

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS

Trabajo de fin de Carrera Titulado:

**Estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a
Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa GREEN BIO
DEBRADE S.A.**

Realizado por:

Diana Carolina Tapia Moscoso

Director de proyecto:

M.S.C. Gabriel Rosero

**Como requisito para la obtención del título de:
INGENIERO COMERCIAL EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Quito, Abril 10 del 2015

**ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE
JABÓN LÍQUIDO BIODEGRADABLE A HOLANDA Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
GREEN BIO DEBRADÉ S.A.**

ÍNDICE GENERAL

	PÁGINA
PORTADA	i
HOJA EN BLANCO	ii
DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTOR	iv
DECLARACIÓN FIRMADA DE DIRECTOR Y LECTORES	v
DEDICATORIA	vii
AGRADECIMIENTOS	viii
ÍNDICE DEL CONTENIDO	ix
LISTA DE TABLAS	xiii
LISTA DE GRÁFICOS	xiv
LISTA DE ANEXOS	xvi
RESUMEN EN ESPAÑOL E INGLÉS	xvii

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTOR

Yo DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO con cedula de identidad # 172135758-8 declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado, es de mi autoría. Que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional, y, que ha consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la siguiente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Diana Carolina Tapia Moscoso
C. C.: 172135758-8

DECLARACIÓN FIRMADA DE DIRECTOR

El presente trabajo de investigación titulado:

**“ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE JABÓN LÍQUIDO
BIODEGRADABLE A HOLANDA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA GREEN BIO DEGRADE S.A.”**

Realizado por:

DIANA TAPIA

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERÍA COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Ha sido dirigido por el profesor

GABRIEL ALBERTO ROSERO

Quien considera que constituye un trabajo original de su autora

Gabriel Alberto Rosero

DIRECTOR

LOS PROFESORES INFORMANTES

Los profesores informantes:

DANNY TRUJILLO

MARÍA EULALIA CHÁVEZ

Después de revisar el trabajo presentado,
lo han presentado como apto para su defensa oral ante
el tribunal examinador.

Danny Trujillo

María Eulalia Chávez

Quito, Mayo del 2015

DEDICATORIA

Dedico esta Tesis, en primer lugar a Dios, a mis padres, hermanos y sobrinos. A Dios por darme la oportunidad de llegar a donde estoy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar. A mis padres porque son quienes me dieron la vida, han velado por mi bienestar y educación, siendo mi apoyo en todo momento, a lo largo de toda mi vida y mi carrera profesional.

A mis hermanas por ser un apoyo emocional, y en especial a mi hermano quien fue un apoyo y sustento a lo largo de toda mi carrera.

A mis sobrinos quienes son mi alegría para continuar. A todos ellos dedico mi tesis ya que son el motor de mi vida, son mi familia.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora; en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia a mi PADRE Rubén Tapia, mi MADRE, a mis hermanas, a mi hermano José Luis; a mis sobrinos; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora. También quiero agradecer a la universidad, a mis compañeros de curso, a mis profesores a quienes les debo gran parte de mi conocimiento, a mi director de tesis quién me ayudó en todo momento, y a mis lectores.

ÍNDICE DEL CONTENIDO

	PÁGINA
CAPÍTULO I. Introducción	1
1.1 El Problema de Investigación	1
1.1.1 Planteamiento del Problema	1
1.1.1.1 Diagnóstico del Problema	4
1.1.1.2 Pronóstico	4
1.1.1.3 Control del Pronóstico	5
1.1.2 Formulación del Problema	5
1.1.3 Sistematización del Problema	5
1.1.4 Objetivos	6
1.1.4.1 Objetivo General	6
1.1.4.2 Objetivos Específicos	6
1.1.5 Justificación	7
1.2 Marco Teórico	8
1.2.1 Estado actual del conocimiento sobre el tema	8
1.2.2 Adopción de una perspectiva teórica	13
1.2.3 Marco Conceptual	14
1.3 Hipótesis	16
1.4 Identificación y caracterización de las variables	16
CAPÍTULO II. Método	17
2.1 Tipo de Estudio	17
2.1.1 Exploratoria	17
2.1.2 Descriptiva	17
2.2 Modalidad de Investigación	18

	PÁGINA
2.2.1 De Campo	18
2.2.2 Documental	18
2.3 Método	19
2.4 Población	20
2.5 Selección de Instrumentos de Investigación	23
2.6 Operacionalización de Variables	24
2.7 Procesamiento de datos	24
CAPÍTULO III. Resultados	26
3.1 Levantamiento de Datos	26
3.1.1 Exportación	26
3.1.2 Rentabilidad	32
3.2 Presentación y Análisis de Resultados	34
3.2.1 Exportación	34
3.2.2 Rentabilidad	44
3.2.2.1 Estudio de Mercado	46
3.2.2.2 Marketing MIX	61
3.3 Aplicación Práctica	66
3.3.1 FODA	66
3.3.1.1 Análisis interno	66
3.3.1.2 Análisis externo	68
3.3.2 Matriz de Estrategia de Actuación	71
3.3.3 Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter	72
3.3.3.1 Rivalidad entre competidores	73
3.3.3.2 Poder de negociación de proveedores	74
3.3.3.3 Poder de negociación de clientes	74

	PÁGINA
3.3.3.4 Amenaza de productos sustitutos	75
3.3.4 Ciclo de vida del producto	75
3.3.5 Estructura Organizacional	77
3.3.5.1 Estructura Empresarial	77
3.3.5.2 Manual de Funciones	79
3.3.5.3 Sueldos y Salarios	80
3.3.5.4 Garantía de Calidad	81
3.3.6 Ingeniería del Estudio	83
3.3.6.1 Inversión	83
3.3.6.2 Infraestructura Física	83
3.3.6.3 Materia Prima y Materiales	84
3.3.6.4 Equipamiento	85
3.3.6.5 Recursos Tecnológicos	86
3.3.6.6 Flujo Operativo Proyectado	86
3.3.6.7 Capital de Trabajo	88
3.3.6.8 Inversión Total	89
3.3.7 Análisis Económico - Financiero	90
3.3.7.1 Beneficios del Estudio	90
3.3.7.2 Proyección Financiera	91
3.3.7.3 Definición Tasa de Descuento	92
3.3.7.4 Flujo Proyectado a 5 Años	93
3.3.7.5 Financiamiento del Estudio	97
3.3.7.6 Punto de Equilibrio	98
3.3.7.7 VAN, TIR y PPD	100
3.3.8 Análisis de Escenarios	100
3.3.8.1 Análisis de Sensibilidad	100

	PÁGINA
3.3.8.2 Resumen de Escenarios	103
3.3.8.3 Esperanza matemática	104
3.3.9 Riesgos	104
CAPÍTULO IV: Discusión	107
4.1 Conclusiones	107
4.2 Recomendaciones	110
BIBLIOGRAFÍA	112
ANEXOS	116

ÍNDICE DE TABLAS

	PÁGINA
N° 1 - IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE VARIABLES	16
N° 2 - OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES DEL ESTUDIO	24
N° 3 - PASOS DE EXPORTACIÓN	27
N° 4 - PASOS DE RENTABILIDAD	33
N° 5 - ANÁLISIS Y RESULTADOS ENTREVISTAS	45
N° 6 - PROYECCIÓN POBLACIÓN, DEMANDA Y EXPORTACIONES	47
N° 7 - RESULTADOS Y ANÁLISIS DE ENCUESTAS	51
N° 8 - ANÁLISIS FODA	70
N° 9 - SUELDOS Y SALARIOS	81
N° 10 - INFRAESTRUCTURA FÍSICA – ADECUACIONES	84
N° 11 - MATERIA PRIMA Y MATERIALES	85
N° 12 - EQUIPAMIENTO	85
N° 13 - RECURSOS TECNOLÓGICOS	86
N° 14 - FLUJO OPERATIVO PROYECTADO	87
N° 15 - CAPITAL DE TRABAJO	88
N° 16 - INVERSIÓN TOTAL	89
N° 17 - BENEFICIOS ECONÓMICOS	91
N° 18 - ELEMENTOS DE PROYECCIÓN FINANCIERA	92
N° 19 - DETERMINACIÓN TASA DE DESCUENTO	93
N° 20 - FLUJO PROYECTADO A 5 AÑOS	94
N° 21 - PUNTO DE EQUILIBRIO	99
N° 22 - VAN, TIR Y PPD	100
N° 23 - ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL ESTUDIO	101
N° 24 - RESUMEN DE ESCENARIOS DEL ESTUDIO	103
N° 25 - ESPERANZA MATEMÁTICA DEL ESTUDIO	104

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	PÁGINA
N° 1 - ORGANISMOS PARTICIPANTES PROCESO DE EXPORTACIÓN	11
N° 2 - PASOS PRINCIPALES PROCESO DE EXPORTACIÓN	12
N° 3 - REGISTRO DE EXPORTADOR ECUAPASS	28
N° 4 - TRÁMITE DE DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN - TDJ	29
N° 5 - PROCESO MACRO DE EXPORTACIÓN	35
N° 6 - PROCESO DETALLADO DE EXPORTACIÓN	36
N° 7 - DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS EMPRESARIALES	45
N° 8 - ¿UTILIZA JABÓN BIODEGRADABLE PARA EL CUERPO?	52
N° 9 - A LOS QUE DICEN SÍ ¿QUÉ TIPO?	53
N° 10 - ¿POR QUÉ USA Y/O USARÍA JABÓN BIODEGRADABLE?	53
N° 11 - ¿COMPRARÍA JABÓN BIODEGRADABLE PRODUCIDO EN ECUADOR?	54
N° 12 - ¿CON QUÉ FRECUENCIA COMPRA JABÓN BIODEGRADABLE?	55
N° 13 - ¿QUÉ BENEFICIOS DEL USO DEL JABÓN BIODEGRADABLE CONOCE?	55
N° 14 - ¿HA USADO JABÓN LÍQUIDO?	56
N° 15 - ¿COMPRARÍA JABÓN LÍQUIDO?	56
N° 16 - A LOS QUE DICEN NO ¿POR QUÉ NO?	57
N° 17 - ¿QUÉ FACTORES CONSIDERARÍA?	58
N° 18 - ¿QUÉ PRECIO EN DÓLARES PAGA O PAGARÍA POR 250 ML?	58
N° 19 - EDAD	59
N° 20 - SEXO	59
N° 21 - ACTIVIDAD PRINCIPAL	60
N° 22 - ESTADO CIVIL	60
N° 23 - NACIONALIDAD	61
N° 24 - CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO	76
N° 25 - ORGANIGRAMA EMPRESARIAL	77
N° 26 - FLUJO PROYECTADO A 5 AÑOS	95

	PÁGINA
N° 27: INGRESOS Y EGRESOS SEPARADOS	96
N° 28 - INGRESOS Y EGRESOS TOTALES	97
N° 29 - INVERSIÓN VS INGRESOS	98
N° 30 - PUNTO DE EQUILIBRIO	99
N° 31 - ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL ESTUDIO	102

ÍNDICE DE ANEXOS

	PÁGINA
N° A - GLOSARIO DE TÉRMINOS	117
N° B - FORMATO DE ENTREVISTA	119
N° C - FORMATO DE ENCUESTA	121
N° D - RESULTADOS ENTREVISTAS	122
N° E - DEPRECIACIÓN DE BIENES	123

RESUMEN EN ESPAÑOL

Teniendo en cuenta los objetivos 9 y 10 con N° 9,2 y 10,2 del Plan Nacional del Buen Vivir, las empresas del Ecuador al poder vender productos a mercados con un mayor potencial, tienen la oportunidad de extenderse desde el punto de vista productivo y económico e impulsar la transformación de la matriz productiva del país, lo que conlleva a fomentar empleo, potenciar tecnologías para mejorar los productos y poder ofertarlos a nivel internacional.

Por lo anterior expuesto, el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, está enfocado a enviar el producto a uno de los Países Bajos, donde es empleado para la limpieza personal de forma cotidiana.

La empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. para iniciar venta en Holanda, debe conocer y estudiar los procesos requeridos para exportar y saber lo que necesita para hacer los envíos del producto; no puede empezar esta actividad hasta tener un estudio que le permita saber los requerimientos administrativos, económicos, técnicos, operativos y financieros.

La empresa actualmente no tiene experiencia en exportación, no cuenta con los procesos para enviar remesas internacionales; requiere conocer y establecer pasos, tecnologías y metodologías

para los envíos; por lo que necesita lineamientos de procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

La exportación del jabón líquido biodegradable corporal para la empresa es rentable, sostenible y sustentable, se justifica desde el punto de vista social por capacitación y generación de empleo.

En el Anexo A se encuentra el glosario de términos utilizados a lo largo del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

PALABRAS CLAVES

Procesos de exportación, Rentabilidad y Ecuador

ABSTRACT

Given the objectives No. 9 and 10, paragraphs 9.2 and 10.2, the companies of Ecuador to be able to sell products to markets with greater potential, have the opportunity to extend from the point of productive and economically and promote the transformation of the productive matrix of the country, leading to fostering employment, boosting technologies to improve products and to offer them internationally.

For the foregoing reasons, the study of the processes of export of biodegradable liquid soap to Holland and its impact on the profitability of the company, is focused to ship the product to one of the Netherlands, where it is used for personal cleansing form every day.

The company GREEN BIO DEGRADE SA to start selling in the Netherlands, must know and study the processes required to export and know what you need to do product shipments; I cannot begin this activity to have a studio that lets you know the administrative, economic, technical, operational and financial requirements.

The company currently has export experience, has no international processes for sending remittances; requires knowledge and establish steps, technologies and methodologies for shipments; so you need guidelines export processes biodegradable liquid soap to Holland and its impact on the profitability of the company.

CAPÍTULO I

Introducción

1.1 El Problema de Investigación

1.1.1 Planteamiento del Problema

Con la aplicación de los objetivos N° 9,2 y 10,2 del Plan Nacional del Buen Vivir, que han sido seleccionados para realizar este estudio, las empresas ecuatorianas al poder enviar productos a mercados con un mayor potencial, tienen la oportunidad de desarrollarse comercial y económicamente e impulsar la transformación de la matriz productiva del país; lo que conlleva a fomentar empleo, potenciar tecnologías para mejorar los productos y poder ofertarlos a nivel internacional.

El gobierno ecuatoriano impulsa a micro, pequeñas y medianas empresas - PYMES en consorcios de exportación, para hacerlas más competitivas y facilitar la inserción de sus productos en el mercado local e internacional. PRO ECUADOR (2012, ¶1)

Las empresas ecuatorianas por desconocimiento de la ayuda que brinda el gobierno nacional a través de entidades oficiales como PRO ECUADOR y Ministerio de Industrias y Productividad, sobre acuerdos comerciales que permite ampliar sus

mercados; lo anterior induce a no atreverse a explorar mercados mundiales y conlleva a que la economía del país siga dependiendo en su mayoría del petróleo.

Se cuenta con información de exportaciones ecuatorianas a Holanda; en el país son pocas las compañías que fabrican jabón líquido biodegradable, pues la mayoría de ellos son importados.

Las cifras del Banco Central del Ecuador - BCE dejan claro que la industria que produce jabón líquido biodegradable depende de las compras al exterior. En el 2010, solo en tocadores, el país demandó 5 millones de dólares en productos, frente a los 122 mil dólares que logró exportar.

El mercado local es muy pequeño, existen muy pocos lugares en donde ofertar el producto, ya que la diversificación de jabones en el país está en crecimiento y este producto con su característica biodegradable no es muy atractivo para el mercado local y las cantidades que se producen en el territorio ecuatoriano no son suficientes para satisfacer la demanda internacional.

La razón por la que los productores optan por exportar productos más tradicionales es que les resulta complejo iniciar remesas; debido a tiempo, costos, requisitos, desconocimiento de procesos y recelo del mercado.

Es aquí en donde nace la necesidad de realizar el estudio para la exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda, ya que es un mercado atractivo por su tendencia ecologista y por formar parte de la Unión Europea con quien el Ecuador posee acuerdos comerciales.

Es importante el mercado de jabón líquido biodegradable, porque produce menor impacto ambiente y contribuye en forma directa a crear una cultura en la sociedad de conservar y preservar ecosistemas; lo que ayuda a disminuir la contaminación diaria mundial.

Es preciso brindar opciones amigables con la naturaleza, de productos de aplicación familiar diaria al alcance de la población, que su uso proteja condiciones de vida y contribuya al buen vivir; teniendo en cuenta el poder adquisitivo de la sociedad.

Consciente la empresa que es relevante para su crecimiento, incrementar ventas del jabón líquido biodegradable corporal y que el mercado nacional está casi saturado por tamaño y al no existir una cultura popular de conservación del ecosistema; tiene que buscar un mercado fuera del Ecuador para expandirse, que apetezca productos de este tipo y que tengan una formación de conservación ambiental.

Para poder empezar a vender a nivel internacional, la empresa debe conocer y estudiar los procesos requeridos para exportar y saber lo que necesita para hacer los

envíos del producto a Holanda; no puede iniciar esta actividad hasta tener un estudio que le permita saber los requerimientos económicos, técnicos y operativos.

1.1.1.1 Diagnóstico del Problema

La empresa actualmente tiene conocimiento de fabricación del producto y del mercadeo a nivel nacional.

La compañía GREEN BIO DEBRADE S.A. no tiene experiencia en exportar, no cuenta con los procesos para enviar remesas internacionales; requiere conocer y establecer pasos, tecnologías y metodologías para los envíos a Holanda.

Por lo anterior expuesto necesita lineamientos de procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la compañía.

1.1.1.2 Pronóstico

Si la empresa no implementa y mejora procesos de exportación, tiende a estancarse y a no incrementar sus ventas, por ende deja de crecer a lo largo del tiempo y sus utilidades no se aumentan.

1.1.1.3 Control del Pronóstico

La empresa debe contar con un estudio que le indique los procesos de exportación del jabón líquido biodegradable a Holanda e implementarlo, para poder proyectarse a enviar el producto a nivel internacional. Además debe optimizar tecnologías, metodologías y conocimientos exigidos para cumplir la legislación vigente en este ámbito.

1.1.2 Formulación del Problema

¿Cuáles son los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda, y cuál será su incidencia en la rentabilidad de la empresa GREEN BIO DEGRADO S.A.?

1.1.3 Sistematización del Problema

- ¿Qué procesos de exportación, logística y distribución del producto son necesarios para la introducción al mercado Holandés?
- ¿Cuáles son las características y exigencias del mercado Holandés?

- ¿El adecuado estudio de los procesos de exportación al mercado holandés, permitirá una incidencia positiva en la rentabilidad de la empresa GREEN BIODEGRAE?

1.1.4 Objetivos

1.1.4.1 Objetivo General

Estudiar los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa GREEN BIO DEGRADE S.A.

1.1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar las características y exigencias del mercado Holandés
- Establecer procesos de exportación, logística y distribución de acuerdo al mercado holandés
- Realizar un análisis financiero sobre requerimientos, procesos de exportación, logística, rentabilidad y distribución a Holanda

1.1.5 Justificación

El Ecuador es un país productor, no solo por ser fabricante de materia prima sino también por su naturaleza. Al encontrarse en vías de desarrollo, con una política y economía inestables, el gobierno y entes particulares se encuentran incentivando a la población empezar a producir con la calidad requerida para emprender un camino a la exportación.

La empresa GREEN BIO DEGRADE S.A. como quiere desarrollarse a nivel internacional, se ha creado la necesidad de exportar al mercado holandés, cuya tendencia es ecologista y por esta razón este estudio se desarrolla en el preciso momento en que el país está en la obligación de comenzar un nuevo reto en el área de la producción a escala, especializándose en las diferentes áreas.

Cuanto más y mejores productos se pueda ofertar al mercado irá creciendo positivamente la Balanza Comercial, además de las divisas que Ecuador recibiría al lograr exportar el producto al mercado Holandés.

La mejora de procesos incide directamente en la rentabilidad de la empresa, porque conlleva a tener excelente planificación, incrementos en la calidad

del trabajo, óptimo desempeño de actividades y cabal cumplimiento de objetivos; lo que induce a disminuir tiempos, perdidas, curvas de aprendizaje; asimismo sobrelleva a ser más eficientes y eficaces.

Además el personal comprende que lo más importante es que se cumplan a cabalidad los procesos en los que está involucrada la empresa y no solo efectuar las tareas para los que fueron contratados.

1.2 Marco Teórico

1.2.1 Estado actual del conocimiento sobre el tema

El estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se compone de dos partes la primera de exportación que recopila cada una de las actividades que se deben realizarse para poder enviar el producto al exterior y la segunda es la de rentabilidad que incluye lo pertinente a cantidades y requerimientos para que la compañía establezca la ganancia por remesas internacionales.

La entidad gubernamental, encargada de ejecutar políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país; con el fin de suscitar oferta de productos tradicionales y no tradicionales, mercados y actores nacionales, apoyando la

inserción estratégica en el comercio internacional es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones - PRO ECUADOR y forma parte del Ministerio de Comercio Exterior.

La misión de PRO ECUADOR, es insertar en el mercado internacional productos ofertados principalmente por pequeñas y medianas empresas y por actores de la economía popular y solidaria.

En la fase previa a la exportación, se requiere saber procedimientos necesarios que se deben cumplir en operaciones comerciales internacionales para ser competitivos.

