros-ope/>

Fuente: <https://www.aduana.gob.ec/>

Para iniciar el proceso de exportación es importante contar con una declaración aduanera de exportación lo cual ha sido declarado previamente en el servicio informático del ECUAPASS adjuntando la factura comercial, proforma o cualquier documento legal previo al traslado de la mercadería, esto permite el vínculo legal entre el exportador y el declarante.

En el DAE se debe detallar lo siguiente:

- Datos del exportador o declarante.
- Descripción de la mercadería por ítems
- Datos del consignante.
- Destino de la mercancía
- 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)

Una vez que se conoce cuáles son los pasos previos, es necesario conocer el proceso para exportar en el Ecuador, esto servirá como referencia a la empresa para exportar los productos al mercado objetivo, según lo ya establecido por la SENAE se debe considerar lo siguiente:

1. Transmisión de DAE por parte del declarante a través del sistema Ecuapass.
2. Ingreso de mercancías al depósito temporal y/o zona primaria.
3. Registro de Ingreso de mercancías (IIE) por parte del depósito temporal.
4. Asignación canal de aforo de la DAE a través del sistema Ecuapass, mismos que pueden ser:
 - **Aforo Automático:** El sistema asigna de forma automática el estado “Salida autorizada” al momento del registro de ingreso de la carga al depósito temporal.

- **Aforo Documental:** La DAE es asignada a un funcionario aduanero para la revisión de la declaración y documentación anexada.
- **Aforo Físico Intrusivo:** La DAE es asignada a un funcionario aduanero para llevar a cabo la inspección física de la carga, corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE. Una vez realizado el cierre de aforo de la DAE, cambiará su estado a “salida autorizada”.

Es preciso indicar que, en caso de existir alguna novedad en el aforo documental o físico, se registrará la respectiva observación mediante el esquema de notificación electrónico. Una vez realizado el cierre de aforo de la DAE, cambiará su estado a “salida autorizada”.

5. Salida autorizada: Corresponde a un estado de la DAE mediante el cual se autoriza el embarque de las mercancías.
6. Embarque y transmisión de los documentos de transporte: El transportista debe transmitir y asociar los documentos de transporte a la DAE.
7. Solicitud de Corrección de la DAE: Constituye una herramienta mediante el cual se permite al exportador corregir la declaración y anexar la documentación definitiva. La solicitud de corrección es asignada a un funcionario aduanero para su aprobación o rechazo.
8. Regularización de DAE: Es el último estado de la DAE mediante el cual se da por culminado el proceso de exportación. La regularización de la DAE es obligatoria y está a cargo de exportador, se debe regularizar la DAE dentro de los 30 días posterior a la asociación del último documento de transporte asociado (SENAE,2023).

4.1.8 Plan Financiero

Tabla 27 Inversión Inicial

Gastos de Exportación	Cantidad	V.Unitario	V. Total
Agente Aduanero	2	\$ 300,00	\$ 600,00
Servicio de Transporte	2	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00
Impuestos, Tasas y Otros	2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00
Total, Gastos de Constitución			\$ 5.600,00
Muebles y Enseres	Cantidad	V.Unitario	V. Total
Escritorios	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Sillas ejecutivas	2	\$ 90,00	\$ 180,00
Total, Muebles y Enseres			\$ 420,00
Equipos de Computación	Cantidad	V.Unitario	V. Total
Laptop LONOVO Corei3	2	\$ 400,00	\$ 800,00
Impresora EPSON L355	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Total, Equipos de Computación			\$ 1.050,00
Equipos de Oficina	Cantidad	V.Unitario	V. Total
teléfono convencional	1	\$ 43,00	\$ 43,00
Grapadora y Perforadora	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Sumadora Casio	1	\$ 70,00	\$ 70,00
teléfono Celular	2	\$ 110,00	\$ 220,00
Total, Equipos de Oficina			\$ 348,00
Maquinarias de Producción	Cantidad	V.Unitario	V. Total
Mesa de trabajo de acero inoxidable	1	\$ 650,00	\$ 650,00
Total, Maquinarias y Equipos			\$ 650,00
Inventario Materia Prima	Cantidad	V.Unitario	V. Total
Funda de compuesto absorbente	40	\$ 5,00	\$ 200,00
Cojines de material absorbente	40	\$ 2,50	\$ 100,00
Cordón de contención de material absorbente	40	\$ 5,00	\$ 200,00
Pala	40	\$ 1,50	\$ 60,00
Escobilla	40	\$ 1,75	\$ 70,00
Fundas Biodegradables	1200	\$ 3,00	\$ 3.600,00
Guantes de Nitrilo	40	\$ 2,50	\$ 100,00
Mascarilla	40	\$ 0,20	\$ 8,00
Monogafas	40	\$ 1,50	\$ 60,00
Envases estacionarios	40	\$ 8,00	\$ 320,00
Envases móviles	40	\$ 29,00	\$ 1.160,00
Envases camioneros	40	\$ 10,00	\$ 400,00
Inventario Materia Prima			\$ 6.278,00
Sueldos y Salarios			
Sueldos de Ventas Exterior	2	\$ 1.317,33	\$ 2.634,67
Total, Sueldos y Salarios			\$ 2.634,67
Gastos de Ventas	Cantidad	V.Unitario	V. Total
Publicidad	2	\$ 700,00	\$ 1.400,00
Total, Gastos de Ventas		\$ 700,00	\$ 1.400,00
Inversión Inicial			\$18.380,67
Préstamo Bancario	Banco Pacífico	100%	\$18.380,67

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

El estudio financiero propuesto para la empresa Nobar S.A. permitirá conocer la factibilidad proyecto de la exportación de los kits antiderrames, la inversión inicial se enfocó en cubrir dos meses de gastos, los cuales servirán como referente para que la empresa a partir del tercer mes pueda recuperar las ganancias a través de las ventas y poder pagar el préstamo bancario que la empresa asumiría para incursionar en el nuevo mercado (Ver en Anexo 1. Tabla de Amortización).