Además en el período previo a exportar, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos requeridos para garantizar transparencia y seguridad en el envío internacional del producto:

- Salida de la mercancía
- Traslado
- Recepción
- Pago exitoso y eficaz

Los gremios que intervienen en el proceso de exportación son:

- Importador
- Banco comercial
- Compañía de seguros
- Compañía de transporte, Agente de carga FORWARDER
- Servicio nacional de aduanas
- Agente de aduana
- Empresas certificadoras
- Proveedores

En el Gráfico N° 1 se indican descriptivamente los organismos participantes en un proceso de exportación.

GRÁFICO N° 1 ORGANISMOS PARTICIPANTES PROCESO DE EXPORTACIÓN



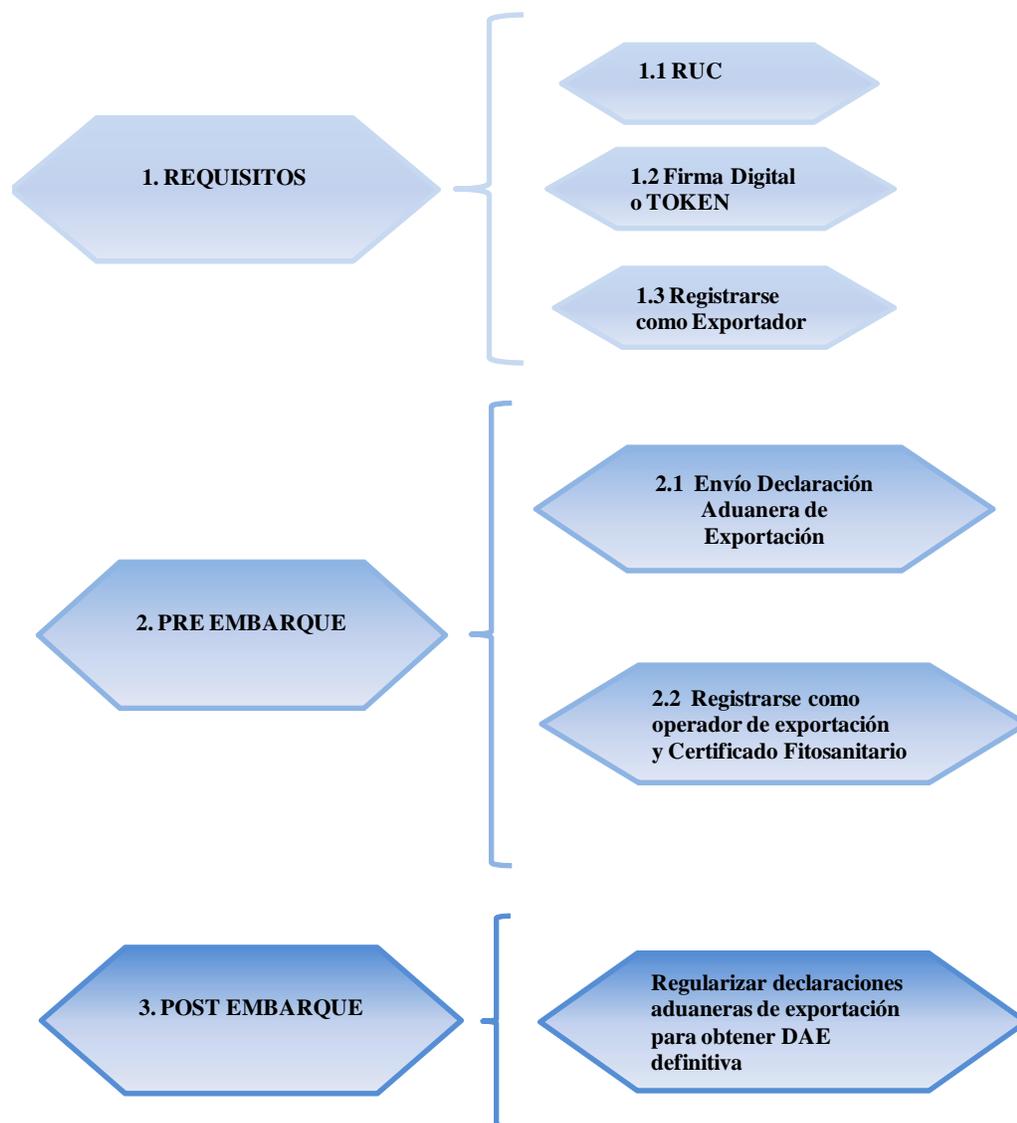
FUENTE Y ELABORACIÓN: PRO ECUADOR - GUÍA DE EXPORTACIÓN (2015, ¶4)

El proceso de exportación consta de tres movimientos primordiales que son:

- Requisitos
- Pre embarque
- Post embarque

En el Gráfico N° 2 se indica los pasos principales del proceso de exportación de un producto.

GRÁFICO N° 2 PASOS PRINCIPALES PROCESO DE EXPORTACIÓN



FUENTE: PRO ECUADOR - GUÍA DE EXPORTACIÓN (2015, ¶5 A LA 7, 17 Y 21)

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

Los procesos se requieren para incrementar productividad, disminuir pérdidas de tiempo, minimizar errores y aumentar rendimiento del personal; lo que conlleva a ser más eficientes y eficaces.

Las personas que quieren establecer un negocio y/o expandirlo por lo general para tomar una decisión, deben conocer incidencia en la rentabilidad y cada paso para prever dificultades.

La utilidad práctica de esta investigación de procesos de exportación y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se ciñe a conseguir y establecer cada uno de los pasos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda, para que antes de iniciar esta actividad la compañía cuente con insumos, herramientas y requisitos para hacer remesas internacionales.

1.2.2 Adopción de una perspectiva teórica

La tesis sobre el estudio de procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se alinea a los parámetros y compendios de PRO ECUADOR, por ser el ente oficial del país creado para ejecutar políticas y normas de promoción de exportaciones e insertar en

el mercado mundial productos ofrecidos esencialmente por pequeñas y medianas empresas.

La exportación del producto a Holanda es viable para la empresa porque cuenta con mano de obra calificada y experiencia en la elaboración del producto; más aún si tomamos en cuenta la tendencia ecologista del mercado europeo y el posible crecimiento del consumo de productos amigables con el ambiente.

La investigación conlleva a minimizar errores que pongan en riesgo el futuro empresarial; por no contar con la información y el conocimiento necesarios para exportar, lo que le negaría la oportunidad de crecer que proporciona la diversificación a mercados internacionales.

En el proceso de exportación se analiza preferencialmente los documentos de PRO ECUADOR, por la información relevante de requerimientos nacionales necesarios para realizar ventas internacionales y porque esta entidad gubernamental da asesoría permanente las empresas en este tema.

1.2.3 Marco Conceptual

A lo largo del estudio se emplean varias veces los términos biodegradable, procesos, exportación y rentabilidad entre otros, cuyas definiciones son:

- Biodegradable: Es el producto o sustancia que se descompone en sus elementos químicos que lo conforman, debido a la acción de agentes biológicos, como plantas, animales, microorganismos y hongos, bajo condiciones ambientales naturales. <http://es.wikipedia.org/wiki/Biodegradable>
- Procesos: Es una secuencia de pasos dispuesta con algún tipo de lógica que se enfoca en lograr algún resultado específico. <http://definicion.mx/proceso/>

Los procesos son mecanismos de comportamiento que se diseñan para mejorar la productividad y establecer un orden o eliminar un problema.

- Exportación: En economía, es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional. <http://es.wikipedia.org/wiki/Exportaci%C3%B3n>

La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico.

- Rentabilidad: Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>

1.3 Hipótesis

El estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda permitirá mejorar la rentabilidad de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A.

1.4 Identificación y caracterización de las variables

La identificación y caracterización de las variables del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se encuentran a continuación en la Tabla N° 1.

TABLA N° 1
IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN
DE VARIABLES

Ítem	Variables	Descripción
1	Independiente	Estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable
2	Dependiente	Rentabilidad de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A.

FUENTE Y ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2014

CAPÍTULO II

Método

2.1 Tipo de Estudio

Las investigaciones requeridas para desarrollar el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. son de tipo exploratoria porque en primera instancia hay que buscar e indagar el tema y descriptiva porque es necesario llegar a conocer actividades, procesos y componentes principales para exportar.

2.1.1 Exploratoria

Para realizar el estudio el tipo de investigación que se realizará será exploratoria ya que su estructura se basa en revisiones bibliográficas, opiniones de expertos en el tema e investigaciones de campo.

2.1.2 Descriptiva

Esta investigación permitirá durante el estudio, establecer un esquema del proceso de exportación de jabón líquido biodegradable al mercado holandés, mediante la

selección y análisis minucioso de la información se obtendrán resultados que ayudan a la elaboración de estrategias adecuadas para la exportación del producto.

2.2 Modalidad de Investigación

El estudio realizará entrevistas entre otras actividades como trabajo de campo y efectuará recopilación, análisis y procesamiento de material e información leída como documental.

2.2.1 De Campo

Para la investigación de campo que deberá realizarse durante el estudio, en lo referente a procesos de exportación, será necesario entrevistar a especialistas de PRO ECUADOR entre otras instituciones, para conocer sobre procesos que utilizan actualmente y resultados obtenidos.

2.2.2 Documental

Baena (1985) “La investigación documental es una técnica que consiste en la selección y recopilación de información por medio de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos, de bibliotecas, hemerotecas, centros de documentación e información”. (Pág. 72).

Para este estudio se escoge este tipo de investigación para conocer los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable, entre las fuentes se puede mencionar:

- Fuente bibliográfica: Es de publicación puntual, sus documentos son los libros, se recopilan en bibliotecas.
- Fuente hemerográfica: Es de publicación periódica, sus documentos son periódicos y revistas entre otros, se recopilan en hemerotecas.
- Internet: Como fuente documental en parte, es escrita y audiovisual.

2.3 Método

La metodología hace referencia al conjunto de procedimientos racionales utilizados para alcanzar una gama de objetivos que rigen una investigación científica.

El estudio utilizará los métodos inductivo - deductivo; que parte de lo particular a la generalización, tal como la idea de la producción de jabón líquido con característica biodegradable y escasa comercialización local, a su inserción en el mercado holandés, siendo necesario para esto, la recopilación de la información necesaria y el planteamiento de lo que involucra la planificación de los procesos de producción y exportación.

Además se utilizará el método deductivo, debido a que la información obtenida servirá posteriormente para su aplicación.

2.4 Población

La población del estudio en lo referente a procesos, son todos los pasos de exportación que debe realizar la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A.

Los procesos de exportación ya están preestablecidos, por lo anterior expuesto no hay muestra y se recopila la información pertinente en PRO ECUADOR.

En lo pertinente a rentabilidad, la población universo de la encuesta se estableció con base en los 16.812.357 habitantes, que el 67,8% es urbana, el 52,1% económicamente activa y el 62,1% corresponde a la categoría de edad de 20 a 64 años y es el grupo de población más importante.

Población Universo = N

$$N = 16.812.357 * 0,678 * 0,521 * 0,621$$

$$N = 3.687.972$$

El número de encuestas realizadas, se determinó a través del método para calcular el tamaño de población o universo. Borda (2013, ¶130), con base en la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2 * (N-1) + Z^2 * P * Q}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

E = Error de la muestra

P = Nivel de éxito

Q = Nivel de fracaso

N = Universo

Z = Margen de confianza

La encuesta se realizó de forma eventual a personas entre 20 y 64 años en el entorno de la universidad Rotterdam, que corresponde a un segmento de la población del mercado

universo; el cliente meta para la exportación de jabón líquido biodegradable es Holanda, que tiene una población estimada de 16.812.357 habitantes en el 2015 y un crecimiento anual del 0,4%.

Según el Banco Central del Ecuador, actualmente el país exporta a los Países Bajos diferentes productos tales como: cacao, maracuyá, banano, frutas, flores, camarón, aceite de palma, atún, coliflor brócoli, café y crustáceos entre otros.

Para contar con una referencia, se diseñó una encuesta de 11 preguntas sobre uso, prevalencia en la limpieza personal y cuánto pagan o están dispuestos a gastar en el jabón líquido biodegradable corporal.

El tamaño de la muestra se determinó con base en la aplicación de la fórmula, con los parámetros estadísticos adoptados, como se indica a continuación:

$E = \text{Error de la muestra} = 0,02$

$P = \text{Nivel de éxito} = 0,9$

$Q = \text{Nivel de fracaso} = 0,1$

$N = \text{Universo} = 3.687.972$

Z = Nivel de confianza 75% = 1,15

$$n = \frac{1,15^2 * 0,90 * 0,1 * 3.687.972}{0,02^2 * (3.687.972 - 1) + 1,15^2 * 0,90 * 0,1}$$

$$n = \frac{438.960,87}{1.475,31}$$

n = 298 Encuestas

2.5 Selección de Instrumentos de Investigación

Se utilizarán como instrumentos de investigación del estudio entre otras entrevistas y análisis de documentos.

Se requiere de diálogo con representantes de PROECUADOR para acceder a información y conocer el proceso de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda.

Es necesario recopilar, analizar y procesar documentos en diferentes entes gubernamentales para conocer los procesos de exportación a Holanda.

2.6 Operacionalización de Variables

En la Tabla N° 2 se resume la operacionalización de variables del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

TABLA N° 2
OPERACIONALIZACIÓN DE
VARIABLES DEL ESTUDIO

Variable	Definición		Nivel de Medición	Indicadores
	Conceptual	Operacional		
Procesos de exportación	Se refiere a los procedimientos que se deben realizar para el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas, para su uso o consumo en el exterior amparado por alguna destinación aduanera. Se especifican las condiciones requeridas para llevar a cabo el pre-stacking o recepción de la carga en forma óptima	La sumatoria de los pasos requeridos para cada una de las actividades	Cantidad pasos y secuencia de actividades necesarios para concluir la exportación de jabón líquido biodegradable	Verificación del cumplimiento de actividades
Rentabilidad	Beneficios adicionales generados por la exportación del producto a la empresa GREEN BIO DEGRADE S.A.	La diferencias de rentabilidad antes de la exportación y después de las remesas internacionales	Beneficios económico generados por la exportación	Comprobación de beneficios económicos

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2014

2.7 Procesamiento de datos

Como primer paso se realizará la recolección de la información necesaria mediante las fuentes y técnicas de información anteriormente citadas, posteriormente se seleccionarán los datos relevantes que cubran todos los objetivos planteados en el tema, tratando de simplificar dicha información para que se facilite su análisis.

La información, análisis y resultados deberán ser representadas en forma ordenada para obtener conclusiones precisas.

CAPÍTULO III

Resultados

3.1 Levantamiento de Datos

El Estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. como se observa en el nombre se compone de dos partes, la primera corresponde a exportación y la segunda a la rentabilidad.

La parte de exportación contiene cada una de las actividades que se deben realizar para poder enviar el jabón biodegradable a Holanda y la segunda parte de rentabilidad incluye lo pertinente a cantidades y requerimientos para que la empresa pueda incrementar la ganancia por remesas al exterior.

3.1.1 Exportación

Se cuenta con información oficial de los pasos que hay que seguir para exportar, que corresponden a la información más relevante en los procesos de remesas a Holanda y en los que se debe ahondar.

En la Tabla N° 3 se recopila los pasos que debe dar la empresa para exportar el jabón líquido biodegradable; esta recopila la información referente a descripción de etapas, actividades, instituciones participantes y algunas observaciones.

**TABLA N° 3
PASOS DE EXPORTACIÓN**

Descripción	Pasos	Institución	Observaciones
Requisitos	Sacar el RUC	Servicio de Rentas Internas - SRI	Indicando actividad económica a desarrollarse
	Contar con el Certificado de firma Digital o TOKEN	Banco Central	http://www.eci.bce.ec/web/guest/
		Security Data	http://www.securitydata.net.ec/
	Registrarse como exportador	ECUAPASS	http://www.ecuapass.aduana.gob.ec/
			Actualizan datos
			Crea usuario y contraseña
			Aceptan políticas de uso
			Registra firma electrónica
Pre embarque	Transmisión electrónica de la declaración aduanera de exportación - DAE	Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador - SENA E	En el sistema ECUAPASS
			Documentos principales que lo acompañan: Factura comercial original, lista de empaque y cuando se amerite autorizaciones previas
	Registro como operador de exportación en AGROCALIDAD y Certificado Fitosanitario	Agencia ecuatoriana de aseguramiento de calidad del agro - AGROCALIDAD	www.agrocalidad.gob.ec
			Registro electrónico de operador
			Inspección
			Solicitud del certificado fitosanitario por exportación
Pos embarque	Regularizar declaraciones aduaneras de exportación - RDAE para obtener DAE definitiva	SENAE	Registro electrónico para obtener la marca REGULARIZADA. Este proceso dura 30 días y se requieren los siguientes documentos en copia: Factura comercial, lista de empaque, certificado de origen y copias no negociables de documento de transporte multimodal

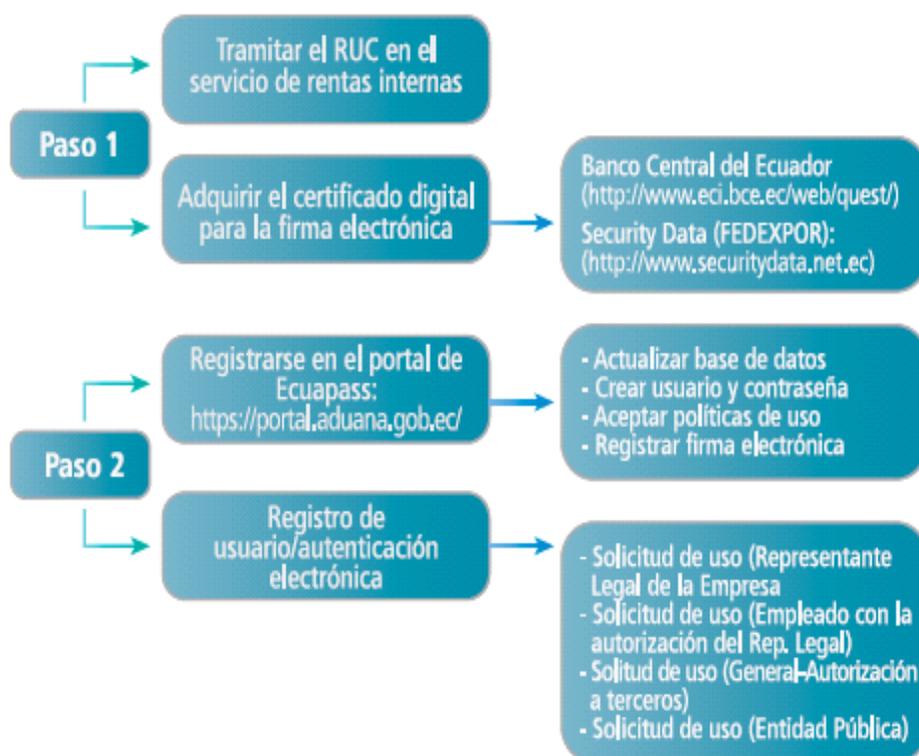
FUENTE: PRO ECUADOR - GUÍA DE EXPORTACIÓN (2015, ¶5 A LA 7, 17 Y 21)

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

ECUAPASS es el sistema aduanero ecuatoriano que permitirá a los Operadores de Comercio Exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

En el Gráfico N° 3 se indica los pasos que hay que hacer para registrarse como exportador en ECUAPASS.

GRÁFICO N° 3 REGISTRO DE EXPORTADOR ECUAPASS

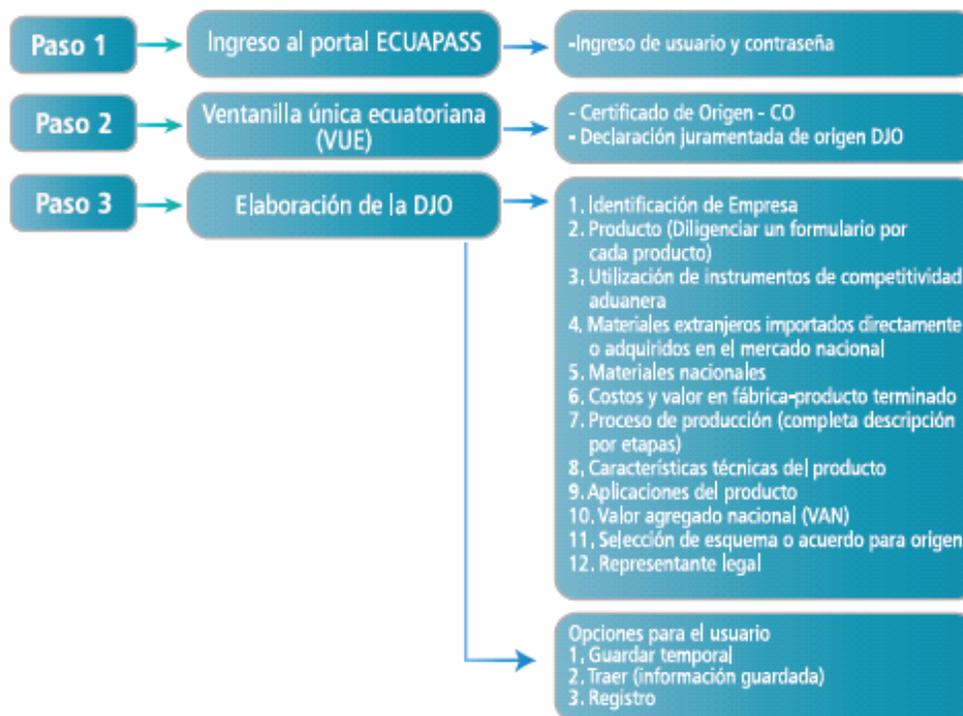


FUENTE: PRO ECUADOR - GUÍA DE EXPORTACIÓN (2015, ¶5)

La declaración juramentada de origen - TDJ es uno de los requisitos indispensable en el proceso de exportación.