Tabla 28 Sueldos Personal

Cargo	Sueldo	Aporte Patronal	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Total
Personal de Exportación						
Jefe de Exportaciones	\$ 550,00	\$ 66,83	\$ 45,83	\$ 35,42	\$ 22,92	\$ 720,99
Asesor Comercial Exterior	\$ 450,00	\$ 54,68	\$ 37,50	\$ 35,42	\$ 18,75	\$ 596,34
TOTAL					Mensual	\$ 1.317,33

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Para iniciar con las operaciones de exportación la empresa deberá proyectar sueldos de los encargados del área, en la tabla anterior se detallan los sueldos del personal encargado de la exportación y venta de los productos en el mercado objetivo, es importante destacar que el asesor comercial deberá ser una persona que conozca el mercado objetivo y tenga la facilidad de negociar con los prospectos de clientes.

Tabla 29 Gastos de Publicidad

Gastos de Publicidad	Cantidad	V.Unitario	V. Total
Google	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Facebook e Instagram	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Total, Gastos de Publicidad			\$ 700,00

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 30 Costo unitario por Kit

Materiales	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total		
Envases estacionarios	1	\$ 10,00	\$ 10,00		
Funda de compuesto absorbente	1	\$ 5,00	\$ 5,00		
Cojines de material absorbente	1	\$ 2,50	\$ 2,50		
Cordón de contención de material absorbente	1	\$ 5,00	\$ 5,00		
Pala	1	\$ 1,50	\$ 1,50		
Escobilla	1	\$ 1,75	\$ 1,75		
Fundas Biodegradables	15	\$ 3,00	\$ 45,00		
Guantes de Nitrilo	1	\$ 2,50	\$ 2,50		
Mascarilla	1	\$ 0,20	\$ 0,20	40%	
Monogafas	1	\$ 1,50	\$ 1,50	Ganancia	P.V.P
Costo Total Kit Estacionario		\$ 32,95	\$ 74,95	29,98	104,93
Envases móviles	1	\$ 30,00	\$ 30,00		
Funda de compuesto absorbente	1	\$ 5,00	\$ 5,00		
Cojines de material absorbente	1	\$ 2,50	\$ 2,50		
Cordón de contención de material absorbente	1	\$ 5,00	\$ 5,00		
Pala	1	\$ 1,50	\$ 1,50		
Escobilla	1	\$ 1,75	\$ 1,75		
Fundas Biodegradables	20	\$ 3,00	\$ 60,00		
Guantes de Nitrilo	1	\$ 2,50	\$ 2,50		
Mascarilla	1	\$ 0,20	\$ 0,20	40%	
Monogafas	1	\$ 1,50	\$ 1,50	Ganancia	P.V.P
Costo Total Kit Móvil		\$ 52,95	\$ 109,95	43,98	\$153,93
Envases camioneros	1	\$ 8,00	\$ 8,00		
Funda de compuesto absorbente	1	\$ 5,00	\$ 5,00		
Cojines de material absorbente	1	\$ 2,50	\$ 2,50		
Cordón de contención de material absorbente	1	\$ 5,00	\$ 5,00		
Pala	1	\$ 1,50	\$ 1,50		
Escobilla	1	\$ 1,75	\$ 1,75		
Fundas Biodegradables	5	\$ 3,00	\$ 15,00		
Guantes de Nitrilo	1	\$ 2,50	\$ 2,50		
Mascarilla	1	\$ 0,20	\$ 0,20	40%	
Monogafas	1	\$ 1,50	\$ 1,50	Ganancia	P.V.P
Costo Total Kit Camionero		\$ 30,95	\$ 42,95	17,18	\$ 60,13

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Los kits antiderrames de acuerdo con su tamaño y composición generan costos que permiten tener ganancias a la empresa, así mismo para ser exportador y poder competir con los precios de los kits antiderrames que se venden en el mercado colombiano de proveedores formales e informales con entregas a domicilio, se estiman ganancias del 40% sobre el costo a fin de tener precios de venta atractivos.

Tabla 31 Proyección de Ventas Mensuales

	Cant.	P.VP.	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
VENTAS															
Kit Móvil	10	\$ 153,93	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 1.539,30	\$ 18.471,60
Kit Estacionario	20	\$ 104,93	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 2.098,60	\$ 25.183,20
Kit Caminero	30	\$ 60,13	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 1.803,90	\$ 21.646,80
TOTAL	\$ 60,00		\$ 5.441,80	\$ 65.301,60											
COSTO MATERIA PRIMA EXTERIOR			\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 2.907,45	\$ 34.889,40
COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA EXTER			\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 1.317,33	\$ 15.808,00
UTILIDAD OPERATIVA MENSUAL			\$ 1.217,02	\$ 14.604,20											
GASTOS DE VENTAS EXTERIOR			\$ 700,00	\$ 8.400,00											
GASTO FINANCIERO			\$ 511,83	\$ 508,83	\$ 506,13	\$ 503,13	\$ 500,13	\$ 497,13	\$ 494,13	\$ 491,13	\$ 488,13	\$ 485,13	\$ 482,13	\$ 479,13	\$ 5.946,96
			\$ 5,19	\$ 8,19	\$ 10,89	\$ 13,89	\$ 16,89	\$ 19,89	\$ 22,89	\$ 25,89	\$ 28,89	\$ 31,89	\$ 34,89	\$ 37,89	\$ 257,24

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 32 Estado de Resultado 2023

Nobar S.A.		
ESTADO DE RESULTADOS		
2023		
		Porcentaje
Ventas Netas	\$ 65.301,60	100%
Kit Móvil	\$ 18.471,60	
Kit Estacionario	\$ 25.183,20	
Kit Caminero	\$ 21.646,80	
Costo de Venta	\$ 50.697,40	78%
Materias primas	\$ 34.889,40	
Sueldos	\$ 15.808,00	
Utilidad Bruta	\$ 14.604,20	22%
Gastos de Operación	\$ 14.346,96	22%
Gastos financieros	\$ 5.946,96	
Publicidad	\$ 8.400,00	
Utilidad de Operación	\$ 257,24	0%
Utilidad antes de Impuestos	\$ 257,24	3%
Impuestos a la Utilidad	\$ 38,59	0%
Utilidad Neta	\$ 218,65	0,3%

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

El estado de resultado al primer año de operación refleja una utilidad favorable al negocio proyectando ventas mensuales de 60 kit en sus diferentes presentaciones hacia los diferentes comercios del centro de Cali, estas ganancias se sumarán a las generales por las ventas de productos y servicios a nivel nacional.

Tabla 33 Estado de Resultados en 3 escenarios

Nobar S.A.			
ESTADO DE RESULTADOS			
2023			
	Esperado	Optimista	Pesimista
Ventas Netas	\$ 65.301,60	\$ 84.441,00	\$ 41.378,40
Kit Móvil	\$ 18.471,60	\$ 27.707,40	\$ 5.541,48
Kit Estacionario	\$ 25.183,20	\$ 31.479,00	\$ 21.405,72
Kit Caminero	\$ 21.646,80	\$ 25.254,60	\$ 14.431,20
Costo de Venta	\$ 50.697,40	\$ 57.831,40	\$ 42.761,20
Materias primas	\$ 34.889,40	\$ 42.023,40	\$ 26.953,20
Sueldos	\$ 15.808,00	\$ 15.808,00	\$ 15.808,00
Utilidad Bruta	\$ 14.604,20	\$ 26.609,60	\$ -1.382,80
Gastos de Operación	\$ 14.346,96	\$ 14.346,96	\$ 14.346,96
Gastos financieros	\$ 5.946,96	\$ 5.946,96	\$ 5.946,96
Publicidad	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
Utilidad de Operación	\$ 257,24	\$ 12.262,64	\$ -15.729,76
Utilidad antes de Impuestos	\$ 257,24	\$ 12.262,64	\$ -15.729,76
Impuestos a la Utilidad	\$ 38,59	\$ 1.839,40	\$ -2.359,46
Utilidad Neta	\$ 218,65	\$ 10.423,24	\$ -13.370,30

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

La tabla anterior muestra el estado de resultado en tres escenarios: optimista, pesimista y esperado, considerando el precio de estos escenarios en el precio de venta al público, tal como se muestra en todos los escenarios existe utilidad siempre que se cumplan con las proyecciones de ventas mensuales a excepción del escenario pesimista.

Tabla 34 Flujo de Caja Exportaciones Nobar S.A.

NOBAR S.A.						
Flujo de Caja Proyectado						
Ingresos	Año 0	2023	2024	2025	2026	2027
Inversión Inicial	\$ 20.000,00					
Ventas Netas		\$ 65.301,60	\$ 68.566,68	\$ 71.995,01	\$ 75.594,76	\$ 79.374,50
Costo de Venta		\$ 50.697,40	\$ 51.711,35	\$ 52.745,57	\$ 53.800,49	\$ 54.876,50
Total Ingresos		\$ 14.604,20	\$ 16.855,33	\$ 19.249,44	\$ 21.794,28	\$ 24.498,01
Egresos						
Gastos de Venta		\$ 8.400,00				
Publicidad y Promoción		\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
Gastos Financieros		\$ 1.947,00	\$ 1.518,30	\$ 1.089,60	\$ 660,90	\$ 232,20
Comisiones Bancarias		\$ 1.947,00	\$ 1.518,30	\$ 1.089,60	\$ 660,90	\$ 232,20
Total Egresos		\$ 10.347,00	\$ 9.918,30	\$ 9.489,60	\$ 9.060,90	\$ 8.632,20
Gastos Iniciales del Proyecto	\$ 18.380,67					
Flujo de Caja Neto	\$ 1.619,33	\$ 4.257,20	\$ 6.937,03	\$ 9.759,84	\$ 12.733,38	\$ 15.865,81
Flujo de Caja Neto Acumulado		\$ 5.876,53	\$ 12.813,57	\$ 22.573,40	\$ 35.306,78	\$ 51.172,59

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

El flujo de caja proyectado muestra que los flujos anuales son positivos durante los primeros cinco años del proyecto, estos flujos permiten el cálculo del VAN y la TIR, estos valores tal como se detallan en las siguientes tables en donde la VAN es positiva y la tasa interna de retorno es del 31% siendo este porcentaje mayor al costo de oportunidad que tendrían si se invierte el dinero en el mercado financiero el cual actualmente está en un 7,8% así como la tasa de créditos en el mercado el cual está en el 16,07%.

Tabla 35 Valor Actual Neto VAN

TASA	11,26%
INVERSIÓN INICIAL	\$ -20.000,00
2023	\$ 4.257,20
2024	\$ 6.937,03
2025	\$ 9.759,84
2026	\$ 12.733,38
2027	\$ 15.865,81
VAN	\$14.132,54

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Tabla 36 Tasa Interna de Retorno TIR

TASA	11,26%
INVERSIÓN INICIAL	\$-20.000,00
2023	\$ 4.257,20
2024	\$ 6.937,03
2025	\$ 9.759,84
2026	\$ 12.733,38
2027	\$ 15.865,81
TIR	31%

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

Figura 23 Formula del Punto de Equilibrio

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costes Fijos}}{1 - \frac{\text{Costes Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

Fuente: Google Académico

Tabla 37 Punto de Equilibrio en Ventas

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$ 15.808,00}{\$ 0,47} = \$ 33.943,21$$

Detalle	Valor
Costos Fijos	\$15.808,00
Costos Variables	\$34.889,40
Ventas Totales	\$65.301,60
Punto de Equilibrio Ventas	\$33.943,21

Elaborado por: Diana Barrientos y Gabriela Orellana

El punto de equilibrio en ventas es de \$33.943,21, este valor está proyectado dentro del primer año de venta, siempre que se cumplan las proyecciones de ventas mensuales de los kits los cuales deben estar entre los 60 al mes

CONCLUSIONES

Ecuador tiene potencial de crecimiento económico, la creación de una empresa exportadora de kits antiderrames es un proyecto viable de acuerdo con los resultados financieros proyectados, este tipo de emprendimientos está ligado al cambio de la matriz productiva del país, a su vez este es un proyecto que motiva a la creación de productos de innovadores que permiten el crecimiento económico del país y sus habitantes, así como también permiten competir con mercados mundiales.