En el Gráfico N° 4 se muestra las instituciones, requerimientos y los tres pasos que hay que seguir para hacer los trámites de la declaración juramentada de origen - TDJ.

GRÁFICO N° 4 TRÁMITE DE DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN - TDJ



FUENTE: PRO ECUADOR - GUÍA DE EXPORTACIÓN (2015, ¶6)

Los principales datos de las operaciones de exportación, que se deben incluir en la declaración aduanera de exportación - DAE son:

- Nombre y dirección del exportador o declarante
- Inventario de la mercancía por cada uno de los ítem de la factura
- Fecha de expedición
- Número de factura
- Descripción de la mercancía: Denominación y calidad entre otras
- Unidad de medida
- Detalles del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidad de mercancía
- Peso de la mercadería

- Valor unitario
- Valor total
- Valor facturado total y moneda de pago, se debe indicar la cantidad equivalente en una moneda libremente convertible a euros o a otra moneda de curso legal en el país de la unión europea importador
- Condiciones de pago: Forma, fecha y descuentos entre otros
- Condiciones de entrega según el correspondiente Incoterm
- Medios de transporte

Para la exportación de jabón líquido biodegradable se requiere el registro de operador y el certificado fitosanitario.

El registro de operador se solicita vía electrónica a la Agencia ecuatoriana de aseguramiento de calidad del agro - AGROCALIDAD.

Para obtener el certificado fitosanitario se requiere de los siguientes documentos:

- Registro como operador
- Copia del manifiesto de embarque
- Factura proforma y/u otro documento que contenga la información del envío de mercancía

La entrevista es el método cualitativo que se emplea, para conocer la opinión de personas que siempre están ayudando a exportadores y poder establecer dificultades y problemas a las que se enfrenta, para prevenirlas y minimizarlas; es de carácter abierta, se le realizarán dos asesores de PRO ECUADOR, en el Anexo B se halla el formato utilizado.

3.1.2 Rentabilidad

La empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. está legalmente constituida en Ecuador, desde el 8 de marzo del 2008 y su objetivo es producir y vender una amplia línea de productos de limpieza y mantenimiento en las áreas de salud, petrolera, industrial, naviera, alimenticia, institucional, hotelera y florícola entre otros, dentro de los cuales se halla el jabón líquido biodegradable.

Referente a rentabilidad de la compañía, es necesario establecer tipo y cantidad del producto que se va a exportar para mejorar el beneficio empresarial.

Para establecer la rentabilidad de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. se necesita además verificar capacidad de producción e inversiones que se requiere.

Para obtener un resultado objetivo de la rentabilidad, es necesario profundizar en el tema y se cuenta con información empresarial y oficial, la cual se recopila en la Tabla N° 4.

**TABLA N° 4
PASOS DE RENTABILIDAD**

Descripción	Pasos	Observaciones
Objetivo Empresarial	Producción y comercialización de productos orgánicos y biodegradables	Exportación jabón líquido biodegradable para todo tipo de piel
Capacidad	Establecer desaprovechando de la capacidad instalada y máximo que se produce con la infraestructura actual	Verificar condiciones instaladas actuales
Cantidad	Determinar cuánto se puede exportar en las condiciones actuales	Determinar volumen y cantidad
Costos	Fijar costo actual y de exportación	Realizar el estudio de mercado
Inversiones requeridas	Establecer si para exportar se requiere inversión inicial	Equipos, maquinaria, herramientas e infraestructura entre otros
Rentabilidad	Comparar la utilidad actual con la incrementada por la exportación	Realizar un análisis de precios

FUENTE: EMPRESA GREEN BIO DEBRADE S.A. - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

La encuesta se utilizó como proceso de sondeo fundamental, para obtener información primaria y específica para establecer el consumo de jabón líquido

biodegradable, entre otros aspectos de los consumidores, en el Anexo C se indica el formato utilizado.

3.2 Presentación y Análisis de Resultados

3.2.1 Exportación

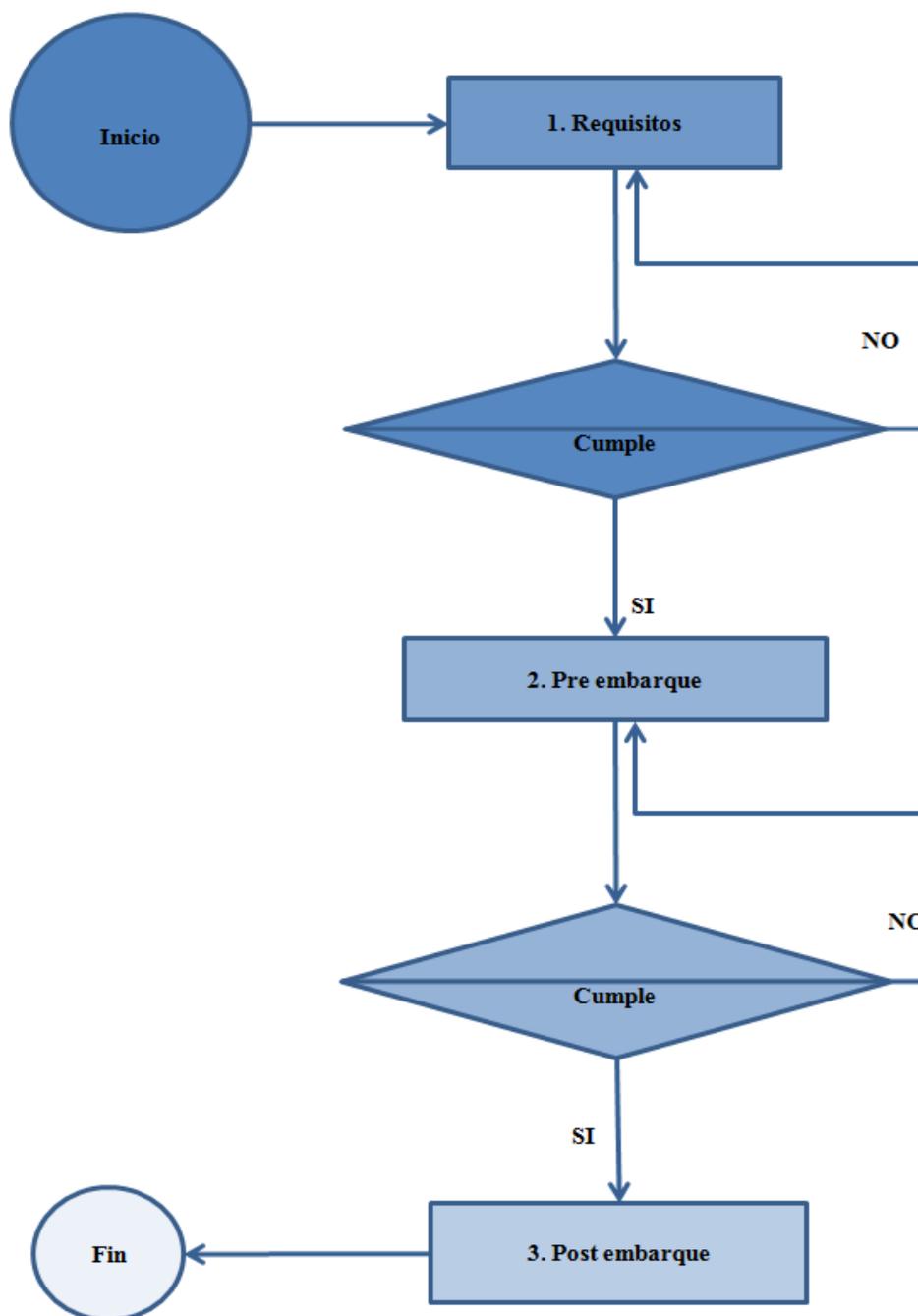
En este ítem se presenta el proceso de exportación diagramado, para poder visualizar mejor cada uno de los pasos arrojados por la investigación y las instituciones donde deben realizar las diferentes tareas.

El proceso de exportación consta de tres pasos principales o macros que corresponden a:

- Requisitos
- Pre embarque
- Post embarque

El resultado diagramado del análisis del proceso de exportación, se indica en el Gráfico N° 5.

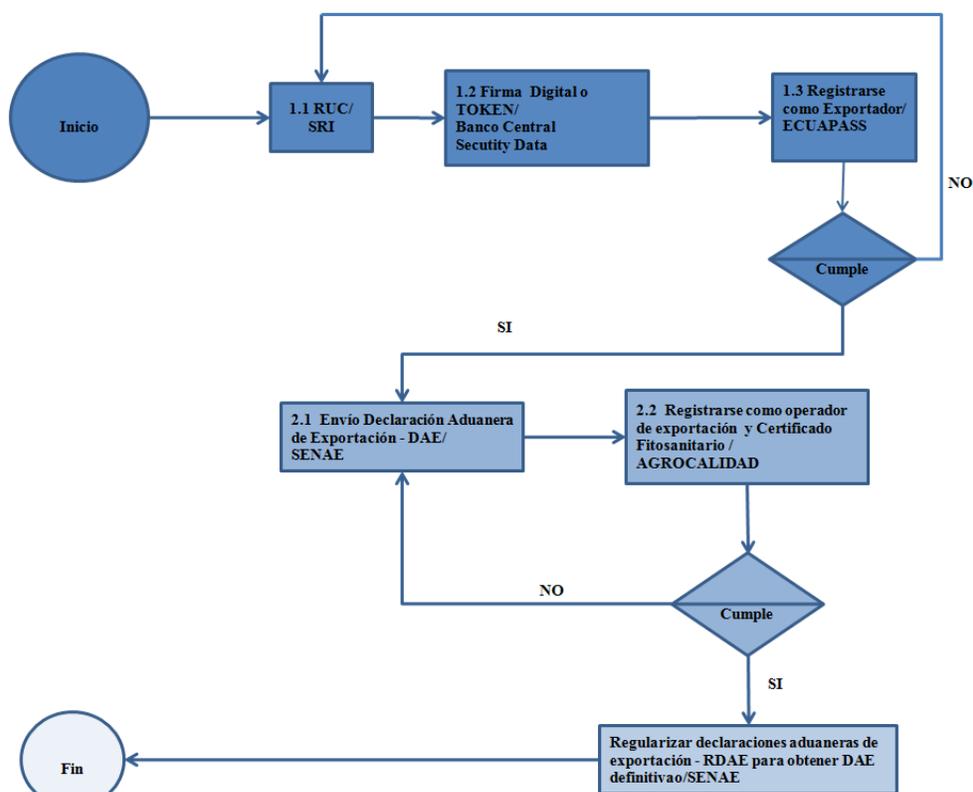
GRÁFICO N° 5 PROCESO MACRO DE EXPORTACIÓN



FUENTE: PRO ECUADOR - GUÍA DE EXPORTACIÓN (2015, ¶5 A LA 7, 17 Y 21)
ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

Cada uno de los pasos macros indicados en el Gráfico N° 5, requieren de procesos que se deben cumplir en su totalidad para poder continuar; el resultado del análisis detallado de exportación se indica en el Gráfico N° 6.

GRÁFICO N° 6 PROCESO DETALLADO DE EXPORTACIÓN



FUENTE: PRO ECUADOR - GUÍA DE EXPORTACIÓN (2015, ¶5 A LA 7, 17 Y 21)
 ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

Con base en el análisis de las entrevistas se establecer que:

- Los mayores inconvenientes son:

- ❖ Volumen suficiente para satisfacer la demanda
- ❖ Certificados internacionales, incluido el de calidad y tendencia del mercado
- ❖ Diseño del producto, tales como empaque y etiqueta entre otras
- ❖ Inversión alta y financiamiento para certificados
- Los mayores problemas son:
 - ❖ Desconocimiento de trámites y del manejo de ECUAPASS
 - ❖ Tipo de producto
 - ❖ Calidad del producto
- Las recomendaciones son contar con:
 - ❖ Un plan de internacionalización de la empresa
 - ❖ Formación en comercio exterior o una persona especializada

- ❖ Disposición para adaptar el producto al mercado internacional
- ❖ Criterios para darle al producto valor agregado y obtener certificaciones internacionales
- ❖ El estudios de mercado para conocer exigencias y establecer relaciones comerciales confiables en ambas direcciones
- ❖ Pautas para especializarse en su producto
- Si deben incursionar en la exportación de productos porque:
 - ❖ Las PYMES tienen un gran potencial, facilidad para hacer nuevos productos y con esto la oferta puede adaptarse de manera más rápida a los mercados internacionales
 - ❖ El mercado local tiene presencia de los productos
 - ❖ Es un paso más para un negocio, que permite especializarse, ampliar su oferta e innovar

- El momento indicado para iniciar exportaciones es cuando:
 - ❖ Tengan volumen de producción
 - ❖ Hayan adaptado su oferta exportable al mercado de destino
 - ❖ Conozcan suficiente la negociación internacional a la que quieren entrar
 - ❖ Tengan completos todos los requerimientos de los trámites
- El tiempo requerido para realizar todo el proceso de exportación es de dos semanas aproximadamente, contadas a partir de tener listo el producto y seleccionado el mercado.

El tiempo total requerido para todo el proceso depende:

- ❖ Del producto ofertado y mercado al que se quiera enviar
 - ❖ De la madurez que tengan en el proceso de exportación
- Las ventajas de la exportación son:

- ❖ Mejorar rendimiento en tema de ingresos
 - ❖ Adquirir experiencia en mercados internacionales
 - ❖ Mejorar prácticas, capacidad productiva y desarrollo empresarial
 - ❖ Obtener reconocimiento empresarial
 - ❖ Incrementar productividad
 - ❖ Ser más innovadores
 - ❖ Generar empleo
 - ❖ Posibilidades de crecimiento internacional, porque el Ecuador es una plaza muy limitada
- En la actualidad no se pueden optimizar los pasos del proceso de exportación porque es una normativa; pero si se deben mejorar algunos requisitos que demoran mucho tiempo como el registro sanitario y algunos certificados.

Lo que se requiere para optimizar el proceso es:

- ❖ Cumplir todos los requisitos del país de destino, porque así el proceso es muy corto
- ❖ Difundir la información de todos los actores involucrados, mantenerla actualizada y entendible
- ❖ Contar con el compromiso del empresario para investigar
- Los requisitos mínimos para exportar son:
 - ❖ RUC
 - ❖ Certificado de firma Digital o TOKEN
 - ❖ ECUAPASS
 - ❖ Documentos habilitantes:
 - Registro
 - Certificados libre venta
 - Otros

- ❖ Documentos de trámite:
 - Declaraciones aduaneras
 - Facturación electrónica
 - Otros
- ❖ Ser ecuatorianos o extranjeros residentes en Ecuador como Personas naturales y/o jurídicas
- ❖ Registrado como exportador
- ❖ Certificaciones del producto
- ❖ Registrar la marca
- ❖ Valor agregado a los productos

Los resultados de las entrevistas se encuentran en el Anexo D y el resumen del análisis y resultados se indica en la Tabla N° 5.

**ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE
JABÓN LÍQUIDO BIODEGRADABLE A HOLANDA Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
GREEN BIO DEBRADE S.A.**

TABLA N° 5 ANÁLISIS Y RESULTADOS ENTREVISTAS

Institución: PRO ECUADOR
Cargo: Asesor de Exportación

Dirección institucional: Av. de los Shirys y Holanda - Edificio Shirys Center Planta Baja
Teléfono: 2 3937226

Entrevistados	Carme Tiban	Andrea Pulupa
1. ¿Cuáles son los mayores inconvenientes de PYMES que exportan a la Unión Europea y principalmente a Holanda?	Volumen de producción	No tener el suficiente volumen para satisfacer demanda
	Certificados internacionales, tendencia del mercado	Mercados europeos son exigentes con las certificaciones de calidad, que sirven para dar valor agregado
	Diseño del producto (empaqué, etiqueta, etc)	Para obtener certificados, se necesita la inversión de mucho dinero, buscar financiamiento Para obtener certificados, se necesita la inversión de mucho dinero, buscar financiamiento
2. ¿Cuáles son los mayores problemas de las PYMES en el proceso de exportación?	Desconocimiento de los trámites	Tipo de producto, depende del producto más que del proceso
	Desconocimiento del manejo de ECUAPASS	Enfocarse en la calidad del producto
3. ¿Qué recomendaciones tiene para las PYMES que quieren exportar?	Tener un plan de internacionalización de la empresa	Que estudien bien el mercado para conocer sus exigencias y con el que puedan llegar a tener una relación de negociación confiable
	Formación en comercio exterior o una persona especializada	Cientes confiables
	Estar abierto a adaptar el producto al mercado internacional	Especializarse en su producto
4. ¿Cree que las PYMES deberían incursionar en la exportación de productos?	Que las PYME vayan direccionado a productos con valor agregado, certificaciones internacionales	
	Totalmente y lo más importante es que las PYMES tienen un gran potencial, porque tienen facilidad para hacer nuevos productos, con esto la oferta puede adaptarse de manera más rápida a los mercados internacionales	Sí, porque el mercado local tiene presencia de los productos. Es un paso más para un negocio, permite especializar, ampliar su oferta, innovar
5. ¿Cuál sería el momento indicado para que las PYMES inicien relaciones comerciales internacionales?	Cuando tengan volumen de producción	El momento que ya conocen el mercado internacional al que quieren entrar
	Cuando hayan adaptado su oferta exportable al mercado de destino	
	Cuando tengan el conocimiento suficiente de negociación internacional	
	Trámites	
6. ¿Cuánto tiempo requieren las PYMES para realizar todo el proceso de exportación?	Depende del producto que se vaya a ofertar	Cuando está listo el producto y seleccionado el mercado, un aproximado de 2 semanas
	Depende del producto y del mercado al que se quiera exportar	
	Depende de la madurez que tengan en el proceso de exportación	
7. ¿Cuáles son las ventajas de exportación de las PYMES?	Pueden mejorar el rendimiento en tema de ingresos	Desarrollo en el negocio
	Adquieren experiencia en mercados internacionales	
	Ayuda a ser productivo	
	Más innovador	Amplían su mercado
	Posibilidad de crecer en mercados internacionales, porque el Ecuador es un mercado muy limitado	
	Mercados gigantes para ofertar el producto	Aprenden y mejoran sus capacidades productivas, oportunidad de innovar, fuentes de trabajo
8. ¿Qué pasos del proceso actual de exportación cree que se pueden optimizar?	Mejorar la experiencia como empresario	
	Reconocimiento como empresa	
	Si cumplen todos los requisitos del país de destino, el proceso es muy corto	Hay ciertos requisitos para los productos que tardan mucho, ejemplo registro sanitario
9. ¿Qué requisitos mínimos deben tener las PYMES para exportar?	Se debe difundir la información de todos los actores involucrados en el proceso de exportación; actualizarla y debe ser entendible	Ciertos certificados que tardan mucho y no dependen del productor
	Compromiso del empresario para investigar	
	RUC	RUC
	Firma electrónica	Empresa legalmente constituida
	ECUAPASS	Registrado como exportador
	Documentos habilitantes (registros, certificados libre)	Certificaciones del producto
Documentos de trámite (declaraciones aduaneras, facturación electrónica, etc.)	Registrar la marca Valor agregado a los productos	

FUENTE Y ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.2.2 Rentabilidad

Dentro de los objetivos de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. está producir y vender jabón líquido biodegradable para todo tipo de piel, si reúne la documentación demandada por la legislación nacional vigente de exportación puede realizar esta actividad.