Los químicos y compuestos que causan un peligro para la salud, la seguridad y el medio ambiente son de gran interés para las industrias por ello por medio de los resultados cuantitativos y cualitativos muestran que existe una predisposición por parte de los dueños de industrias dedicadas a la venta de productos derivados de hidrocarburos por comprar un kit antiderrame acorde a sus tamaño y producción a fin de mitigar cualquier riesgo que ocasione para sus colaboradores

En el análisis de viabilidad financiera del proyecto establece que la empresa puede iniciar con una inversión de \$20.000,00 la cual generará resultados positivos para el negocio dando como resultado tasa interna de retorno del 31% la cual es mayor que la tasa de inversión ofrecida en el mercado financiero nacional, así mismo se arroja una VAN positiva la cual es atractiva para los inversionistas y otros interesados en internacionalizar el producto estrella de la compañía.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que el presente plan de exportación se implemente en el negocio puesto que es bastante atractivo ya que posee una baja inversión y alta rentabilidad la cual resultaría atractiva para el crecimiento del negocio.
- Diversificar la cartera de clientes y de mercados a los que se distribuirá el producto, para así disminuir el riesgo de depender de un solo mercado y abarcar dos ciudades más cada año, en otras palabras, recomienda ampliar el mercado con el fin de llegar con los productos en el mediano plazo a ciudades colombianas como Bogotá y Barranquilla, lo cual permitirá no solo ampliar la cartera de clientes sino también diversificar los productos.
- Por último, se sugiere que las presentaciones del producto se adaptan a las que se ofrecen en el mercado colombiano es decir la presentación en galones para lograr ser competitivos y adaptase a los hábitos de consumo, así mismo ampliar la cartera de productos y servicios a ofrecer a los clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- Ahmed, Shahid, y Saba Ismail. 2018. «Water Pollution and Its Sources, Effects & Management: A Case Study of Delhi».
- Alcántara, Martha, y Jaime Ramírez. 2012. «Causas y consecuencias de accidentes químicos ocurridos entre la población civil. Caso: Ciudad de Tapachula, Chiapas, México (2002-2010)». *Rev. Int. de Desastres Naturales, Accidentes e Infraestructura Civil* 12:233-44.
- Antúnez, Alcides, y Lenin Lucas Guanoquiza Tello. 2019. «La protección penal ambiental en Ecuador. Necesidad de un cambio». *Justicia* 24(35):54-82. doi: 10.17081/just.24.35.3393.
- Armijos, Yesenia, Ximena Ludeña, y Alejandro Ramos. 2017. «El rol de las exportaciones en el crecimiento: una comparación entre países primario-exportadores y manufacturero-exportadores». *Revista Económica* 2(1):66-76.
- Avila, Hector. 2017. *Introducción a la metodología de la investigación*. Juan Carlos Martínez Coll.
- Belio, Marta Mendoza. 2018. «Prevención de riesgos en el manejo de sustancias químicas».
- Cahón, Dora María. 2017. «Gestión del riesgo ambiental en almacenamiento y comercialización de productos químicos.» *Producción + Limpia* 12(1):24-32.
- Casariago, Luis Cuipal. 2023. «Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa».
- Caza, José Edison, y Cecilia Del Carmen Yacelga. 2016. «Análisis de los efectos de la aplicación de las salvaguardias en las importaciones y exportaciones en el

intercambio comercial por carretera Ecuador - Colombia». *SATHIRI* (11):42.
doi: 10.32645/13906925.8.

Chávez, Jorge Armando. 2021. «Mejoras en el manejo de productos químicos peligrosos a partir del muestreo de suelo en las instalaciones de Universal Textil S.A.»

Domínguez, Candi Ashanti, Humberto Bravo, y Rodolfo Sosa. 2014.
«http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1405-77432014000400006&lng=es&nrm=iso&tlng=es». *Ingeniería, investigación y tecnología* 15(4):549-60.

Esparza, Eliana, y Nadia Gamboa. 2001. «Contaminación debida a la industria curtiembre». *Revista de Química* 15(1):41-63.

Expreso, Diario. 2023. «Las exportaciones se desaceleraron en septiembre de 2022».
Recuperado 7 de abril de 2023
(<https://www.expreso.ec/actualidad/economia/exportaciones-desaceleraron-septiembre-2022-141482.html>).

Fernández, Santiago, y Ángel Mario Lara. 2013. «Modelo de sistemas de gestión de seguridad industrial y salud ocupacional basado en el modelo Ecuador para la empresa ecuatoriana de productos». masterThesis.

Fonfría, Ramón Sans, Ramón Sans, y Joan de Pablo Ribas. 2017. *Ingeniería ambiental: contaminación y tratamientos*. Marcombo.

Freire, Camila, Karla Meneses, y Gustavo Cuesta. 2021. «América Latina: ¿Un paraíso de la contaminación ambiental?» *Revista de Ciencias Ambientales* 55(2):1-18.

doi: 10.15359/rca.55-2.1.

Gaytán, Ricardo Torres. 2015. *Teoría del comercio internacional*. Siglo XXI.

González, Arturo Luque. 2019. «La Gestión de Residuos de las Industrias Lácteas: El Caso de Ecuador».

Gulati, Monish. 2017. «Industrial Pollution, Environmental Degradation and Disasters- Leveraging the Industry - Community Interface to Reduce Vulnerability».

Hernández González, Osvaldo. 2021. «Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen». *Revista Cubana de Medicina General Integral* 37(3).

Huesca, Cecilia. 2017. *Comercio internacional*. Red Tercer Milenio.

Jumbo, Diana Paola, John Alexander Campuzano Vásquez, Flor Yelena Vega Jaramillo, Ángel Eduardo Luna Romero, Diana Paola Jumbo Ordóñez, John Alexander Campuzano Vásquez, Flor Yelena Vega Jaramillo, y Ángel Eduardo Luna Romero. 2020. «Crisis económicas y covid-19 en Ecuador: impacto en las exportaciones». *Revista Universidad y Sociedad* 12(6):103-10.

Muñoz de La Cruz, Sofía del Rosario, Miguel Ángel Vilchis Reyes, y Patricia Mendoza Lorenzo. 2021. «Estudio químico preliminar de aguas de pozo profundo con riesgo de exposición a derrame por hidrocarburo». *Revista Tendencias en Docencia e Investigación en Química. Año 7, número 7 (enero-diciembre de 2021)*. ISSN: 2448-6663.

Murillo, Victor Alexander, y Francisco Javier Cáceres. 2018. «Programa de gestión de riesgo químico en la empresa distribuidora de químicos de Santander.»

- Palacios, Dayni Lisset, y Pedro E. Reyes. 2016. «Cambio de la matriz productiva del Ecuador y su efecto en el comercio exterior». *Dominio de las Ciencias 2*(Extra 2):418-31.
- Rendón, Oscar Hugo Pedraza. 2014. *Modelo del Plan de Negocios: Para Micro y Pequeña Empresa*. Grupo Editorial Patria.
- Romero, Matías. 2020. «Plan de negocio». Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas.
- Salas, Edgar. 2018. «Exportaciones del Ecuador». *Contribuciones a las Ciencias Sociales* (junio).
- Silva, María José, y Diego Salinas. 2022. «La contaminación proveniente de la industria curtiembre, una aproximación a la realidad ecuatoriana». *Revista Científica UISRAEL* 9(1):69-80. doi: 10.35290/rcui.v9n1.2022.427.
- Tokan, Boomy. 2016. *El plan de negocios perfecto: que se gana el corazón de los inversionistas!* Babelcube Inc.
- Vanegas, Juan Gabriel, Jorge Aníbal Restrepo, Mariano Alberto González, Juan Gabriel Vanegas, Jorge Aníbal Restrepo, y Mariano Alberto González. 2015. «Negocios y comercio internacional: evidencias de investigación académica para Colombia». *Suma de Negocios* 6(13):84-91. doi: 10.1016/j.sumneg.2015.08.007.
- Vélez, Miguel Alejandro Lopera. 2018. «Metodología de la Investigación». 16.
- Vilela, Wilson, Marbelle Espinosa, y Ana Bravo. 2020. «La contaminación ambiental ocasionada por la minería en la provincia de El Oro». *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración* (8):210-28. doi:

10.32719/25506641.2020.8.8.

Wijesinghe, Prasadi. 2018. «Environmental Pollution and Human Rights Violations by Multinational Corporations».

ANEXOS

Anexo 1. Amortización Préstamo Bancario Banco Pacífico

Cuota	Fecha	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés mensual	Total, cuota financiera	Saldo Capital	Seguro de desgravamen	Seguro de incendio	Seguro de lucro cesante	Total, seguros	Total, a pagar
1	2023-05-23	\$ 20.000,00	\$ 333,33	\$ 178,50	\$ 511,83	\$ 19.666,67	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 511,83
2	2023-06-22	\$ 19.666,67	\$ 333,33	\$ 175,50	\$ 508,83	\$ 19.333,34	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 508,83
3	2023-07-22	\$ 19.333,34	\$ 333,33	\$ 172,80	\$ 506,13	\$ 19.000,01	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 506,13
4	2023-08-21	\$ 19.000,01	\$ 333,33	\$ 169,80	\$ 503,13	\$ 18.666,68	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 503,13
5	2023-09-20	\$ 18.666,68	\$ 333,33	\$ 166,80	\$ 500,13	\$ 18.333,35	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 500,13
6	2023-10-20	\$ 18.333,35	\$ 333,33	\$ 163,80	\$ 497,13	\$ 18.000,02	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 497,13
7	2023-11-19	\$ 18.000,02	\$ 333,33	\$ 160,80	\$ 494,13	\$ 17.666,69	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 494,13
8	2023-12-19	\$ 17.666,69	\$ 333,33	\$ 157,80	\$ 491,13	\$ 17.333,36	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 491,13
9	2024-01-18	\$ 17.333,36	\$ 333,33	\$ 154,80	\$ 488,13	\$ 17.000,03	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 488,13
10	2024-02-17	\$ 17.000,03	\$ 333,33	\$ 151,80	\$ 485,13	\$ 16.666,70	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 485,13
11	2024-03-18	\$ 16.666,70	\$ 333,33	\$ 148,80	\$ 482,13	\$ 16.333,37	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 482,13
12	2024-04-17	\$ 16.333,37	\$ 333,33	\$ 145,80	\$ 479,13	\$ 16.000,04	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 479,13
13	2024-05-17	\$ 16.000,04	\$ 333,33	\$ 142,80	\$ 476,13	\$ 15.666,71	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 476,13
14	2024-06-16	\$ 15.666,71	\$ 333,33	\$ 139,80	\$ 473,13	\$ 15.333,38	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 473,13
15	2024-07-16	\$ 15.333,38	\$ 333,33	\$ 136,80	\$ 470,13	\$ 15.000,05	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 470,13
16	2024-08-15	\$ 15.000,05	\$ 333,33	\$ 134,10	\$ 467,43	\$ 14.666,72	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 467,43
17	2024-09-14	\$ 14.666,72	\$ 333,33	\$ 131,10	\$ 464,43	\$ 14.333,39	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 464,43
18	2024-10-14	\$ 14.333,39	\$ 333,33	\$ 128,10	\$ 461,43	\$ 14.000,06	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 461,43
19	2024-11-13	\$ 14.000,06	\$ 333,33	\$ 125,10	\$ 458,43	\$ 13.666,73	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 458,43
20	2024-12-13	\$ 13.666,73	\$ 333,33	\$ 122,10	\$ 455,43	\$ 13.333,40	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 455,43
21	2025-01-12	\$ 13.333,40	\$ 333,33	\$ 119,10	\$ 452,43	\$ 13.000,07	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 452,43
22	2025-02-11	\$ 13.000,07	\$ 333,33	\$ 116,10	\$ 449,43	\$ 12.666,74	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 449,43
23	2025-03-13	\$ 12.666,74	\$ 333,33	\$ 113,10	\$ 446,43	\$ 12.333,41	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 446,43
24	2025-04-12	\$ 12.333,41	\$ 333,33	\$ 110,10	\$ 443,43	\$ 12.000,08	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 443,43
25	2025-05-12	\$ 12.000,08	\$ 333,33	\$ 107,10	\$ 440,43	\$ 11.666,75	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 440,43
26	2025-06-11	\$ 11.666,75	\$ 333,33	\$ 104,10	\$ 437,43	\$ 11.333,42	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 437,43
27	2025-07-11	\$ 11.333,42	\$ 333,33	\$ 101,10	\$ 434,43	\$ 11.000,09	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 434,43
28	2025-08-10	\$ 11.000,09	\$ 333,33	\$ 98,10	\$ 431,43	\$ 10.666,76	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 431,43
29	2025-09-09	\$ 10.666,76	\$ 333,33	\$ 95,40	\$ 428,73	\$ 10.333,43	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 428,73
30	2025-10-09	\$ 10.333,43	\$ 333,33	\$ 92,40	\$ 425,73	\$ 10.000,10	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 425,73