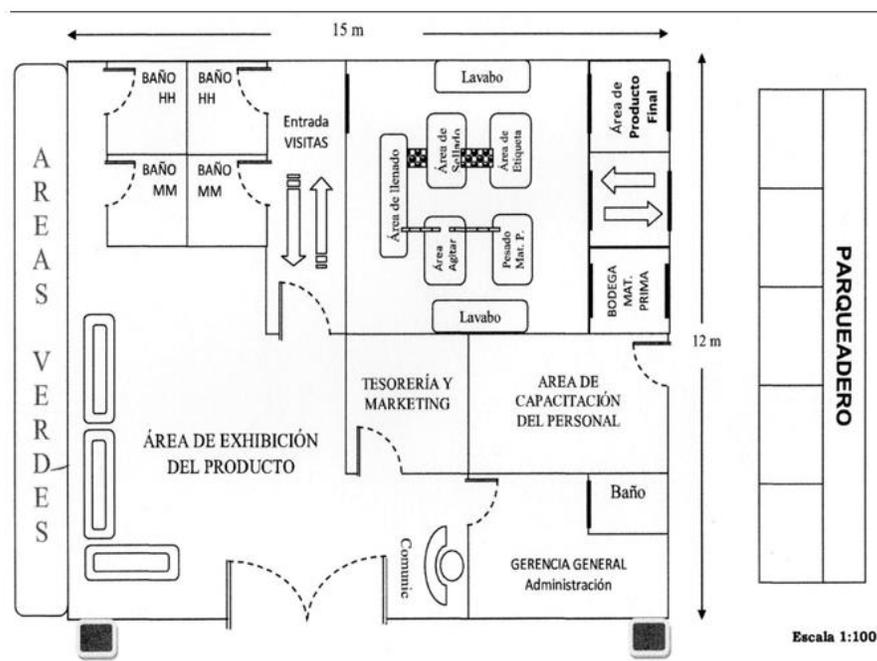
Con base en la formación suministrada por la empresa y las vistas técnicas realizadas, se verifica que la capacidad operativa instalada no se utiliza al 100% y se está desaprovechando alrededor del 80%, este valor constituye la oferta actual de mercado de jabón líquido biodegradable corporal. Además se comprobó que las condiciones actuales de la infraestructura instalada están en buenas condiciones y la conforman las siguientes áreas:

- Administrativa - gerencia general
- Tesorería - contabilidad y marketing
- Capacitación del personal
- Producto terminado

- Materia prima
- Producción
- Exhibición del producto
- Sanitarios, Cisterna, Verdes y Cerramiento

En el Gráfico N° 7 se indica la distribución de las diferentes áreas de la empresa.

GRÁFICO N° 7 DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS EMPRESARIALES



Partiendo de la premisa de poner a trabajar la planta al 100% en una sola jornada de 8 horas diaria, se calculó que se puede exportar mensualmente 12.090 unidades de 250 ml de jabón líquido biodegradable para todo tipo de piel o sea 145.080 anuales.

Con base en la información suministrada por la empresa, el costo total actual del producto es de 2,03 dólares/unidad de 250 ml y se vende en 3,8 dólares.

Para establecer la incidencia de la exportación en la rentabilidad de la empresa se realiza el estudio del mercado.

3.2.2.1 Estudio de mercado

- **Análisis de la demanda**

Para establecer la demanda del jabón líquido biodegradable corporal de la Empresa se toma como dato base la población holandesa y que el 15% mínimo consume un frasco de 250 ml por persona y por mes. www.guiadelmundo.org.uy/cd/countries/nld/Indicators.html, GREEN BIO DEBRADE (2012, ¶9) y PROCOMER (2013, ¶6, 11y 14).

La Tabla N° 6 recopila proyecciones de población, demanda del mercado holandés de jabón líquido biodegradable y exportación de la empresa, que es el 0,48% de la demanda.

**TABLA N° 6
 PROYECCIÓN POBLACIÓN,
 DEMANDA Y EXPORTACIONES**

Año	Población (Habitantes)	Demanda				Exportación			
		Volumen (ml)		Cantidad *1		Volumen (ml)		Cantidad *1	
		Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual*1
2015	16.812.357	630.463.388	7.565.560.650	2.521.854	30.262.243	3.026.224	36.314.691	12.105	145.259
2016	16.911.785	634.191.948	7.610.303.376	2.536.768	30.441.214	3.044.121	36.529.456	12.176	146.118
2017	17.011.802	637.942.559	7.655.310.710	2.551.770	30.621.243	3.062.124	36.745.491	12.248	146.982
2018	17.112.409	641.715.351	7.700.584.217	2.566.861	30.802.337	3.080.234	36.962.804	12.321	147.851
2019	17.213.612	645.510.456	7.746.125.472	2.582.042	30.984.502	3.098.450	37.181.402	12.394	148.726
2020	17.315.413	649.328.005	7.791.936.058	2.597.312	31.167.744	3.116.774	37.401.293	12.467	149.605
2021	17.417.817	653.168.131	7.838.017.568	2.612.673	31.352.070	3.135.207	37.622.484	12.541	150.490
2022	17.520.826	657.030.967	7.884.371.604	2.628.124	31.537.486	3.153.749	37.844.984	12.615	151.380
2023	17.624.444	660.916.648	7.930.999.778	2.643.667	31.723.999	3.172.400	38.068.799	12.690	152.275
2024	17.728.675	664.825.309	7.977.903.711	2.659.301	31.911.615	3.191.161	38.293.938	12.765	153.176
2025	17.833.522	668.757.086	8.025.085.033	2.675.028	32.100.340	3.210.034	38.520.408	12.840	154.082

FUENTE: EMPRESA GREEN BIO DEBRADES.A. Y www.guiadelmundo.org.uy/cd/countries/uld/Indicators.html HOLANDA - ESTADÍSTICAS - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

NOTA: *1 UNIDADES DE 250 ml

- **Necesidades del cliente**

Los holandeses tienen un per cápita ubicado en el puesto decimo del mundo, según lista del Banco Mundial - BM, estos datos se refieren mayoritariamente al año 2010, World Development Indicators

database "Base de datos de indicadores de desarrollo mundial" y la Agencia Central de Inteligencia - CIA de los Estados Unidos World Factbook, GDP - per cápita - PPP, "PIB per cápita - PPA", The World Factbook, información consultada el 18 de abril de 2012; los datos fueron obtenidos de sus respectivas páginas individuales; porque si se toma como guía el Fondo Monetario Internacional, ocupa el puesto décimo quinto a nivel mundial en el año 2014, "Países por PIB per cápita PPA» - HTML.

El per cápita alto de Holanda, conlleva a admitir la entrada de productos de excelente calidad y costos razonables. PROCOMER (2013) "Las ventas de productos de cuidado personal en la UE alcanzaron 103.790 millones de USD como promedio entre el periodo 2008-2012.

De acuerdo con las proyecciones de Euromonitor, se espera que para el quinquenio 2013-2017 crezcan a un ritmo de 2,1% cada año, con lo cual en el 2017 el mercado habrá alcanzado los 110.451 millones de USD en ventas.

En cuanto a las categorías de productos de cuidado personal, las que tiene más participación en el mercado son los productos para el cuidado de la piel”. (Pág. 11).

El jabón líquido biodegradables corporal que exportará la empresa, es un producto de uso cotidiano en la limpieza personal, de excelente calidad y costo moderado.

Los principales proveedores de los Países Bajos son Alemania que en el 2011 alcanzó el 17% de las importaciones, Bélgica con el 10%, China con el 9%, Reino Unido y Estados Unidos con el 6%; otros importantes son Francia, Federación Rusa, Japón, Italia y Noruega.

La empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. cumplirá exigencias y normativas de la legislación vigente en el ámbito de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda.

La empresa brinda un producto de excelente calidad; que cumple con reglamentos internacionales, que le permite desplegar el producto con requerimientos del mercado cosmopolita.

En el contorno nacional la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. cumple la Ley ecuatoriana en lo pertinente al manejo sistémico y eficaz de producción, comercialización y exportación del producto.

- **Segmentación del mercado**

Para establecer los clientes al cual va dirigida la exportación del jabón líquido biodegradable, se empleo información secundaria de los consumidores de jabón líquido biodegradable corporal que se indica en el ítem anterior y además se requiere conocer características de los potenciales usuarios, orientar de manera correcta formas de mercadeo, condiciones de comercialización y desarrollo del producto a exportar.

Con base en el formato de encuesta que se halla en el Anexo C, se realizo el sondeo de opinión para saber el consumo de jabón líquido biodegradable corporal.

Los resultados del proceso de información de las encuestas realizadas para establecer el uso de jabón líquido biodegradable corporal que exportará a Holanda la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. se compendian en la Tabla N° 7

**ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE
JABÓN LÍQUIDO BIODEGRADABLE A HOLANDA Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
GREEN BIO DEBRADE S.A.**

**TABLA N° 7
RESULTADOS Y ANÁLISIS DE ENCUESTAS**

Descripción		Total		
		Cantidad	Porcentaje (%)	
1. ¿Utiliza jabón biodegradable para el cuerpo?	1.1 Si	258	87	
	1.2 No	40	13	
2. A los que dicen sí ¿Qué tipo?	2.1 Para todo tipo de piel	222	86	
	2.2 Otros	36	14	
3. ¿Por qué usa y/o usaría jabón biodegradable?	3.1 Por cuidar su piel	138	46	
	3.2 Por conservar el ambiente	115	39	
	3.3 Otros	45	15	
4. ¿Compraría jabón biodegradable producido en Ecuador?	4.1 Si	244	82	
	4.2 No	54	18	
5. ¿Con qué frecuencia compra jabón biodegradable?	5.1 Semanal	109	37	
	5.2 Mensual	148	50	
	5.3 Ocasionalmente	41	14	
6. ¿Qué beneficios del uso del jabón biodegradable conoce?	6.1 Más sano	78	26	
	6.2 Rinde más	91	31	
	6.3 Conserva el ecosistema	117	39	
	6.4 Otros	12	4	
7. ¿Ha usado jabón líquido biodegradable para el cuerpo?	7.1 Si	287	96	
	7.2 No	11	4	
8. ¿Compraría jabón líquido biodegradable?	8.1 Si	291	98	
	8.2 No	7	2	
9. A los que dicen no ¿Por qué no?	9.1 Aroma	4	57	
	9.2 Desconocimiento del producto	1	14	
	9.3 Otros	2	29	
10. A los que dicen sí: ¿Qué factores consideraría para comprar?	10.1 Precio	34	12	
	10.2 Cuidado personal	131	45	
	10.3 Protección del ambiente	112	38	
	10.4 Otros	14	5	
11. ¿Qué precio en dólares paga o pagaría por 250 ml?	11.1 Menos de 5	39	13	
	11.2 Entre 5 y 10	183	61	
	11.4 Más de 10	76	26	
Datos personales	12. Edad	12.1 De 18 a 34	102	34
		12.2 De 35 a 55	137	46
		12.3 Mayores de 55	59	20
	13. Sexo	13.1 Femenino	163	55
		13.2 Masculino	135	45
	14. Actividad principal	14.1 Empleado	130	44
		14.2 Estudiante	93	31
		14.3 Otras	75	25
	15. Estado civil	15.1 Casado	66	22
		15.2 Divorciado	89	30
		15.3 Soltero	129	43
		15.4 Otros	14	5
	16. Nacionalidad	16.1 Holandesa	291	98
		16.2 Extranjeros	7	2

FUENTE: ENCUESTAS - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

NOTA: TOTAL DE ENCUESTAS

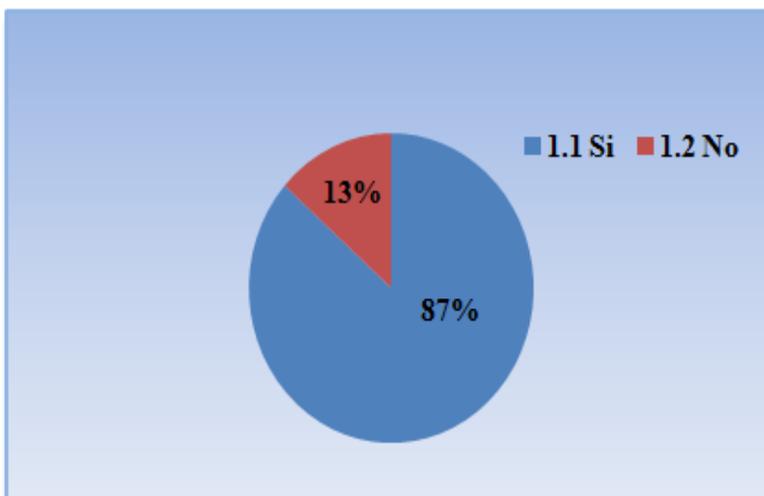
298

Con base en la Tabla N° 7 de análisis de resultados de encuestas del sondeo de opinión del estudio de los procesos de exportación de

jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa; se estableció que:

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 8, el 87% utilizan jabón líquido biodegradable para el cuerpo y el 13% restante no.

GRÁFICO N° 8 ¿UTILIZA JABÓN LÍQUIDO BIODEGRADABLE PARA EL CUERPO?

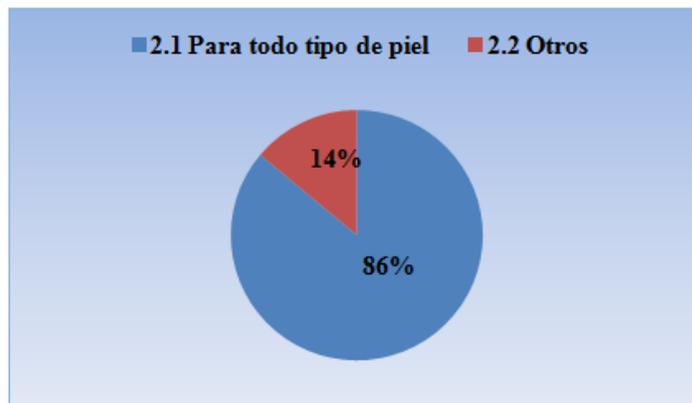


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 9, el 86% utilizan jabón líquido biodegradable para todo tipo de piel y el 14% restante emplean otros.

GRÁFICO N° 9 A LOS QUE DICEN SÍ ¿QUÉ TIPO?



FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 10, el 46% utilizan jabón líquido biodegradable corporal por cuidar la piel, el 39% para conservar el ambiente y el 15% restante otros.

GRÁFICO N° 10 ¿POR QUÉ USA Y/O USARÍA JABÓN BIODEGRADABLE?

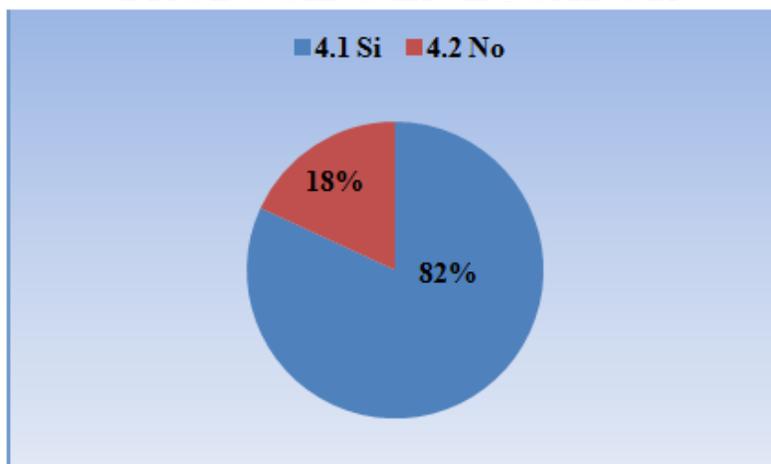


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 11, el 82% comprarían jabón líquido biodegradable corporal producido en Ecuador y el 18% restante no.

GRÁFICO N° 11 ¿COMPRARÍA JABÓN BIODEGRADABLE PRODUCIDO EN ECUADOR?

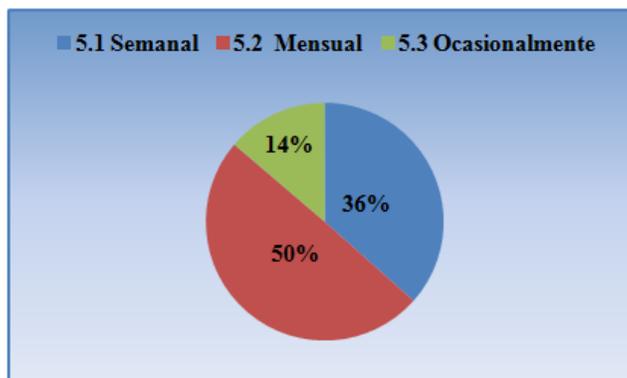


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 12, el 50% compra una vez por mes jabón líquido biodegradable corporal, el 36% una vez a la semana y el 14% ocasionalmente.

GRÁFICO N° 12 ¿CON QUÉ FRECUENCIA COMPRA JABÓN BIODEGRADABLE?

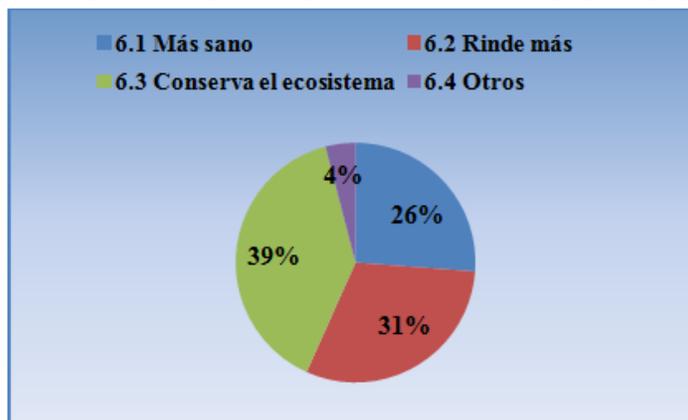


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 13, el 39% comprarán jabón líquido biodegradable corporal para conservar el ecosistema, el 31% porque rinde más, el 26% por ser más sano y el 4% otros.

GRÁFICO N° 13 ¿QUÉ BENEFICIOS DEL USO DEL JABÓN BIODEGRADABLE CONOCE?

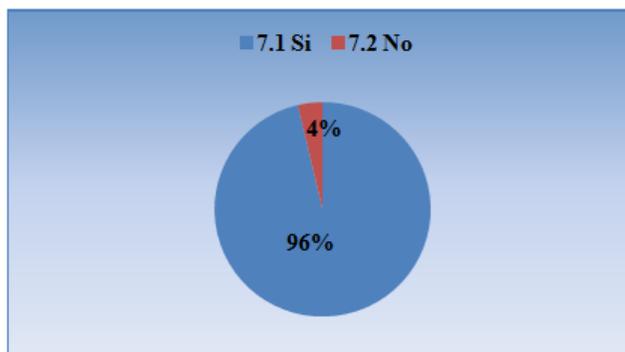


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 14, el 96% han usado jabón líquido biodegradable corporal y el 4% restantes no.

GRÁFICO N° 14 ¿HA USADO JABÓN LÍQUIDO?

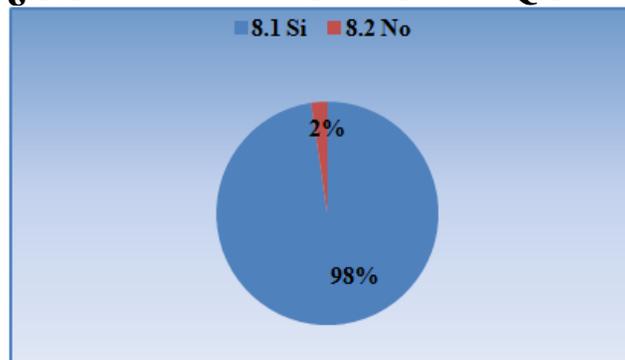


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 15, el 98% compraría jabón líquido biodegradable corporal y el 2% restantes no.

GRÁFICO N° 15 ¿COMPRARÍA JABÓN LÍQUIDO?

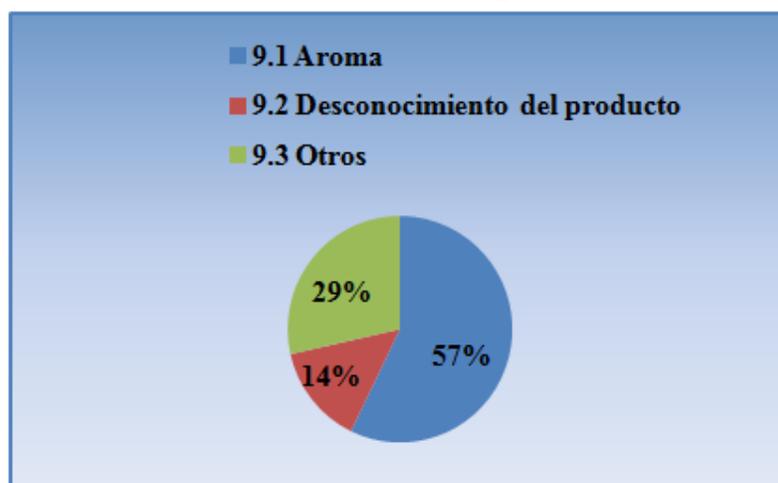


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 16, el 57% de los que contestaron negativamente, no compraron jabón líquido corporal biodegradable por aroma, el 29% por desconocimiento del producto y el 14% restantes otros.

GRÁFICO N° 16 A LOS QUE DICEN NO ¿POR QUÉ NO?

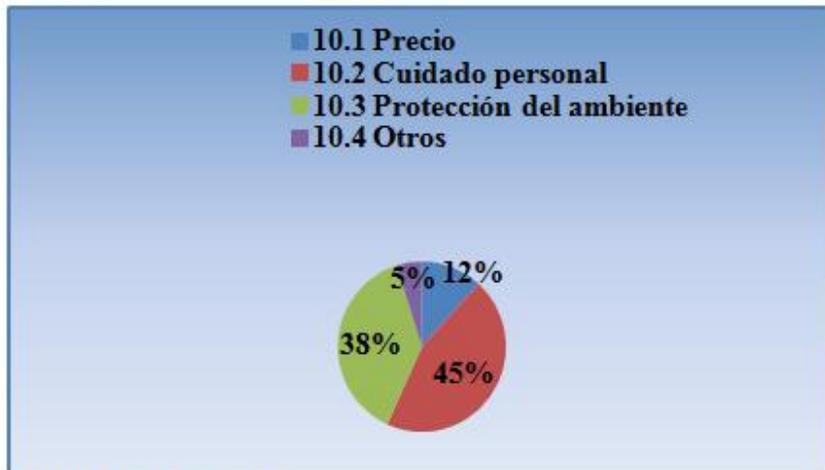


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 17, el 45% de los que contestaron afirmativamente compran jabón líquido corporal biodegradable por cuidado personal, el 38% por proteger el ambiente, el 12% por precio y el 5% restantes otros.

GRÁFICO N° 17 ¿QUÉ FACTORES CONSIDERARÍA?

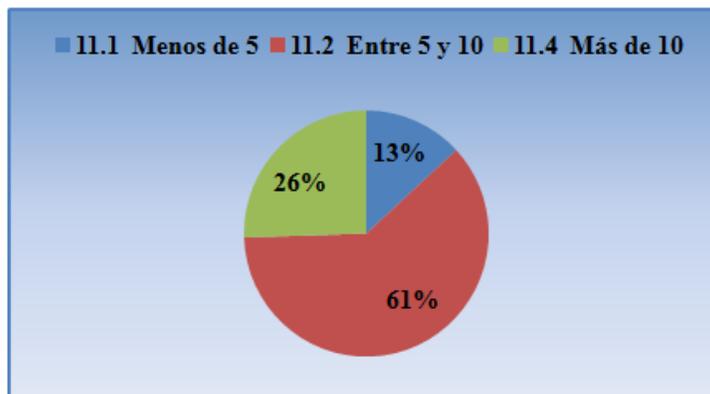


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 18, el 61% pagaría entre 5 y 10 dólares por el jabón líquido biodegradable, el 26% más de 10 dólares y el 13% restantes menos de 5 dólares.

GRÁFICO N° 18 ¿QUÉ PRECIO EN DÓLARES PAGA?

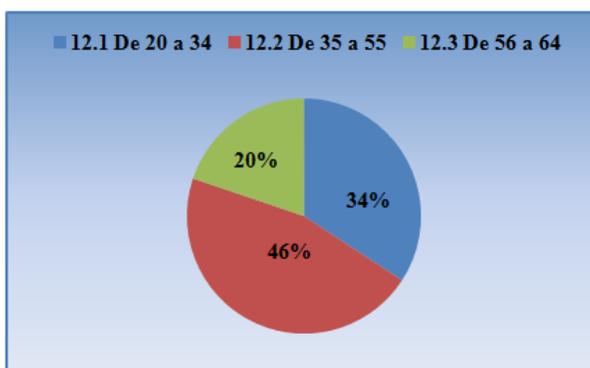


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 19, el 46% tienen un rango de edad entre 20 - 34 años, el 34% están entre 35 - 55 y el 20% restantes entre 56 - 64.

GRÁFICO N° 19 - EDAD

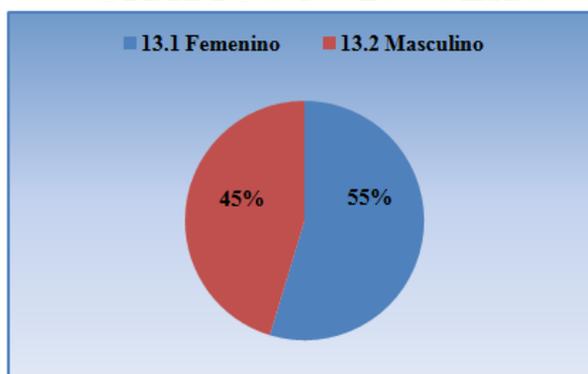


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 20, el 55% de los encuestados son hombres y los 45% restantes son mujeres.

GRÁFICO N° 20 - SEXO

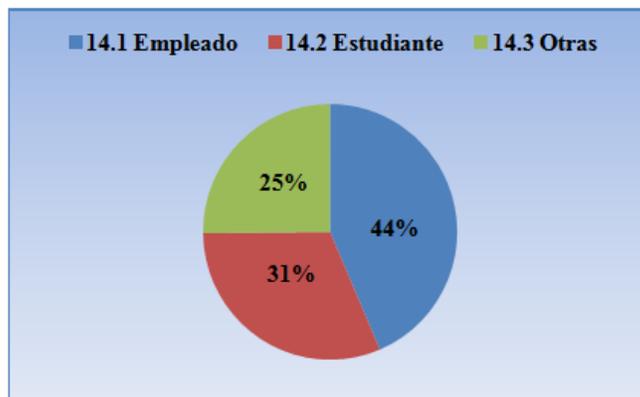


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 21, el 44% son empleados, el 31% estudiantes y el 55% restantes otros.

GRÁFICO N° 21 - ACTIVIDAD

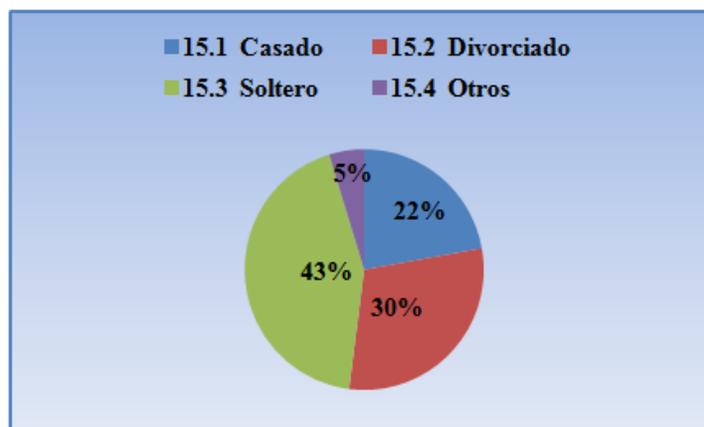


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 22, el 43% son solteros, el 30% divorciados, 22% casados y el 5% restantes otros.

GRÁFICO N° 22 - ESTADO CIVIL

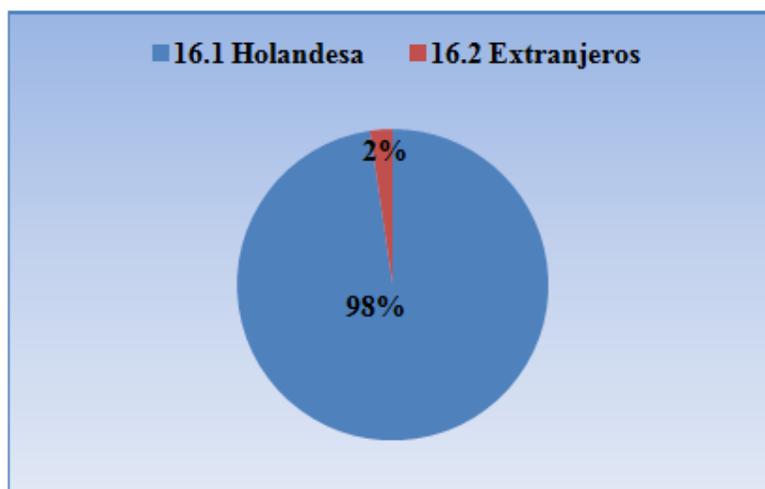


FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

- ❖ Como se aprecia en el Gráfico N° 23, el 98% son holandeses y el 2% restante extranjeros.

GRÁFICO N° 23 NACIONALIDAD



FUENTE: TABLA N° 7 - 2015

ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.2.2.2 Marketing MIX

- **Plaza**

Holanda es el mercado seleccionado para la exportación del jabón líquido biodegradable corporal que produce la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. y su distribución se hará a través de un distribuidor.

Se eligió como plaza a los holandeses, por per capital alto, relaciones comerciales internacionales, conciencia ambiental y uso diario en el aseo corporal de jabón líquido biodegradable.

La comercialización del producto del estudio de procesos de exportación de jabón líquido biodegradable corporal a Holanda y su incidencia en la rentabilidad, está enfocada a consumidores que usan este tipo de producto en su aseo personal habitualmente y tengan conciencia ambiental.

La comercialización del jabón líquido biodegradable corporal está enfocada a Holanda y se realizará a través de un distribuidor.

La empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. exportará como se aprecia en la Tabla N° 6, 36.314.691 ml/año, que son aproximadamente 145.102 frascos de 250 ml cada uno.

El incremento previsto anualmente para la comercialización es del 0,59% aproximadamente calculado con base en la Tabla N° 6 de proyección población, demanda y exportaciones del ítem 3.2.2.2

- **Promoción**

Se utiliza como principal medio de promoción y publicidad para dar a conocer el producto el internet, dentro de este se emplea entre otros rede sociales y página web propia.

La empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. promocionará y dará a conocer el jabón líquido biodegradable corporal vía web, porque sirve igualmente para encontrar distribuidor y de plataforma para vender el producto.

El plan de promoción se inicia con la campaña de selección y elección del distribuidor; lo se logra con su propia página web y con links en varias páginas especializadas; también desplegará otras estrategias para cumplir el objetivo tales como:

- ❖ Divulgar vía internet correo electrónico empresarial y producto
- ❖ Publicar anuncios en internet, periódicos de alta circulación y revistas especializadas

- ❖ Generar boletines y catálogos electrónicos del jabón líquido biodegradable corporal
 - ❖ Asistir a ferias de productos de limpieza corporal biodegradable y promocionar el producto
 - ❖ Contar con material electrónico publicitario como folletos, stikers, avisos, calendarios, volantes y afiches
 - ❖ Realizar diálogos individualizados con el distribuidor
- **Producto**

El estudio de procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad empresarial, tiene como principio establecer requerimientos para remesas internacionales y si económicamente es de beneficio para la compañía.

La empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. brinda un jabón líquido biodegradable corporal, con el fin de cubrir expectativas del cliente; la comercialización y exportación del producto, se hace bajo la tesis

de que el usuario busca excelente calidad, precio, cuidar la piel en la limpieza diaria y contribuir a la conservación ambiental.

- **Precio**

Se fija el precio de exportación del producto, bajo el raciocinio que el precio debe ser menor a otros jabones con características similares y estar dentro del rango del mercado internacional, sin causar deterioro de la rentabilidad de la empresa, por lo anterior expuesto se establece el costo de venta de 5,79 dólares/250 ml.

Teniendo en cuenta el precio del jabón líquido biodegradable corporal en Holanda de igual cantidad o similar no biodegradable oscila entre 8,61 y 10,3 dólares dependiendo de la calidad, según farmacias online.

El jabón líquido corporal al ser biodegradable y más barato hace la diferencia con los otros productos no amigables con la naturaleza, le da mayor valor agregado lo que conlleva a una rápida penetración y acogida entre los consumidores por calidad, precio y conservación ambiental.

3.3 Aplicación Práctica

3.3.1 FODA

Para establecer estrategias ofensivas, defensivas, sólidas e innovadoras, necesarias para cumplir con los objetivos planteados para el estudio de procesos de exportación de jabón líquido biodegradable corporal a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa; se realiza el análisis de la matriz FODA con base en las variables predominantes que tienen incidencia directa sobre las actividades específicas o que inciden en la compañía por tecnologías de remesa al exterior.

3.3.1.1 Análisis interno

- **Fortalezas**
 - ❖ Contar con un equipo interdisciplinario idóneo en procesos de exportación y rentabilidad con amplia experiencia, capacidad, visión y criterio administrativo, económico, financiero, técnico y operativo
 - ❖ Disponer de personal comprometido e identificado en procesos de exportación y rentabilidad

- ❖ Tener infraestructura necesaria para cumplir, con los procesos de exportación, incremento de rentabilidad y cubrir la parte del mercado seleccionado
- ❖ Contar con logística para los procesos de exportación, plan de mercadeo y rentabilidad
- ❖ Desarrollo económico y comunitario del sector por la ejecución de procesos de exportación y rentabilidad de la empresa
- **Debilidades**
 - ❖ Ser una empresa pequeña que inicia procesos de exportación para incrementar su rentabilidad
 - ❖ Falta de incentivos para conservar ambiente y hábitat del sector a través de ejecución de procesos de exportación e incremento de rentabilidad
 - ❖ Disponibilidad oportuna de medios económicos para realizar los procesos de exportación e incrementar rentabilidad

- ❖ Carencia de sitios en el sector de capacitación en la elaboración del producto, procesos de exportación e aumento de rentabilidad
- ❖ No tener experiencia en procesos de exportación de jabón líquido biodegradable, ni en mecanismos para incrementar rentabilidad

3.3.1.2 Análisis externo

- **Oportunidades**

- ❖ Selección de productos que cuiden la piel y el ecosistema
- ❖ El consumo diario de jabón para el aseo personal
- ❖ Contar con medios tecnológicos e incidencia de la comunicación en aseo corporal y conservación del ambiente en general
- ❖ Joint venture con empresas dedicadas o interesadas con práctica en exportar y comercializar jabón líquido biodegradable corporal e incremento de rentabilidad

- ❖ Interés comunitario en empresas que generen empleo en el sector

- **Amenazas**
 - ❖ Competitividad desleal e incremento de oferta de jabón líquido biodegradable corporal

 - ❖ Falta de métodos de control y seguimiento a planes de gestión del riesgo con amplia participación social y fenómenos naturales

 - ❖ Reducción de mano de obra en el entorno y aumento del costo laboral

 - ❖ Inseguridad política

 - ❖ Inexperiencia en el campo de procesos de exportación, remesas internacionales e incremento de rentabilidad

El análisis FODA permite la toma de decisiones empresariales y desplegar estrategias idóneas porque recopila:

- Oportunidades y amenazas que atañen al análisis externo

- Fortalezas y debilidades referente al análisis interno

En la Tabla N° 8 se encuentra el análisis FODA del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

**TABLA N° 8
ANÁLISIS FODA**

Internas		Externas	
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
Contar con un equipo interdisciplinario idóneo en procesos de exportación y rentabilidad con amplia experiencia, capacidad, visión y criterio administrativo, económico, financiero, técnico y operativo	Ser una empresa pequeña que inicia procesos de exportación para incrementar su rentabilidad	Selección de productos que cuiden la piel y el ecosistema	Competitividad desleal e incremento de oferta de jabón líquido biodegradable corporal
Disponer de personal comprometido e identificado en procesos de exportación y rentabilidad	Falta de incentivos para conservar ambiente y hábitat del sector a través de ejecución de procesos de exportación e incremento de rentabilidad	El consumo diario de jabón para el aseo personal	Falta de métodos de control y seguimiento a planes de gestión del riesgo con amplia participación social y fenómenos naturales
Tener infraestructura necesaria para cumplir, con los procesos de exportación, incremento de rentabilidad y cubrir la parte del mercado seleccionado	Disponibilidad oportuna de medios económicos para realizar los procesos de exportación e incrementar rentabilidad	Contar con medios tecnológicos e incidencia de la comunicación en aseo corporal y conservación del ambiente en general	Reducción de mano de obra en el entorno y aumento del costo laboral
Contar con logística para los procesos de exportación, plan de mercadeo y rentabilidad	Carencia de sitios en el sector de capacitación en la elaboración del producto, procesos de exportación e aumento de rentabilidad	Joint venture con empresas dedicadas o interesadas con práctica en exportar y comercializar jabón líquido biodegradable corporal e incremento de rentabilidad	Inseguridad política
Desarrollo económico y comunitario del sector por la ejecución de procesos de exportación y rentabilidad de la empresa	No tener experiencia en procesos de exportación de jabón líquido biodegradable, ni en mecanismos para incrementar rentabilidad	Interés comunitario en empresas que generen empleo en el sector	Inexperiencia en el campo de procesos de exportación, remesas internacionales e incremento de rentabilidad

FUENTE: PRO ECUADOR - EMPRESA GREEN BIO DEBRADES.A. Y DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015
ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.2 Matriz de Estrategia de Actuación

Con el fin de favorecerse de las ventajas de fortalezas - oportunidades y neutralizar debilidades - amenazas, se utiliza la matriz de actuación, que es una herramienta esencial para contar con apropiada estructura organizacional y tener sistemas de control idóneos en la implementación del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

Con los componentes de la matriz de estrategias de actuación del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se establecen métodos de trabajo y tácticas aptas para actuar ante probables sucesos de la compañía.

Para elaborar la matriz estratégica de actuación es preciso el FODA, la que admitió:

- Esgrimir fortalezas para impulsarlas, resguardarlas y desplegarlas
- Cauterizar debilidades para aminorarlas, contrarestarlas y descartarlas
- Manejar oportunidades para aprovecharlas, utilizarlas y esgrimirla

- Emplear amenazas para mitigarlas, prevenirlas y frenarlas

3.3.3 Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

La competitividad correspondiente a la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A., se establece teniendo en cuenta las siguientes fuerzas presentes en el contorno en que se despliega la compañía:

- Rivalidad entre competidores
- Poder de negociación de proveedores
- Poder de negociación de clientes
- Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Del análisis de los 5 elementos anteriores se obtienen las siguientes 3 estrategias genéricas para la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A.:

- Liderazgo en costos
- Diferenciación

- Especialización

El liderazgo en costos y la diferenciación busca cubrir el 0,48% del mercado holandés de jabón líquido biodegradable y la especialización corresponde al costo comparativamente bajo de 5,79 dólares/250 ml en Holanda; el cual se establece teniendo en cuenta paga actual del usuario, precio de producción y competencia existente, para poder entrar en el mercado y atraer clientes.

3.3.3.1 Rivalidad entre competidores

La rivalidad entre competidores para el estudio de procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, es un factor concluyente para que Ecuador y la compañía GREEN BIO DEBRADE S.A. hagan remesas mundiales de un producto de buena calidad a precios competitivos en el mercado.

Indistintamente, globalización y apertura de fronteras de los últimos años, hicieron elevar excepcionalmente la competencia, así como escenarios de lucha industrial; por lo que las compañías han cambiado y tienden a la deslocalización, lo que ayuda a complementar debilidades del estudio y/o generar socios estratégicos.

3.3.3.2 Poder de negociación de proveedores

La compañía GREEN BIO DEBRADE S.A. tiene diferentes proveedores para suministros, materiales, insumos y equipos; lo que conlleva a que el distribuidor no tiene mayor poder de negociación y genera asimismo una oportunidad que beneficia a la implantación del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa al hacer compras y adquisiciones.

3.3.3.3 Poder de negociación de clientes

La empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. está enfocada a la necesidad existente y no atendida del consumo de jabón líquido biodegradable a Holanda específicamente.

El manejo actual del mercado corresponde por lo general a menor precio baja calidad del producto y la estrategia institucional es menor precio excelente calidad; bajo esta estipulación, no existe competencia directa en el ámbito de exportación del jabón líquido biodegradable a Holanda, asimismo forja una oportunidad que ayuda al estudio en el momento de negociar.

3.3.3.4 Amenaza de productos sustitutos

El mercado a nivel mundial al igual que el del jabón líquido biodegradable corporal, tienen la posibilidad de ingreso de nuevos productos sustitutos; que pueden complementar debilidades del estudio o convertirse en socios estratégicos; lo que conlleva a que el Ecuador y la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. tengan una muy buena oportunidad en el instante que Holanda seleccione la operación comercial; lo que lleva a solidificar el producto, incrementar importaciones y atraer a nuevos clientes.

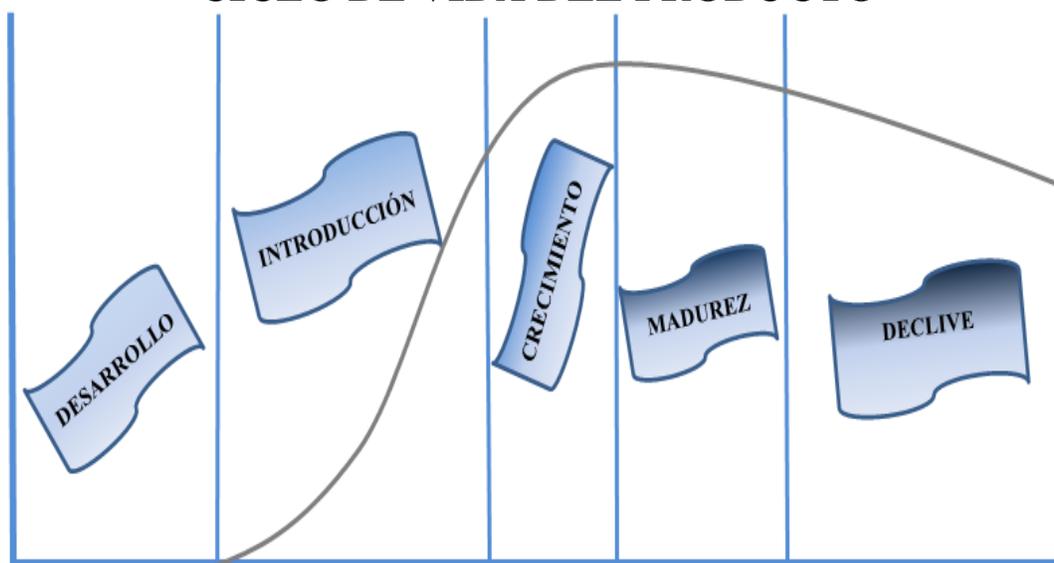
3.3.4 Ciclo de vida del producto

La evolución representa el tiempo de vida del producto, durante la permanencia en el mercado. Vigil Q. Juan (2012, ¶2), se compone de las siguientes 5 fases: la de desarrollo de un nuevo producto, introducción en el mercado, crecimiento, madurez y decadencia o declive.