31	2025-11-08	\$ 10,000.10	\$ 333.33	\$ 89.40	\$ 422.73	\$ 9,666.77	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 422.73
32	2025-12-08	\$ 9,666.77	\$ 333.33	\$ 86.40	\$ 419.73	\$ 9,333.44	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 419.73
33	2026-01-07	\$ 9,333.44	\$ 333.33	\$ 83.40	\$ 416.73	\$ 9,000.11	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 416.73
34	2026-02-06	\$ 9,000.11	\$ 333.33	\$ 80.40	\$ 413.73	\$ 8,666.78	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 413.73
35	2026-03-08	\$ 8,666.78	\$ 333.33	\$ 77.40	\$ 410.73	\$ 8,333.45	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 410.73
36	2026-04-07	\$ 8,333.45	\$ 333.33	\$ 74.40	\$ 407.73	\$ 8,000.12	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 407.73
37	2026-05-07	\$ 8,000.12	\$ 333.33	\$ 71.40	\$ 404.73	\$ 7,666.79	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 404.73
38	2026-06-06	\$ 7,666.79	\$ 333.33	\$ 68.40	\$ 401.73	\$ 7,333.46	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 401.73
39	2026-07-06	\$ 7,333.46	\$ 333.33	\$ 65.40	\$ 398.73	\$ 7,000.13	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 398.73
40	2026-08-05	\$ 7,000.13	\$ 333.33	\$ 62.40	\$ 395.73	\$ 6,666.80	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 395.73
41	2026-09-04	\$ 6,666.80	\$ 333.33	\$ 59.40	\$ 392.73	\$ 6,333.47	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 392.73
42	2026-10-04	\$ 6,333.47	\$ 333.33	\$ 56.70	\$ 390.03	\$ 6,000.14	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 390.03
43	2026-11-03	\$ 6,000.14	\$ 333.33	\$ 53.70	\$ 387.03	\$ 5,666.81	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 387.03
44	2026-12-03	\$ 5,666.81	\$ 333.33	\$ 50.70	\$ 384.03	\$ 5,333.48	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 384.03
45	2027-01-02	\$ 5,333.48	\$ 333.33	\$ 47.70	\$ 381.03	\$ 5,000.15	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 381.03
46	2027-02-01	\$ 5,000.15	\$ 333.33	\$ 44.70	\$ 378.03	\$ 4,666.82	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 378.03
47	2027-03-03	\$ 4,666.82	\$ 333.33	\$ 41.70	\$ 375.03	\$ 4,333.49	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 375.03
48	2027-04-02	\$ 4,333.49	\$ 333.33	\$ 38.70	\$ 372.03	\$ 4,000.16	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 372.03
49	2027-05-02	\$ 4,000.16	\$ 333.33	\$ 35.70	\$ 369.03	\$ 3,666.83	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 369.03
50	2027-06-01	\$ 3,666.83	\$ 333.33	\$ 32.70	\$ 366.03	\$ 3,333.50	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 366.03
51	2027-07-01	\$ 3,333.50	\$ 333.33	\$ 29.70	\$ 363.03	\$ 3,000.17	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 363.03
52	2027-07-31	\$ 3,000.17	\$ 333.33	\$ 26.70	\$ 360.03	\$ 2,666.84	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 360.03
53	2027-08-30	\$ 2,666.84	\$ 333.33	\$ 23.70	\$ 357.03	\$ 2,333.51	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 357.03
54	2027-09-29	\$ 2,333.51	\$ 333.33	\$ 20.70	\$ 354.03	\$ 2,000.18	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 354.03
55	2027-10-29	\$ 2,000.18	\$ 333.33	\$ 18.00	\$ 351.33	\$ 1,666.85	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 351.33
56	2027-11-28	\$ 1,666.85	\$ 333.33	\$ 15.00	\$ 348.33	\$ 1,333.52	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 348.33
57	2027-12-28	\$ 1,333.52	\$ 333.33	\$ 12.00	\$ 345.33	\$ 1,000.19	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 345.33
58	2028-01-27	\$ 1,000.19	\$ 333.33	\$ 9.00	\$ 342.33	\$ 666.86	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 342.33
59	2028-02-26	\$ 666.86	\$ 333.33	\$ 6.00	\$ 339.33	\$ 333.53	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 339.33
60	2028-03-27	\$ 333.53	\$ 333.53	\$ 3.00	\$ 336.53	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 336.53

**CONDICIONES Y COSTO TOTAL DEL CRÉDITO
(Simulación de Crédito)**

Los resultados de la simulación así como los valores que están consignados en en esta Hoja de Condiciones y Costo Total del crédito, son de carácter informativo y NO constituyen una pre-aprobación del crédito. No confiera responsabilidad alguna del Banco del Pacifico S.A. para la entrega de recursos sobre esta simulación.