Teniendo en cuenta lo anterior y desde el punto de vista de remesas internacionales, el producto del estudio de procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se encuentra en la fase de desarrollo; porque está en proceso de elaboración, no hay ventas mundiales y los costos que se invierten se acumulan.

En el Gráfico N° 24 se encuentra el ciclo de vida del producto.

GRÁFICO N° 24 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO



FUENTE: DIRECCION DE MARKETING - PHILIP KOTLER - KEVIN LANE KELLER -2009 Y VIGIL Q. JUAN (2012, ¶2)
ELABORACIÓN: ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

El jabón líquido biodegradable corporal tiene un ciclo de vida de largo plazo, por ser un producto de buena calidad, de aseo personal que conserva el ambiente y de uso permanente no solo en el mercado holandés.

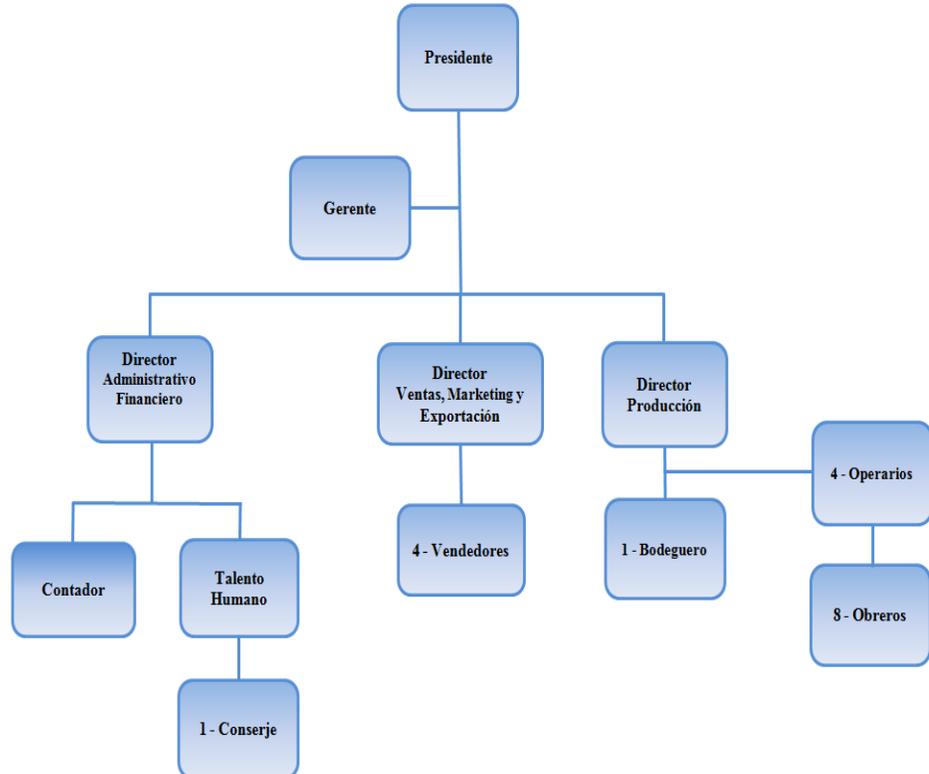
Desde el inicio de las exportaciones del jabón líquido biodegradable corporal, se comienza a diversificar el mercado hacia otros países europeos, para prevenir la fase de declive.

3.3.5 Estructura Organizacional

3.3.5.1 Estructura Empresarial

En el Gráfico N° 25, que se indica el organigrama de la compañía GREEN BIO DEBRADE S.A. que maneja el estudio de procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

GRÁFICO N° 25
ORGANIGRAMA EMPRESARIAL



Como se aprecia en el Gráfico N° 25, la estructura organizacional de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. está conformada por:

- 1 - Presidente

- 1 - Gerente

- 1 - Director Administrativo Financiero

- 1 - Contador

- 1 - Talento Humano

- 1 - Conserje

- 1 - Director Ventas, Marketing y Exportación

- 4 - Vendedores

- 1 - Director Producción

- 4 - Operarios
- 1 - Bodeguero
- 8 - Obreros

3.3.5.2 Manual de Funciones

El manual de funciones, de la empresa debe ser modificada para que cubra los cargos creados y pueda cumplir objetivos del estudios de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

El manual de funciones debe tener específicamente trabajos, obligaciones, responsabilidades y atribuciones de los empleados de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A.

El Presidente, aprobará el manual de funciones que elabore la Gerencia y los Directores e incluye perfiles de empleados, descripción de funciones y competencias de cada uno de los cargos.

Cada persona que labora en la empresa, será capacitado para que preste servicios de alta calidad dentro de la estructura organizacional institucional y tienen funciones específicas que cumplir.

3.3.5.3 Sueldos y Salarios

El estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, requiere de personal apto que labore tiempo completo, para la elaboración del jabón líquido biodegradable corporal.

Teniendo en cuenta sueldos y salarios actuales de la empresa y respetando todos los beneficios de Ley instituidos en Ecuador, para trabajadores y empleados, tales como:

- Aporte al Instituto Ecuatoriano del Seguro Social - IESS
- Vacaciones
- Fondos de reserva
- Decimos tercero y cuarto

Los Sueldos y salarios con beneficios de Ley de empleados de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. se indican en la Tabla N° 9.

TABLA N° 9
SUELDOS Y SALARIOS

Empleados	Cantidad (Número)	Sueldo (Dólares)	Aporte (Dólares)		Vacaciones (Dólares)	Fondo de Reservas (Dólares)	Decimos (Dólares)		Sueldo Anual (Dólares)
			IESS	SECAP			Tercer	Cuarto	
Presidente	1	800,00	90,80	4,00	400,00	799,68	800,00	340,00	12.034,48
Gerente	1	1.500,00	170,25	7,50	750,00	1.499,40	1.500,00	340,00	22.267,15
Directores	3	1.200,00	136,20	6,00	600,00	1.199,52	1.200,00	340,00	53.645,16
Contador	1	1.000,00	113,50	5,00	500,00	999,60	1.000,00	340,00	14.958,10
Talento Humano	1	1.000,00	113,50	5,00	500,00	999,60	1.000,00	340,00	14.958,10
Operarios	4	750,00	85,13	3,75	375,00	749,70	750,00	340,00	45.214,30
Bodeguero	1	650,00	73,78	3,25	325,00	649,74	650,00	340,00	9.841,77
Obreros	8	520,00	59,02	2,60	260,00	519,79	520,00	340,00	63.531,30
Vendedores	4	480,00	54,48	2,40	240,00	479,81	480,00	340,00	29.426,75
Conserje	1	480,00	54,48	2,40	240,00	479,81	480,00	340,00	7.356,69
Total	Annual								273.233,79
	Mensual								22.769,48

FUENTE: IESS, SECAP Y EMPRESA GREEN BIO DEBRADE S.A. - 2015

3.3.5.4 Garantía de Calidad

Las normas de calidad instauradas a nivel nacional e internacional son la vía eficaz, para generar confianza a los consumidores finales del producto; aunque ningún estándar puede eliminar todas las dificultades y problemas.

La garantía de calidad del jabón líquido biodegradable corporal, está dada por materia prima, proceso de producción y producto terminado.

El manejo institucional de GREEN BIO DEBRADE S.A., está orientado hacia la gestión de calidad; en cada uno de los procesos se hace un control de producción para garantizar que el producto cumple con las exigencias técnicos y expectativas del cliente.

Para el control de calidad se hace monitoreo en las diferentes etapas del proceso y se cuenta con la siguiente información:

- Documentación de procesos
- Estandarización y generación de indicadores
- Registro:
 - ❖ Histórico de errores, fallas y defectos en producción
 - ❖ Inconformidades del cliente

El control de calidad se efectúan en los procesos de: compras materias primas y materiales, producción y producto terminado.

Implantación y seguimiento de las normas de calidad establecidas a nivel nacional e internacional, permiten obtener un producto de óptima calidad y de excelente aceptación en el mercado.

3.3.6 Ingeniería del Estudio

3.3.6.1 Inversión

La empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. para desplegar el estudio, necesita de adecuaciones de la infraestructura y materia prima entre otros, para iniciar la exportación del producto y concluir la primera venta internacional.

3.3.6.2 Infraestructura Física

La infraestructura física que tiene actual de la empresa es suficiente para implementar el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa y

cumplir los objetivos planteados, pero requiere de algunas mejoras para poder iniciar operaciones internacionales.

En la Tabla N° 10 se hallan discriminados los costos de las adecuaciones necesarias para implementar el estudio y cumplir los objetivos trazados.

TABLA N° 10
INFRAESTRUCTURA FÍSICA
ADECUACIONES

Descripción	Costos (Dólares)
Oficinas	45.900,00
Áreas de bodegas, exhibición, producción, producto terminado y baños	51.660,00
Centro de monitoreo y control	22.080,00
Casetas de guardianía	720,00
Parqueaderos	3.850,00
Áreas verdes	1.050,00
Vías internas de acceso	5.760,00
Subtotal adecuaciones (Dólares)	131.020,00

FUENTE: EMPRESA GREEN BIO DEBRADE S.A. - CÁMARA DE LA CONSTRUCCIÓN - TRABAJO DE CAMPO - 2015
 ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.6.3 Materia Prima y Materiales

Los costos de materia prima y materiales, para implementar el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se indican en la Tabla N° 11.

TABLA N° 11
MATERIA PRIMA Y MATERIALES

Descripción		Costo (Dólares)	
		Unitario	Total
Materia prima	Texapon, Comperland, Aceite de silicona, Glicerina, Metil parabeno, Propil parabeno, Perlante, Triclosan, Agua desmineralizada y Cloruro de sodio entre otros	1,09	13.194,34
Materiales	Aseo	0,26	3.147,27
	Desinfectantes	0,03	363,15
	Gas	0,06	726,29
	Otros	0,09	1.089,44
Subtotal materia prima y materiales (Dólares)			18.520,49

FUENTE: EMPRESA GREEN BIO DEBRADES.A. - CÁMARA DE LA CONSTRUCCIÓN - TRABAJO DE CAMPO - 2015
ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

NOTA: COSTOS SE CALCULARON CON BASE EN LA CANTIDAD A EXPORTAR - TABLA N° 6

12.105

3.3.6.4 Equipamiento

Los costos de equipamiento para desplegar e implantar el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad, se encuentran en la Tabla N° 12.

TABLA N° 12 - EQUIPAMIENTO

Descripción	Cantidad	Costo (Dólares)	
		Unitario	Total
Calentador	2	320,00	640,00
Tanques plásticos	10	45,12	451,20
Utensilios	60	5,49	329,40
Vasos de precipitación	60	12,42	745,20
Mangueras	36	3,50	126,00
Otros	1	240,00	240,00
Vehículos	1	21.500,00	21.500,00
Oficinas	1	8.400,00	8.400,00
Centro de monitoreo y control	1	44.950,00	44.950,00
Subtotal equipamiento (Dólares)			77.381,80

FUENTE: EMPRESA GREEN BIO DEBRADES.A. - CÁMARA DE LA CONSTRUCCIÓN - TRABAJO DE CAMPO - 2015
ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.6.5 Recursos Tecnológicos

Los costos de requerimientos de los recursos tecnológicos para desplegar e implantar el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido corporal biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa se indican en la Tabla N° 13.

TABLA N° 13
RECURSOS TECNOLÓGICOS

Descripción	Cantidad	Costos (Dólares)	
		Unitario	Total
Equipos	1	21.300,00	21.300,00
Estudios y otros	1	41.200,00	41.200,00
Subtotal recursos tecnológicos (Dólares)			62.500,00

FUENTE: EMPRESA GREEN BIO DEBRADE S.A. Y TRABAJO DE CAMPO - 2015
 ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.6.6 Flujo Operativo Proyectado

En la Tabla N° 14 se encuentra la evolución de egresos e ingresos y el flujo operativo proyectado para los primeros 5 años de exportación del producto del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

**ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE
JABÓN LÍQUIDO BIODEGRADABLE A HOLANDA Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
GREEN BIO DEBRADÉ S.A.**

**TABLA N° 14
FLUJO OPERATIVO PROYECTADO**

Descripción	Flujo operativo proyectado (años)					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		840.321,95	879.525,93	920.558,90	963.506,22	1.008.457,17
Ventas		840.321,95	879.525,93	920.558,90	963.506,22	1.008.457,17
Gastos administrativos		- 307.156,83	- 251.051,57	- 261.108,26	- 271.567,90	- 282.446,65
Sueldos		- 165.895,83	- 172.531,67	- 179.432,93	- 186.610,25	- 194.074,66
Mantenimiento de las instalaciones	0,005	- 655,10	- 681,30	- 708,56	- 736,90	- 766,37
Mantenimiento muebles y equipo	0,005	- 312,50	- 325,00	- 338,00	- 351,52	- 365,58
Inscripciones y gastos legales		- 473,80	- 492,75	- 512,46	- 532,96	- 554,28
Útiles de oficina		- 3.825,27	- 3.978,28	- 4.137,42	- 4.302,91	- 4.475,03
Impuestos fiscales y municipales		- 2.100,80	- 2.198,81	- 2.301,40	- 2.408,77	- 2.521,14
Suministros limpieza y cafetería		- 759,92	- 790,31	- 821,93	- 854,80	- 888,99
Implementos de oficina		- 800,00	- 832,00	- 865,28	- 899,89	- 935,89
Materia prima y materiales		- 18.520,49	- 19.261,31	- 20.031,76	- 20.833,04	- 21.666,36
Equipamiento		- 77.381,80	- 12.071,56	- 12.554,42	- 13.056,60	- 13.578,86
Atenciones a empleados		- 85,28	- 88,70	- 92,24	- 95,93	- 99,77
Misceláneos		- 189,52	- 197,10	- 204,98	- 213,18	- 221,71
Servicio de internet		- 800,00	- 832,00	- 865,28	- 899,89	- 935,89
Gastos bancarios		- 1.008,39	- 1.048,72	- 1.090,67	- 1.134,30	- 1.179,67
Libros, periódicos y revistas		- 1.338,85	- 1.392,40	- 1.448,10	- 1.506,02	- 1.566,26
Trabajos de imprenta		- 2.100,80	- 2.184,84	- 2.272,23	- 2.363,12	- 2.457,64
Catálogos		- 2.100,80	- 2.184,84	- 2.272,23	- 2.363,12	- 2.457,64
Auditoría		- 8.403,22	- 8.739,35	- 9.088,92	- 9.452,48	- 9.830,58
Mantenimiento vehículo		- 3.440,00	- 3.577,60	- 3.720,70	- 3.869,53	- 4.024,31
Combustible vehículo		- 8.256,00	- 8.586,24	- 8.929,69	- 9.286,88	- 9.658,35
Servicios básicos		- 2.321,45	- 2.414,31	- 2.510,88	- 2.611,32	- 2.715,77
Capacitación al personal		- 5.391,61	- 5.607,28	- 5.831,57	- 6.064,83	- 6.307,43
Uniformes		- 995,37	- 1.035,19	- 1.076,60	- 1.119,66	- 1.164,45
Gastos de venta		- 202.420,39	- 210.517,20	- 218.937,89	- 227.695,41	- 236.803,22
Sueldos		- 107.337,96	- 111.631,48	- 116.096,74	- 120.740,60	- 125.570,23
Comunicación, publicidad y propaganda (*1)		- 33.612,88	- 34.957,39	- 36.355,69	- 37.809,92	- 39.322,31
Publicaciones (*2)		- 2.647,01	- 2.752,89	- 2.863,01	- 2.977,53	- 3.096,63
Movilización y viajes (*3)		- 58.822,54	- 61.175,44	- 63.622,46	- 66.167,35	- 68.814,05
Gastos fijos		- 20.118,34				
Depreciaciones		- 19.352,00	- 19.352,00	- 19.352,00	- 19.352,00	- 19.352,00
Seguros		- 766,34	- 766,34	- 766,34	- 766,34	- 766,34
Flujo operativo		310.626,40	397.838,82	420.394,41	444.124,57	469.088,96

FUENTE: TABLA 6 - 9 - 11 - 12 Y ANEXO E - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

NOTAS: CORRESPONDE APROXIMADAMENTE AL:

(*1) 4% DE LAS VENTAS

(*2) 7% DEL RUBLO DE TRABAJOS DE IMPRENTA, CATÁLOGOS, COMUNICACIÓN, PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

(*3) 7% DE LAS VENTAS

PRECIO UNITARIO

5,79

En el flujo operativo proyectado, se segregan los diferentes tipos de gastos administrativos y de ventas, para facilitar y efectuar un óptimo análisis; los ingresos en cambio están totalizados porque provienen de la venta del

jabón líquido biodegradable corporal, que es la única entrada económica. Para calcularlo, se necesita la depreciación de bienes de la empresa, la cual se encuentra detallado en el Anexo N° E.

3.3.6.7 Capital de Trabajo

El capital de trabajo requerido por la empresa, se fijo bajo la premisa de que son necesarios mínimo 3 meses para hacer la primera venta.

En la Tabla 15 se encuentra el capital de trabajo requerido para implantar el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

**TABLA N° 15
 CAPITAL DE TRABAJO**

Gastos	Costos (Dólares)
Administrativos	- 307.156,83
De ventas	- 202.420,39
Fijos	- 20.118,34
Total	- 529.695,55
Capital de Trabajo	- 132.423,89

FUENTE: TABLA 15 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.6.8 Inversión Total

En el Cuadro N° 16 se muestra la inversión total requerida por la compañía para implantar el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa; la cual asciende a trescientos veinticinco mil novecientos cuarenta y tres dólares con ochenta y nueve centavos (\$. 325.943,89 USD).

**TABLA N° 16
INVERSIÓN TOTAL**

Descripción		Costos (Dólares)
Infraestructura física - Adecuaciones	Oficinas	45.900,00
	Áreas de bodegas, exhibición, producción, producto terminado y baños	51.660,00
	Centro de monitoreo y control	22.080,00
	Casetas de guardiana	720,00
	Parqueaderos	3.850,00
	Áreas verdes	1.050,00
	Vías internas de acceso	5.760,00
	Subtotal adecuaciones (Dólares)	131.020,00
Recursos tecnológicos	Equipos	21.300,00
	Estudios y otros	41.200,00
	Subtotal recursos tecnológicos (Dólares)	62.500,00
Totales	Infraestructura física - Adecuaciones y Recursos tecnológicos	193.520,00
	Capital de trabajo	132.423,89
	Inversión total (Dólares)	325.943,89

FUENTE: TABLA N° 10 - 13 - 15 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.7 Análisis Económico - Financiero

3.3.7.1 Beneficios del Estudio

Dentro de los beneficios directos del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa se pueden citar:

- Contribuir a la reactivación económica empresarial y del país
- Aseo personal, cuidando de la piel y conservación ambiental
- Incremento de la actividad económica
- Generación de nuevas plazas de trabajo, que redundará en aumento de ingresos familiares
- Respeto al ecosistema

Para el cálculo de los beneficios económicos se tuvo en cuenta: el 0,48% de la demanda y el costo por cada frasco de jabón líquido biodegradable corporal de 250 ml.

En la Tabla N° 17 se indica los beneficios económicos empresariales del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la firma, que corresponden a venta del producto y valor de desecho.

TABLA N° 17
BENEFICIOS ECONÓMICOS

Descripción	Año/Ingresos (Dólares)					
	0	1	2	3	4	5
Ventas		840.321,95	879.525,93	920.558,90	963.506,22	1.008.457,17
Valor de desecho						58.056,00
Total beneficios						4.670.426,17

FUENTE: TABLA N° 14 Y ANEXO E - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.7.2 Proyección Financiera

Los porcentajes de los elementos asumidos en la proyección financiera del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se indican en la Tabla N° 18.

TABLA N° 18
ELEMENTOS DE PROYECCIÓN FINANCIERA

Descripción	Elementos de proyección (%)
Cubrir la demanda del mercado holandés de jabón líquido corporal	0,48
Tasa de descuento	19,83
Inflación	4,05
Impuestos	25,00

FUENTE: TABLA N° 6 - 19 - ANEXON° E- INEC - SRI - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.7.3 Definición Tasa de Descuento

La tasa de descuento que se aplica al estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se calcula con base en la Tasa Libor, Riesgo: País, Político y del estudio e inflación.

En la Tabla N° 19 se indica tasa de descuento que se designa al estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

TABLA N° 19
DETERMINACIÓN TASA DE DESCUENTO

Descripción		Porcentaje (%)
Tasa libor 360		5,36
Riesgo	País	8,04
	Político	1,83
	Del estudio	0,55
Inflación		4,05
Tasa de descuento (%)		19,83

FUENTE: INEC - MÉTODO EMBI - <http://es.global-rates.com/tipos-de-interes/libor/dolar-usa/usd-libor-interes-3-meses.aspx> - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

En la Tabla N° 19 se observa que el resultado de la tasa de descuento es de 19,83%; este valor es tan alto por la fuerte incidencia de las variables más críticas que son: Riesgo País de 8,04% y Libor de 5,36%

3.3.7.4 Flujo Proyectado a 5 Años

En la Tabla N° 20 se indica el flujo proyectado de los primeros 5 años de funcionamiento de la empresa, se calcula teniendo en cuenta la tasa de descuento del 19,83% - Tabla N° 19 y depreciación de bienes - Anexo E.

**ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE
JABÓN LÍQUIDO BIODEGRADABLE A HOLANDA Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
GREEN BIO DEBRADE S.A.**

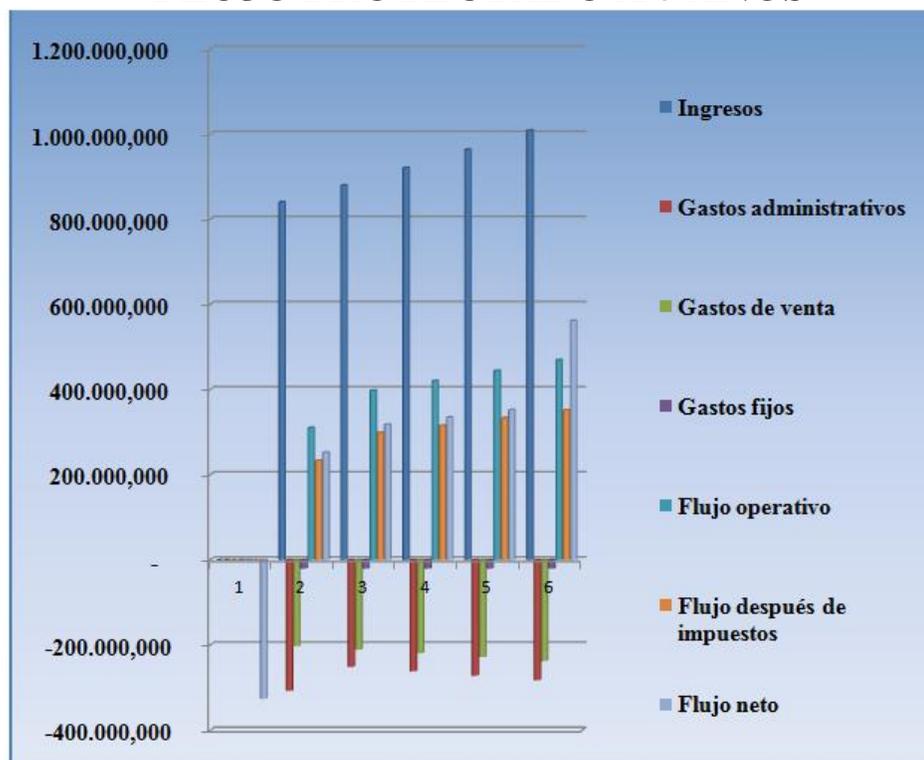
**TABLA N° 20
FLUJO PROYECTADO A 5 AÑOS**

Descripción	Flujo proyectado (años)					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		840.321,95	879.525,93	920.558,90	963.506,22	1.008.457,17
Ventas		840.321,95	879.525,93	920.558,90	963.506,22	1.008.457,17
Gastos administrativos		- 307.156,83	- 251.051,57	- 261.108,26	- 271.567,90	- 282.446,65
Sueldos		- 165.895,83	- 172.531,67	- 179.432,93	- 186.610,25	- 194.074,66
Mantenimiento de las instalaciones	0,005	- 655,10	- 681,30	- 708,56	- 736,90	- 766,37
Mantenimiento muebles y equipo	0,005	- 312,50	- 325,00	- 338,00	- 351,52	- 365,58
Inscripciones y gastos legales		- 473,80	- 492,75	- 512,46	- 532,96	- 554,28
Útiles de oficina		- 3.825,27	- 3.978,28	- 4.137,42	- 4.302,91	- 4.475,03
Impuestos fiscales y municipales		- 2.100,80	- 2.198,81	- 2.301,40	- 2.408,77	- 2.521,14
Suministros limpieza y cafetería		- 759,92	- 790,31	- 821,93	- 854,80	- 888,99
Implementos de oficina		- 800,00	- 832,00	- 865,28	- 899,89	- 935,89
Materia prima y materiales		- 18.520,49	- 19.261,31	- 20.031,76	- 20.833,04	- 21.666,36
Equipamiento		- 77.381,80	- 12.071,56	- 12.554,42	- 13.056,60	- 13.578,86
Atenciones a empleados		- 85,28	- 88,70	- 92,24	- 95,93	- 99,77
Misceláneos		- 189,52	- 197,10	- 204,98	- 213,18	- 221,71
Servicio de internet		- 800,00	- 832,00	- 865,28	- 899,89	- 935,89
Gastos bancarios		- 1.008,39	- 1.048,72	- 1.090,67	- 1.134,30	- 1.179,67
Libros, periódicos y revistas		- 1.338,85	- 1.392,40	- 1.448,10	- 1.506,02	- 1.566,26
Trabajos de imprenta		- 2.100,80	- 2.184,84	- 2.272,23	- 2.363,12	- 2.457,64
Catálogos		- 2.100,80	- 2.184,84	- 2.272,23	- 2.363,12	- 2.457,64
Auditoría		- 8.403,22	- 8.739,35	- 9.088,92	- 9.452,48	- 9.830,58
Mantenimiento vehículo		- 3.440,00	- 3.577,60	- 3.720,70	- 3.869,53	- 4.024,31
Combustible vehículo		- 8.256,00	- 8.586,24	- 8.929,69	- 9.286,88	- 9.658,35
Servicios básicos		- 2.321,45	- 2.414,31	- 2.510,88	- 2.611,32	- 2.715,77
Capacitación al personal		- 5.391,61	- 5.607,28	- 5.831,57	- 6.064,83	- 6.307,43
Uniformes		- 995,37	- 1.035,19	- 1.076,60	- 1.119,66	- 1.164,45
Gastos de venta		- 202.420,39	- 210.517,20	- 218.937,89	- 227.695,41	- 236.803,22
Sueldos		- 107.337,96	- 111.631,48	- 116.096,74	- 120.740,60	- 125.570,23
Comunicación, publicidad y propaganda (*1)		- 33.612,88	- 34.957,39	- 36.355,69	- 37.809,92	- 39.322,31
Publicaciones (*2)		- 2.647,01	- 2.752,89	- 2.863,01	- 2.977,53	- 3.096,63
Movilización y viajes (*3)		- 58.822,54	- 61.175,44	- 63.622,46	- 66.167,35	- 68.814,05
Gastos fijos		- 20.118,34				
Depreciaciones		- 19.352,00	- 19.352,00	- 19.352,00	- 19.352,00	- 19.352,00
Seguros		- 766,34	- 766,34	- 766,34	- 766,34	- 766,34
Flujo operativo		310.626,40	397.838,82	420.394,41	444.124,57	469.088,96
Impuestos		- 77.656,60	- 99.459,70	- 105.098,60	- 111.031,14	- 117.272,24
Flujo después de impuestos		232.969,80	298.379,11	315.295,81	333.093,43	351.816,72
Valor de desecho						58.056,00
Inversión Activos	- 193.520,000					
Capital de Trabajo	- 132.423,889					132.423,89
Flujo neto	- 325.943,889	252.321,80	317.731,11	334.647,81	352.445,43	561.648,61

FUENTE: TABLA N° 14 - 16 Y 19 - 2015
ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

En el Gráfico N° 26 se muestra descriptivamente el flujo proyectado de los primeros 5 años de funcionamiento de la firma GREEN BIO DEBRADE S.A., si implementa el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

GRÁFICO N° 26
FLUJO PROYECTADO A 5 AÑOS

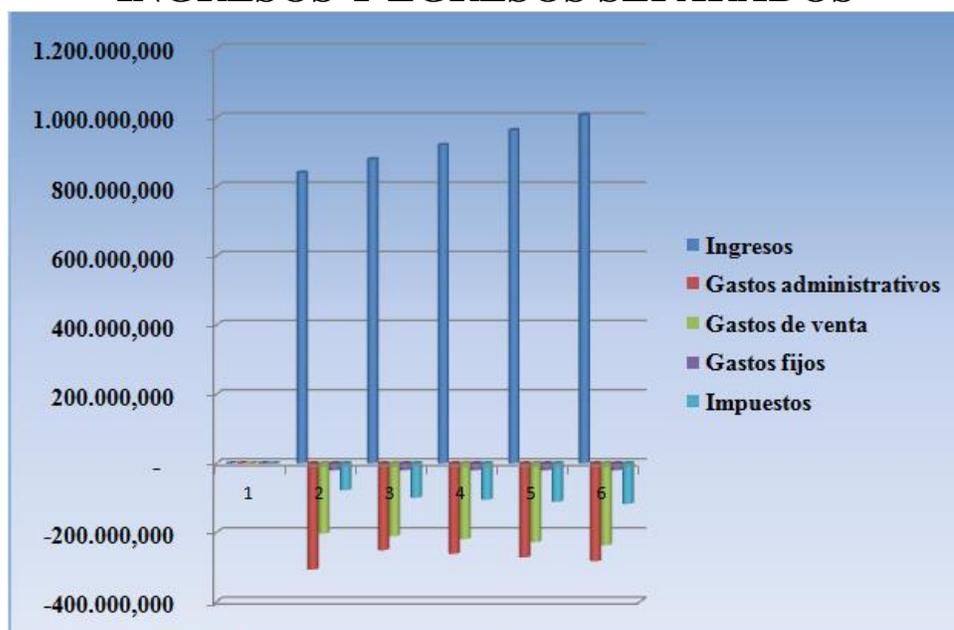


FUENTE: TABLA N° 20 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

Los ingresos y egresos separados de la empresa que arroja el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se indican en el Gráfico N° 27 donde se diferencian gastos para facilitar análisis y visualización de resultados.

GRÁFICO N° 27
INGRESOS Y EGRESOS SEPARADOS

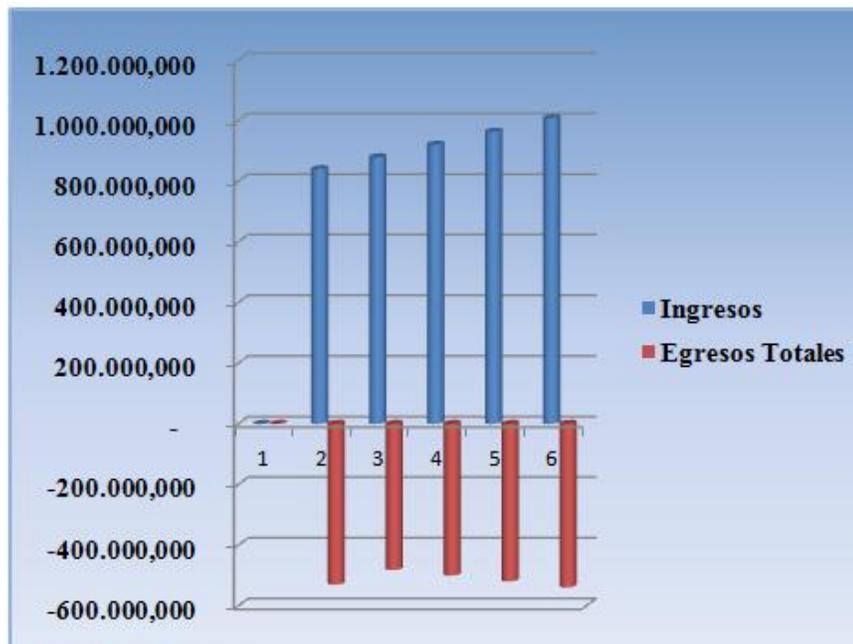


FUENTE: TABLA N° 20 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

Los ingresos y egresos totales en forma global, si de la compañía GREEN BIO DEBRADE S.A. realiza el estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa se muestran en el Gráfico N° 28.

GRÁFICO N° 28 INGRESOS Y EGRESOS TOTALES



FUENTE: TABLA N° 20 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

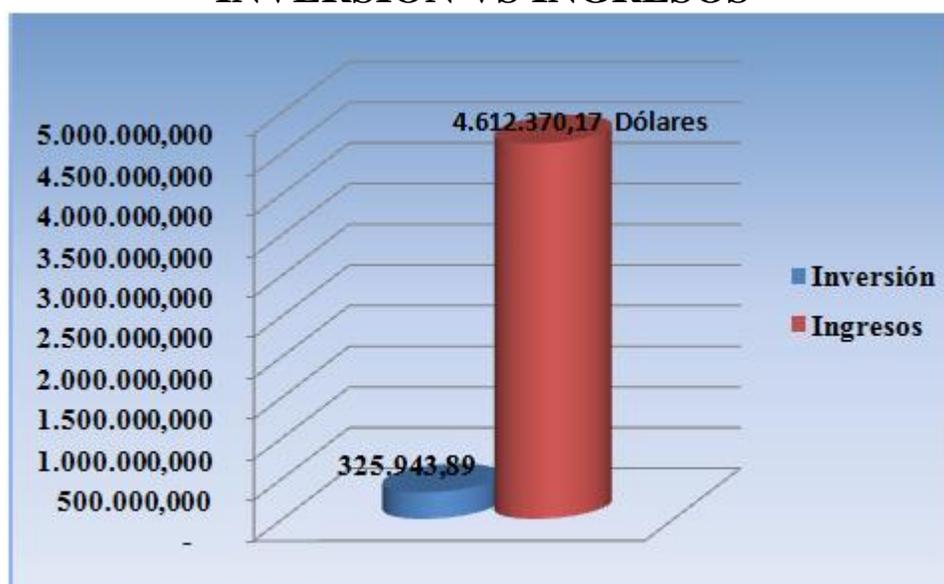
3.3.7.5 Financiamiento del Estudio

La empresa requiere invertir trescientos veinticinco mil novecientos cuarenta y tres dólares con ochenta y nueve centavos (\$. 325.943,89 USD), como se aprecia en la Tabla N° 16 para implementar el estudio.

Los socios de la compañía deben financiar el 100% del estudio, para iniciar las actividades de exportación del jabón líquido biodegradable corporal y/o conseguir un inversionista.

La inversión versus ingresos de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A., se indican en el Gráfico N° 29.

GRÁFICO N° 29 INVERSIÓN VS INGRESOS



FUENTE: TABLA N° 16 - 20 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.7.6 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio de los primeros 5 años de funcionamiento estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A., se indica en la Tabla N° 21.

TABLA N° 21
PUNTO DE EQUILIBRIO

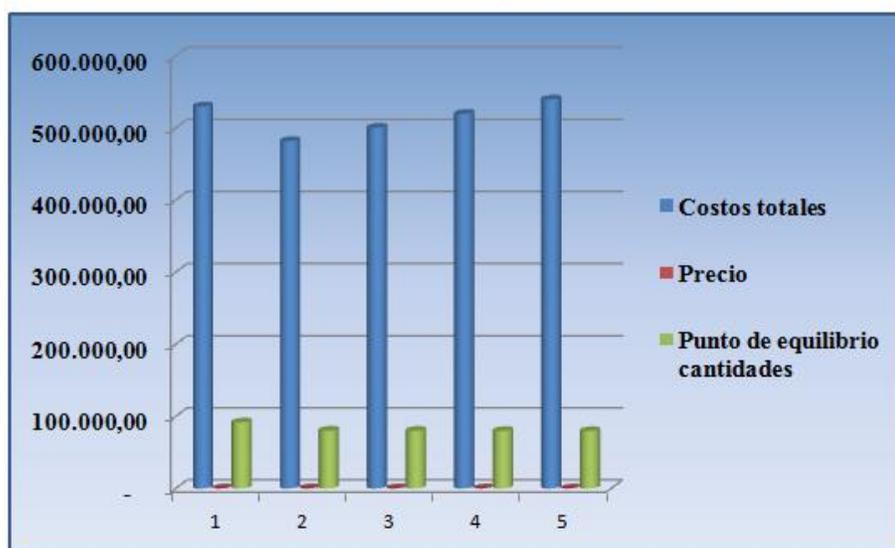
Descripción	Años/Costos (Dólares)				
	1	2	3	4	5
Costos totales	529.695,55	481.687,11	500.164,49	519.381,65	539.368,21
Precio	5,79	6,02	6,26	6,52	6,78
Punto de equilibrio cantidades	91.564	80.024	79.859	79.700	79.545

FUENTE: TABLA N° 6 Y 20 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

El punto de equilibrio de los primeros 5 años de funcionamiento de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A., implementado el estudio se muestra descriptivamente en el Gráfico N° 30.

GRÁFICO N° 30
PUNTO DE EQUILIBRIO



FUENTE: TABLA N° 6 Y 20 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.7.7 VAN, TIR y PPD

Teniendo en cuenta la información de las Tablas N° 19 y 20 de tasa de descuento y flujo proyectado a 5 años de funcionamiento de la empresa, se calculó VAN - Valor actual neto, TIR - Tasa interna de retorno y PPD - Periodo de pago descontado; los resultados obtenidos se indican en la Tabla N° 22.

TABLA N° 22
VAN, TIR Y PPD

Descripción	Resultados
VAN Inversionista	\$698.637,08
TIR Inversionista	88,18%
PPD	0,77

FUENTE: TABLA N° 14, 19 Y 20 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.8 Análisis de Escenarios

3.3.8.1 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de

la empresa, se encuentra en la Tabla 23 y en ella podemos observar que las variables críticas son tasa de descuento y precio del producto.

TABLA N° 23
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL ESTUDIO

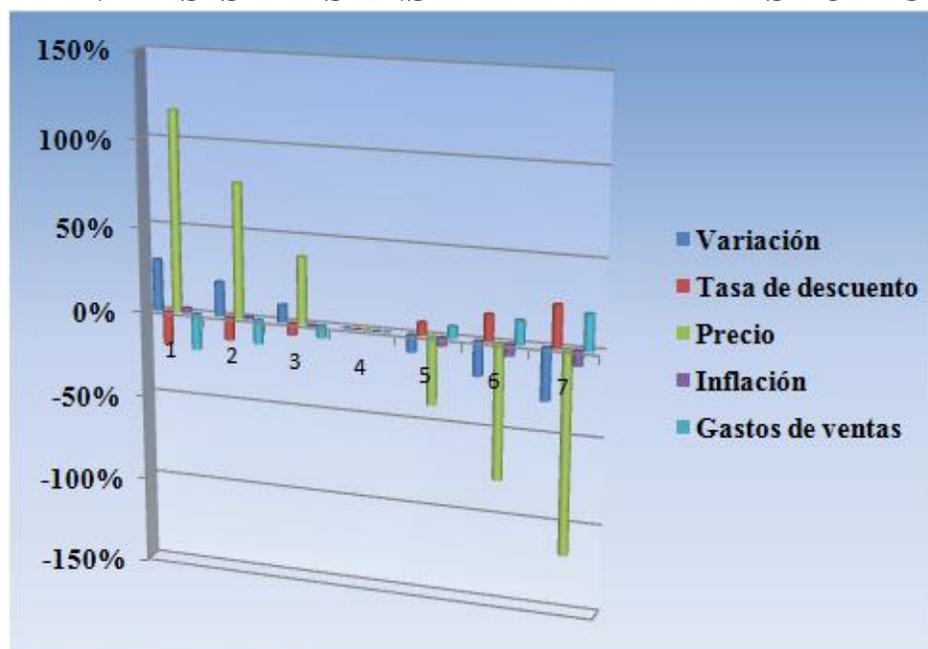
19,83%				6,39			
Variación	Tasa de descuento	VAN Inversionista	Cambio Van	Variación	Precio	VAN	Cambio Van
		\$917.794,59				\$917.794,59	
30%	25,78%	\$ 769.762,69	-16%	30%	8,31	\$ 1.817.282,37	98%
20%	23,80%	\$ 815.516,08	-11%	20%	7,67	\$ 1.516.618,89	65%
10%	21,81%	\$ 864.743,07	-6%	10%	7,03	\$ 1.215.955,42	32%
0%	19,83%	\$ 917.794,59	0%	0%	6,39	\$ 917.794,59	0%
-10%	17,85%	\$ 975.065,22	6%	-10%	5,75	\$ 614.628,46	-33%
-20%	15,86%	\$ 1.036.999,54	13%	-20%	5,11	\$ 313.964,98	-66%
-30%	13,88%	\$ 1.104.099,68	20%	-30%	4,47	\$ 13.301,50	-99%
4,05%				-250.142,07			
Variación	Inflación	VAN	Cambio Van	Variación	Gastos de ventas	VAN	Cambio Van
		\$917.794,59				\$917.794,59	
30%	5,27%	\$ 940.491,23	2%	30%	-\$ 325.184,69	\$ 736.684,35	-20%
20%	4,86%	\$ 925.074,53	1%	20%	-\$ 300.170,48	\$ 796.888,64	-13%
10%	4,46%	\$ 910.141,59	-1%	10%	-\$ 275.156,27	\$ 857.092,92	-7%
0%	4,05%	\$ 917.794,59	0%	0%	-\$ 250.142,07	\$ 917.794,59	0%
-10%	3,65%	\$ 880.225,94	-4%	-10%	-\$ 225.127,86	\$ 977.501,50	7%
-20%	3,24%	\$ 865.247,35	-6%	-20%	-\$ 200.113,65	\$ 1.037.705,78	13%
-30%	2,84%	\$ 850.739,47	-7%	-30%	-\$ 175.099,45	\$ 1.097.910,07	20%

FUENTE: TABLA N° 14 -18 - 19 Y 20 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

Podemos apreciar descriptivamente el comportamiento de la tasa de descuento, precio, inflación y gastos de ventas del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, en el Gráfico N° 31 del análisis de sensibilidad de la compañía GREEN BIO DEBRADE S.A. se distingue que las variables críticas son tasa de descuento y precio del jabón líquido biodegradable corporal.