NOMBRE INSTITUCIÓN FINANCIERA:		BANCO DEL PACÍFICO S.A.	
SEGMENTO DE		MICRO-COMERCIAL <input type="checkbox"/>	COMERCIAL <input checked="" type="checkbox"/>
		COMUNO <input type="checkbox"/>	VIVIENDA <input type="checkbox"/>
TIPO DE TASA:	FLUJA VARIABLE <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	TASA DE INTERÉS NOMINAL 10,72	TASA DE INTERÉS EFECTIVA 11,26
TIPO DE TABLAS DE AMORTIZACIÓN:	FRANCESA <input type="checkbox"/> ALEMÁNA <input checked="" type="checkbox"/>	PLAZO DE PAGO DEL CRÉDITO:	60 meses
PERIODICIDAD DE	30		

(*) En caso de mora se aplicará la tasa máxima de interés moratorio vigente a la fecha en que se produzca el vencimiento de la respectiva obligación, que establezcan las regulaciones del Directorio del Banco Central del Ecuador.

MONTO FINANCIADO

CONCEPTO	VALORES	EXPLICACIÓN
MONTO DEL CAPITAL SOLICITADO	20000,00	VALOR DEL CRÉDITO SOLICITADO POR EL CLIENTE
CONTRIBUCIÓN SOLCA	100,00	VALOR QUE SE DESCUENTA POR CONTRIBUCIÓN SOLCA
MONTO LÍQUIDO	20000,00	VALOR QUE EL CLIENTE RECIBE AL MOMENTO DEL OTORGAMIENTO DEL

VALOR TOTAL A PAGAR POR EL CRÉDITO (SUMA DE CUOTAS)	25448,00	SUMATORIA DE LAS CUOTAS DEL CRÉDITO SEGÚN TABLA DE AMORTIZACIÓN.
CARGA FINANCIERA (VALOR TOTAL DE LOS INTERESES)	5448,00	MONTO QUE RESULTA DE LA DIFERENCIA ENTRE LA SUMATORIA DE LAS CUOTAS DEL CRÉDITO Y EL
VALOR TOTAL A CANCELAR POR EL CRÉDITO	25448,00	VALOR REFERENCIAL EN RELACIÓN CON EL QUE EL CLIENTE CANCELARÁ AL FINALIZAR EL PLAZO CONCEDIDO, INCLUYENDO TODOS LOS
FORMA DE REAJUSTE	3,96	PUNTOS PORCENTUALES SOBRE TASA.

FRECUENCIA DE REAJUSTE

	90,00	PERÍODO EN EL CUAL SE REALIZARÁ EL REAJUSTE
--	-------	--

(*) Los pagos periódicos, en los casos de tasas reajustables, pueden aumentarse o reducirse, según la tasa vigente y de conformidad con lo establecido en el documento de obligación.

GASTOS A PAGAR A TERCEROS SEGUROS OBLIGATORIOS

CONCEPTO	COSTO	PERIODICIDAD	EXPLICACIÓN
SEGURO DE DESPREVENCIÓN	0,00	SEMANAL, DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN LA TABLA DE AMORTIZACIÓN	VALOR DE CAPITAL * 0,00000000. EL FACTOR DEL CÁLCULO PODRÁ VARIAR EN CASO DE QUE EL CLIENTE RESULTE EXTRAPESADO
SEGURO CONTRA TODO RIESGO (INCENDIO Y LÍNEAS AJADAS)	0,00	SEMANAL, DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN LA TABLA DE AMORTIZACIÓN	MONTO ASURADO DE \$100.000.000
SEGURO LUJOS CORRIENTE	0,00	SEMANAL, DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN LA TABLA DE AMORTIZACIÓN	(CAPITAL SEMANAL COSTA + INTERÉS SEMANAL) * 1,00 / 100

*SI EL SEGURO CONTRA TODO RIESGO ES CONTRATADO CON OTRA ASEGURADORA, DEBIDAMENTE ACEPTADA POR EL BANCO, LA INFORMACIÓN RESPECTO DE DICHO SEGURO NO DEBERÁ SER COMPLETADA.

El cliente declara haber recibido las explicaciones descriptivas de los siguientes términos utilizados en las operaciones de crédito:

- **MONTO FINANCIADO.**- Es el valor que el Banco financia a solicitud del cliente.
- **MONTO LÍQUIDO.**- Es el valor que se acreditará al cliente para que cumpla con el destino de la operación así como para el reembolso de gastos de terceros cuyo financiamiento se hubiere solicitado.
- **TASA DE INTERÉS EFECTIVA.**- Es la tasa de interés que se obtiene como resultado de los diversos pagos periódicos (mensuales, etc.) que de capital e interés hace el deudor a lo largo del plazo de vigencia del préstamo.
- **TASA DE INTERÉS VARIABLE.**- Es aquella tasa de interés que será revisada cada cierto tiempo durante la vigencia de la operación de crédito en base a una referencia.
- **TASA DE INTERÉS DE MORA.**- tasa de mora se liquidará aplicando un recargo de hasta el 10% (0.1 Veces) a la tasa que se encuentre vigente la operación al momento de incurrir de retraso del pago, según el número de días que hayan transcurrido desde la fecha de vencimiento hasta el pago de la misma, en función de la siguiente tabla.

DÍAS DE RETRASO	RECARGO POR MOROSIDAD HASTA
0	0%
1-15	5%
16-30	7%
31-60	9%
+60	10%

- **GASTOS.**- Valores que son necesarios cubrir para la instrumentación de la operación, como son los pagos que se generan en el ámbito legal, derechos notariales, impuestos, avalúos, pago de Registro, entre otros afines.

En GUAYAQUIL a los 23 días del mes de Abril del año 2023.

Escenarios del proyecto

Optimista

NOBAR S.A.						
Flujo de Caja Proyectado						
Ingresos	Año 0	2023	2024	2025	2026	2027
Inversión Inicial	\$ 20.000,00					
Ventas Netas		\$ 84.441,00	\$ 88.663,05	\$ 93.096,20	\$ 97.751,01	\$ 102.638,56
Costo de Venta		\$ 57.831,40	\$ 58.988,03	\$ 60.167,79	\$ 61.371,14	\$ 62.598,57
Total Ingresos		\$ 26.609,60	\$ 29.675,02	\$ 32.928,41	\$ 36.379,87	\$ 40.040,00
Egresos						
Gastos de Venta		\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
Publicidad y Promoción		\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
Gastos Financieros		\$ 1.947,00	\$ 1.518,30	\$ 1.089,60	\$ 660,90	\$ 232,20
Comisiones Bancarias		\$ 1.947,00	\$ 1.518,30	\$ 1.089,60	\$ 660,90	\$ 232,20
Total Egresos		\$ 10.347,00	\$ 9.918,30	\$ 9.489,60	\$ 9.060,90	\$ 8.632,20
Gastos Iniciales del Proyecto	\$ 18.380,67					
Flujo de Caja Neto	\$ 1.619,33	\$ 16.262,60	\$ 19.756,72	\$ 23.438,81	\$ 27.318,97	\$ 31.407,80
Flujo de Caja Neto Acumulado		\$ 17.881,93	\$ 37.638,66	\$ 61.077,47	\$ 88.396,44	\$ 119.804,23

	TASA	11,26%
INVERSIÓN INICIAL	\$	-20.000,00
2023	\$	16.262,60
2024	\$	19.756,72
2025	\$	23.438,81
2026	\$	27.318,97
2027	\$	31.407,80
VAN		\$63.845,74

	TASA	11,26%
INVERSIÓN INICIAL	\$	-20.000,00
2023	\$	16.262,60
2024	\$	19.756,72
2025	\$	23.438,81
2026	\$	27.318,97
2027	\$	31.407,80
TIR		94%

Pesimista

NOBAR S.A.						
Flujo de Caja Proyectado						
Ingresos	Año 0	2023	2024	2025	2026	2027
Inversión Inicial	\$ 20.000,00					
Ventas Netas		\$ 41.378,40	\$ 43.447,32	\$ 45.619,69	\$ 47.900,67	\$ 50.295,70
Costo de Venta		\$ 42.761,20	\$ 43.616,42	\$ 44.488,75	\$ 45.378,53	\$ 46.286,10
Total Ingresos		\$ -1.382,80	\$ -169,10	\$ 1.130,93	\$ 2.522,14	\$ 4.009,61
Egresos						
Gastos de Venta		\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
Publicidad y Promoción		\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
Gastos Financieros		\$ 1.947,00	\$ 1.518,30	\$ 1.089,60	\$ 660,90	\$ 232,20
Comisiones Bancarias		\$ 1.947,00	\$ 1.518,30	\$ 1.089,60	\$ 660,90	\$ 232,20
Total Egresos		\$ 10.347,00	\$ 9.918,30	\$ 9.489,60	\$ 9.060,90	\$ 8.632,20
Gastos Iniciales del Proyecto	\$ 18.380,67					
Flujo de Caja Neto	\$ 1.619,33	\$ -11.729,80	\$ -10.087,40	\$ -8.358,67	\$ -6.538,76	\$ -4.622,59
Flujo de Caja Neto Acumulado		\$ -10.110,47	\$ -20.197,87	\$ -28.556,54	\$ -35.095,29	\$ -39.717,89

	TASA	11,26%
INVERSIÓN INICIAL	\$	-20.000,00
2023	\$	-11.729,80
2024	\$	-10.087,40
2025	\$	-8.358,67
2026	\$	-6.538,76
2027	\$	-4.622,59
VAN		\$-51.739,22

	TASA	11,26%
INVERSIÓN INICIAL	\$	-20.000,00
2023	\$	-11.729,80
2024	\$	-10.087,40
2025	\$	-8.358,67
2026	\$	-6.538,76
2027	\$	-4.622,59
TIR		#¡NUM!

Formulario de Encuesta

Nobar S.A.

Exportación de Kits Antiderrames al mercado colombiano

 No compartido



Tipo de Empresa

Pequeña

Mediana

Grande

Cuidad

Tu respuesta _____

Actividad

Industrial

Farmacéutico

Comercial

¿Cree importante tener un kit antiderrames dentro de sus instalaciones?

- Si
- No

¿Compraría kit antiderrames con productos 100% natural de origen ecuatoriano y así bajar el impacto de contaminación ambiental?

- Si
- No

¿Con que frecuencia compraría kit antiderrames?

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- Otro

¿Qué tipo de presentación es ideal para su negocio?

- Móvil = 40 galones
- Estacionario = 30 galones
- Camionero = 20 galones

Cuanto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 20 galones o Caminero

- \$ 200.001 a \$ 299.900
- \$ 299.901 a \$ 399.900
- \$ 399.901 a \$ 400.000

Cuanto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 30 galones o Estacionario

- \$ 400.001 a \$ 499.900
- \$ 499.901 a \$ 500.000
- \$ 500.001 a \$ 599.900

Cuanto estaría dispuesto a pagar por un kit antiderrames de 40 galones o Móvil

- \$ 599.901 a \$ 600.000
- \$ 600.001 a \$ 699.900
- \$ 699.901 a \$700.000

[Enviar](#)

[Borrar formulario](#)

Entrevista

Preguntas
Nombre
Profesión
Experiencia
1. ¿Como prevenir derrames de sustancias químicas o derivados de hidrocarburos dentro de la empresa?
2. ¿Qué beneficios tiene el kit antiderrame en una empresa?
3. ¿Qué tipo de kit les recomienda a las empresas según su tamaño y actividad?
4. ¿Cree que el uso de materiales absorbentes naturales resulta tan efectivo como los que no lo son? ¿Por qué?
5. ¿Cuál es el uso correcto que se le debe dar del kit antiderrames dentro de una empresa?

Preguntas

Nombre

Profesión

Experiencia

¿Cuáles son los principales productos de uso industrial que se exportan al mercado colombiano?

¿Como se debería penetrar el mercado comercial del vecino país Colombia?

¿La exportación terrestre es más fácil que la fluvial en términos de trámites aduaneros?

¿La devaluación de la moneda colombiana, se considera una ventaja o desventaja a los exportadores ecuatorianos?

¿Los acuerdos comerciales entre Ecuador y Colombia son beneficiosos para nuevos exportadores?