GRÁFICO N° 31 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL ESTUDIO



FUENTE: TABLA N° 23 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

3.3.8.2 Resumen de Escenarios

La síntesis de los resultados de cada uno de los contextos optimista, realista y pesimista del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa se indican en la Tabla N° 24 de resumen de escenarios.

TABLA N° 24
RESUMEN DE ESCENARIOS DEL ESTUDIO

Escenario	VAN	TIR	PPD	Ocurrencia	Aporte		
					VAN	TIR	PPD
Pesimista	\$869.983,40	6,98%	859,28	50%	\$434.991,70	3,49%	429,64
Realista	\$698.637,08	88,18%	0,77	30%	\$209.591,12	26,45%	0,23
Optimista	\$562.906,43	164,74%	0,38	20%	\$112.581,29	32,95%	0,08
Esperanza Matemática (Promedio ponderado)					\$252.388,04	20,96%	143,31

FUENTE: TABLA N° 18 - 19 -20 Y 22 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

El estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, es rentable, aun en el peor escenario que corresponde al pesimista, tiene ganancias y el periodo de pago de la inversión es menor al tiempo de análisis y la tasa interna de retorno es mayor que la esperada por el inversionista, como se aprecia en las Tablas N° 23 - N° 24 y el Gráfico N° 31 de análisis de sensibilidad y resumen de escenarios.

3.3.8.3 Esperanza matemática

La esperanza matemática del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se indica en la Tabla N° 25.

TABLA N° 25
ESPERANZA MATEMÁTICA DEL ESTUDIO

Escenario	VAN	TIR	PPD	Ocurrencia	Aporte		
					VAN	TIR	PPD
Pesimista	\$869.983,40	6,98%	859,28	50%	\$434.991,70	3,49%	429,64
Realista	\$698.637,08	88,18%	0,77	30%	\$209.591,12	26,45%	0,23
Optimista	\$562.906,43	164,74%	0,38	20%	\$112.581,29	32,95%	0,08
Esperanza Matemática - Promedio Ponderado					252.388,04	20,96%	143,31

FUENTE: TABLA N° 24 - 2015

ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015

El estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, teniendo en cuenta la esperanza matemática, es rentable, aún en el escenario pesimista, porque obtiene lucro, como se aprecia en la Tabla N° 25.

3.3.9 Riesgos

La empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. produce jabón líquido biodegradable corporal y no enfrenta riesgos financieros, ni de mercado porque el estudio:

- Es sostenible y sustentable financieramente, como puede evidenciarse en el capítulo anterior, ítem 3.3.8 de análisis de escenarios
- Desde el punto de vista de mercado, es mínima la competencia por el volumen de exportación, precio y calidad

Los principales riesgos del estudio son de:

- Producción, para garantizar excelente calidad del jabón líquido biodegradable corporal, se seguirá de forma permanente y rigurosa el protocolo de control de calidad, se contará con registro total de todo el proceso y se inspeccionará minuciosamente cada una de las fases de fabricación
- Organizacional, con el fin de no afectar la firma en cada período y/o proceso, se llevará administración competente e íntegra, control financiero exhaustivo, estricta contabilidad y registros organizados, para garantizar sostenibilidad y sustentabilidad empresarial
- Ambiental, con el propósito de mitigar impactos eventuales y garantizar cuidado del ecosistema, conservación ambiental y buen manejo ambiental de la empresa, se llevara a cabo e implementará el estudio ambiental.

- Seguridad laboral, para garantizarla se contará con capacitación y supervisión, por ser la única forma de enfrentarlo y mitigarlo
- Desastres naturales y ambientales, serán mitigados con planes nacionales, regionales y locales estatales de prevención de desastres, manejo ambiental y comunitario para garantizar la vida útil de la compañía; ya que el país y por ende la provincia de Pichincha y el Distrito Metropolitano de Quito presentan vulnerabilidad a estos eventos.

La empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. por política institucional, evalúa riesgos de la infraestructura; por las medidas tomadas al seleccionar sitio y ubicar obras civiles con criterios de prevención, protección ambiental y constructiva los impactos se consideran manejables, la valoración por actividades baja y por amenazas de compatible a moderado bajo.

Por lo anterior expuesto, no será necesario realizar obras complementarias de mitigaciones a las previstas por la institución; ya que la vulnerabilidad se mantendrá en niveles bajos de exposición, por prevención y mitigación de riesgos en forma permanente a través del gobierno y la participación poblacional.

CAPÍTULO IV

Discusión

4.1 Conclusiones

El estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. concluye que:

- El mercado potencial de Holanda, puede absorber las ventas de 36.314.691 ml/año, que son aproximadamente 145.102 frascos de 250 ml cada uno, que equivalen a 840.321,95 dólares, como puede apreciarse en el flujo proyectado a 5 años
- Existe viabilidad técnica, administrativa, social y legal, por el equipo técnico experimentado conformado para la implementación y manejo del estudio
- Se cuenta con equipo e infraestructura operativa por las adecuaciones realizadas a las instalaciones para el desarrollo de los procesos de exportación del estudio
- Hay viabilidad económica y financiera para ejecutar el estudio por las inversiones, ventas y precio del producto; como puede apreciarse en el resumen de escenarios y la esperanza matemática, ya que es rentable, aún en el escenario pesimista, porque se obtienen ganancias y la tasa interna de retorno es mayor que la esperada por el

inversionista, como se aprecia en las Tablas del N° 22 al N° 25 y el Gráfico N° 31 de VAN, TIR, PPD, análisis de sensibilidad y resumen de escenarios

- Es un ente generador de empleo, porque al implementar el estudio incrementa directamente 10 puestos de trabajo fijos
- Existe un potencial de desarrollo local y nacional del fragmento de higiene personal, porque al implementarse el estudio se incrementa la producción de jabón líquido biodegradable corporal de la empresa en un 80%
- Es una fuente de progreso local con beneficios socioeconómicos ambientales, que pueden valorarse en función de generación de empleo y con el estudio de impacto ambiental empresarial
- Cuenta con los medios apropiados para incrementar la producción en concordancia con el entorno, ya que su espacio físico permite hacer las adecuaciones pertinentes requeridas por el estudio sin alterar el ecosistema actual
- Tiene y puede forjar cultura de seguridad laboral y cuidado ambiente, a través de capacitación del personal y control de cumplimiento de normativas pertinentes

- Es un negocio cuyo producto no tiende a desaparecer, porque se requerirá a diario para la limpieza personal
- Un producto de limpieza personal que cumple y garantiza todas y cada una de las condiciones sanitarias nacionales e internacionales, porque tiene un control estricto de los requerimientos necesarios para poder venderlo a nivel mundial tales como permiso sanitario

4.2 Recomendaciones

Se sugiere a la empresa GREEN BIO DEBRADE S.A. tener en cuenta las siguientes sugerencias:

- Cumplir a cabalidad los procesos de exportación, porque son la normativa para poder hacer envíos internacionales.
- Reunir y cumplir cada uno de los requisitos exigidos por el gobierno nacional y entes internacionales antes de iniciar el proceso de exportación, para evitar demoras y trabas que la conllevan a pérdidas y a menoscabar la imagen
- Participar activamente en ferias y eventos que promuevan innovación, iniciativas empresariales de productos de aseo personal y consumo de jabón corporal líquido biodegradable
- Cumplir medidas de prevención prevista, para reducir impacto negativo ambiental, que se pueden producir durante fase de ampliación de infraestructura y producción
- Identificar entidades y gremios entre otros, con los que se puedan hacer alianzas estratégicas para producir y comercializar el jabón líquido biodegradable corporal

- Efectuar habitualmente sondeos del mercado de consumo, para identificar cambios potenciales en la costumbre del uso del jabón líquido biodegradable corporal
- Motivar al Estado ecuatoriano para mejorar incentivos que promuevan la inversión de la población y empresarios a nivel nacional
- Hacer campañas publicitarias permanentes y agresivas del jabón líquido corporal biodegradable, para dar a conocer la empresa y el producto en el mercado holandés
- Cuidar el entorno de la planta, por ser un valor agregado al producto y fuen riqueza local, regional y nacional

BIBLIOGRAFÍA

- BID. Cómo exportar a la Unión Europea. Guía práctica para PyMEs en Centroamérica y Panamá. 2010
- David Anderson, Dennis Sweeney y Tomas Williams. Estadística para administración y economía México. 2011
- Esgate Patricia. Revolución del Marketing del entrenamiento. Universidad de Palermo. 2006
- Francisco Corma Canós. Innovación, innovadores y empresa innovadora. Díaz de Santos, Madrid. 2013
- Gitman Lawrence J y McDaniel Carl. El futuro de los negocios. Cengage Learning. 2006
- Horngren Charles T, Datar Srikant M y Foster Geore. Contabilidad de costos, un enfoque gerencial. Pearson educación, México. 2007
- Joaquín Membrado Martínez. Innovación y mejora continua según el modelo EFQM de excelencia. Díaz de Santos, Madrid. 2002

- José Francisco Vilar Barrio y Teresa Delgado Tejada. Control estadístico de los procesos (SPC). FC Editorial, España. 2005
- Julio Juan Anaya Tejero y Sonia Polanco Martín. Innovación y mejora de procesos logísticos: Análisis, diagnóstico e implementación de sistemas logísticos. ESIC Editorial, España. 2007
- Mariela Borda Pérez. El proceso de investigación. Universidad del Norte, Colombia. 2013
- Olegario Llamazares. Guía práctica de los Incoterms. España. 2011
- Remigi Palmés Combalia. Cómo usar bien los Incoterms. España. 2006
- Ricardo Fernández García. La mejora de la productividad en la pequeña y mediana empresa. Editorial Club universal. Alicante. 2010
- Sergio A. Berumen. Introducción a la economía internacional. ESIC Editorial, España. 2006
- Víctor Raúl López Ruiz. Gestión eficaz de los procesos productivos. Especial Directivos, Madrid. 2008

- buenvivir@senplades.gob.ec.
- <http://www.andes.info.ec/es/noticias/inflacion-febrero-llego-061-ecuador.html>
- http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=16545&umt=se_reduce_en_70_punto_riesgo_pais_ecuador
- <http://www.elemprendedor.ec/mapa-riesgo-politico/>
- <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/pro-ecuador-reemplaza-a-la-corpei-por-decreto-475982.html>
- www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntat-calculat.html
- <http://www.lafarmaciaonline.com/cas/site/productos-subcategoria.asp?id=48>
- <http://latinoamerica.cengage.com>
- <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>
- <http://www.proecuador.gob.ec/2011/05/31/pro-ecuador-una-institucion-de-apoyo-para-el-sector-exportador/>

- www.proecuador.gob.ec
- http://www.optur.org/estadisticas/Mayo_Boletin-2014.pdf
- www.revistalideres.ec/tag/exportacion
- www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/comercioexteriorest.jsp

ANEXOS

ANEXO A GLOSARIO DE TÉRMINOS

- ECUAPASS: Es el sistema aduanero ecuatoriano que permite a Operadores de Comercio Exterior realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación
- AGROCALIDAD: Es la agencia ecuatoriana de aseguramiento de calidad del agro
- DAE: Declaración aduanera de exportación
- Incoterm: Son términos, que reflejan normas de aceptación voluntaria por dos partes compradora y vendedora, acerca de condiciones de entrega de mercancías y/o productos. Se usan para aclarar costos de transacciones comerciales internacionales, fijando responsabilidades entre comprador y vendedor, también refleja la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.
- PPD: Periodo de pago descontado
- PYMES: Se refiere a micro, pequeña y mediana empresa
- RDAE: Regularización de las declaraciones aduaneras de exportación
- SENA: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador

- TDJ: Trámites de declaración juramentada de origen
- TIR: Tasa interna de retorno
- VAN: Valor actual neto

ANEXO B

FORMATO DE ENTREVISTA

Buenos días, yo soy Diana Carolina Tapia Moscoso, estudiante de Ingeniería Comercial en Negocios Internacionales de la Universidad Internacional SEK y le agradecería me colabore con una entrevista que tiene nueve preguntas, que se utilizaran solo para propósitos académicos, tiene una duración máxima de 10 minutos y está enfocada a pequeñas y medianas empresas; la cual se requiere como método cualitativo y de respaldo al trabajo de investigación, requisito indispensable para obtener el título profesional.

Entrevistado: XXXXXXXXXXXXXXXXX

Institución: PRO ECUADOR

Cargo: Asesor de Exportación

Dirección institucional: Av. de los Shirys y Holanda - Edificio Shirys Center Planta Baja

Teléfono: 2 3937226

Celular: XXXXXXXXXXX

1. ¿Cuáles son los mayores inconvenientes de PYMES que exportan a la Unión Europea y principalmente a Holanda?
2. ¿Cuáles son los mayores problemas de las PYMES en el proceso de exportación?
3. ¿Qué recomendaciones tiene para las PYMES que quieren exportar?

4. ¿Cree que las PYMES deberían incursionar en la exportación de productos?
5. ¿Cuál sería el momento indicado para que las PYMES inicien relaciones comerciales internacionales?
6. ¿Cuánto tiempo requieren las PYMES para realizar todo el proceso de exportación?
7. ¿Cuáles son las ventajas de exportación de las PYMES?
8. ¿Qué pasos del proceso actual de exportación cree que se pueden optimizar?
9. ¿Qué requisitos mínimos deben tener las PYMES para exportar?

Le agradezco muchísimo por su tiempo y gentileza al conceder esta entrevista, la cual es una valiosa contribución para el trabajo de investigación del estudio de los procesos de exportación de jabón líquido biodegradable a Holanda y su incidencia en la rentabilidad de la empresa. Que tenga un excelente día.

ANEXO C

FORMATO DE ENCUESTA

1. ¿Utiliza jabón biodegradable para el cuerpo?	1.1 Si		
	1.2 No		
2. A los que dicen sí ¿Qué tipo?	2.1 Para todo tipo de piel		
	2.2 Otros		
3. ¿Por qué usa jabón biodegradable?	3.1 Por cuidar su piel		
	3.2 Por conservar el ambiente		
	3.3 Otros		
4. ¿Compraría jabón biodegradable producido en Ecuador?	4.1 Si		
	4.2 No		
5. ¿Con qué frecuencia compra jabón biodegradable?	5.1 Semanal		
	5.2 Mensual		
	5.3 Ocasionalmente		
6. ¿Qué beneficios del uso del jabón biodegradable conoce?	6.1 Más sano		
	6.2 Rinde más		
	6.3 Conserva el ecosistema		
	6.4 Otros		
7. ¿Ha usado jabón líquido biodegradable para el cuerpo?	7.1 Si		
	7.2 No		
8. ¿Compraría jabón líquido biodegradable?	8.1 Si		
	8.2 No		
9. A los que dicen no ¿Por qué no?	9.1 Aroma		
	9.2 Desconocimiento del producto		
	9.3 Otros		
10. A los que dicen sí: ¿Qué factores consideraría para comprar?	10.1 Precio		
	10.2 Cuidado personal		
	10.3 Protección del ambiente		
	10.4 Otros		
11. ¿Qué precio en dólares paga o pagaría por 250 ml?	11.1 Menos de 5		
	11.2 Entre 5 y 10		
	11.4 Más de 10		
Datos personales	12. Edad	12.1 De 18 a 35	
		12.2 De 35 a 55	
		12.3 Mayores de 55	
	13. Sexo	13.1 Femenino	
		13.2 Masculino	
	14. Actividad principal	14.1 Empleado	
		14.2 Estudiante	
		14.3 Otras	
	15. Estado civil	15.1 Casado	
		15.2 Divorciado	
		15.3 Soltero	
		15.4 Otros	
	16. Nacionalidad	16.1 Extranjeros	
		16.2 Nacionales	

**ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE
JABÓN LÍQUIDO BIODEGRADABLE A HOLANDA Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
GREEN BIO DEBRADE S.A.**

ANEXO D

RESULTADOS ENTREVISTAS

Institución: PRO ECUADOR
Cargo: Asesor de Exportación

Dirección institucional: Av. de los Shirys y Holanda - Edificio Shirys Center Planta Baja
Teléfono: 2 3937226

Entrevistados	Carne Tiban	Andrea Pulupa
1. ¿Cuáles son los mayores inconvenientes de PYMES que exportan a la Unión Europea y principalmente a Holanda?	Volumen de producción	No tener el suficiente volumen para satisfacer demanda
	Certificados internacionales, tendencia del mercado	Mercados europeos son exigentes con las certificaciones de calidad, que sirven para dar valor agregado
	Diseño del producto (empaqué, etiqueta, etc)	Para obtener certificados, se necesita la inversión de mucho dinero, buscar financiamiento Para obtener certificados, se necesita la inversión de mucho dinero, buscar financiamiento
2. ¿Cuáles son los mayores problemas de las PYMES en el proceso de exportación?	Desconocimiento de los trámites	Tipo de producto, depende del producto más que del proceso
	Desconocimiento del manejo de ECUAPASS	Enfocarse en la calidad del producto
3. ¿Qué recomendaciones tiene para las PYMES que quieren exportar?	Tener un plan de internacionalización de la empresa	Que estudien bien el mercado para conocer sus exigencias y con el que puedan llegar a tener una relación de negociación confiable
	Formación en comercio exterior o una persona especializada	Cientes confiables
	Estar abierto a adaptar el producto al mercado internacional	Especializarse en su producto
	Que las PYME vayan direccionado a productos con valor agregado, certificaciones internacionales	
4. ¿Cree que las PYMES deberían incursionar en la exportación de productos?	Totalmente y lo más importante es que las PYMES tienen un gran potencial, porque tienen facilidad para hacer nuevos productos, con esto la oferta puede adaptarse de manera más rápida a los mercados internacionales	Sí, porque el mercado local tiene presencia de los productos. Es un paso más para un negocio, permite especializar, ampliar su oferta, innovar
5. ¿Cuál sería el momento indicado para que las PYMES inicien relaciones comerciales internacionales?	Cuando tengan volumen de producción	El momento que ya conocen el mercado internacional al que quieren entrar
	Cuando hayan adaptado su oferta exportable al mercado de destino	
	Cuando tengan el conocimiento suficiente de negociación internacional	
	Trámites	
6. ¿Cuánto tiempo requieren las PYMES para realizar todo el proceso de exportación?	Depende del producto que se vaya a ofertar	Cuando está listo el producto y seleccionado el mercado, un aproximado de 2 semanas
	Depende del producto y del mercado al que se quiera exportar	
	Depende de la madurez que tengan en el proceso de exportación	
7. ¿Cuáles son las ventajas de exportación de las PYMES?	Pueden mejorar el rendimiento en tema de ingresos	Desarrollo en el negocio
	Adquieren experiencia en mercados internacionales	
	Ayuda a ser productivo	Amplían su mercado
	Más innovador	
	Possibilidad de crecer en mercados internacionales, porque el Ecuador es un mercado muy limitado	Aprenden y mejoran sus capacidades productivas, oportunidad de innovar, fuentes de trabajo
	Mercados gigantes para ofertar el producto	
Mejorar la experiencia como empresario		
8. ¿Qué pasos del proceso actual de exportación cree que se pueden optimizar?	Reconocimiento como empresa	
	Si cumplen todos los requisitos del país de destino, el proceso es muy corto	Hay ciertos requisitos para los productos que tardan mucho, ejemplo registro sanitario
	Se debe difundir la información de todos los actores involucrados en el proceso de exportación; actualizarla y debe ser entendible	
Compromiso del empresario para investigar	Ciertos certificados que tardan mucho y no dependen del productor	
9. ¿Qué requisitos mínimos deben tener las PYMES para exportar?	RUC	RUC
	Firma electrónica	Empresa legalmente constituida
	ECUAPASS	Registrado como exportador
	Documentos habilitantes (registros, certificados libre)	Certificaciones del producto
	Documentos de trámite (declaraciones aduaneras, facturación electrónica, etc.)	Registrar la marca Valor agregado a los productos

ANEXO N° E DEPRECIACIÓN DE BIENES

Descripción	Costo (Dólares)											
	Total	Años										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Oficinas	12.300	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230
Áreas de bodegas, exhibición, producción, producto terminado y baños	13.050	1.305	1.305	1.305	1.305	1.305	1.305	1.305	1.305	1.305	1.305	1.305
Centro de monitoreo y control	8.320	832	832	832	832	832	832	832	832	832	832	832
Casetas de guardiana	720	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72
Parqueaderos	3.850	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
Áreas verdes	1.050	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105
Vías internas de acceso	5.760	576	576	576	576	576	576	576	576	576	576	576
Equipos	27.300	2.730	2.730	2.730	2.730	2.730	2.730	2.730	2.730	2.730	2.730	2.730
Estudios y otros	25.000	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
Total (Dólares)	97.350	- 9.735										
Valor de desecho	29.205											

FUENTE: TABLAS 11 Y 14 - 2015
ELABORACIÓN: DIANA CAROLINA TAPIA MOSCOSO - 2015