



ECUADOR – OCTUBRE 2016 - ISSN: 1696-8352

EXPORTACIÓN DE SULFATO DE ALUMINIO DE LA CÍA. QUIMPAC ECUADOR S.A AL MERCADO DE REPÚBLICA DOMINICANA - SAN FELIPE DE PUERTO PLATA

Arelis Beatriz Maquilón Martínez

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador

arelis.maquilon@hotmail.com

MSC. Felipe Castillo

Docente de la Carrera De Comercio Exterior

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador

[lcastilloc@ulvr.edu.ec](mailto:fcastillo@ulvr.edu.ec)

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Arelis Beatriz Maquilón Martínez y Felipe Castillo (2016):

“Exportación de Sulfato de Aluminio de la Cía. Quimpac Ecuador S.A al mercado de Republica Dominicana – San Felipe de Puerto Plata”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (octubre 2016). En línea:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/sulfato.html>

RESUMEN:

El objetivo es desarrollar una propuesta de exportación de sulfato de aluminio a República Dominicana, San Felipe de Puerto Planta mediante un estudio de marketing en el país de destino en especial en el sector hotelero que es uno de los que más demanda tiene del producto.

Para poder desarrollar este objetivo es necesario realizar el presente estudio titulado:

**EXPORTACIÓN DE SULFATO DE ALUMINIO DE LA CÍA. QUIMPAC
ECUADOR S.A AL MERCADO DE REPÚBLICA DOMINICANA - SAN
FELIPE DE PUERTO PLATA.**

Este tema de investigación se lleva a cabo por el interés de los socios de la Compañía Quimpac Ecuador S.A de ampliar sus actividades comerciales al mercado internacional aprovechando que la empresa tiene certificación ISO 9001 que le ayuda a garantizar la calidad de su producto sulfato de aluminio a sus posibles clientes externos.

Además es importante tomar en cuenta el aporte ambiental que la compañía Quimpac Ecuador S.A. ofrecerá a las empresas dominicanas, proporcionando un producto para el tratamiento de agua potable y residual con responsabilidad social, y sostenibilidad ya que este es uno de los problemas más relevantes en el país de destino debido a que su calidad de agua la cual es deficiente y esto es perjudicial para la salud de toda la población y por ende afecta a sectores que generan divisas, como es el sector hotelero uno de los más potenciales dentro del mercado de República Dominicana es por esto que hace de este país un mercado potencial el cual consume el sulfato de aluminio de manera permanente.

El tipo de investigación para este caso será descriptiva con el fin de conocer sobre el mercado potencial (República Dominicana) a exportar el sulfato de aluminio, en este proyecto se elaborarán entrevistas mediante una encuesta de preguntas abiertas y cerradas de forma directa con el fin de determinar preferencias, comportamiento y características del consumidor las mismas que serán dirigidas a los dueños de hoteles o representantes de los mismos.

En la parte financiera el producto es rentable y se demuestra ya que se obtiene una TIR del 0.17% y una VAN de 11.317.106,24, como conclusiones y recomendaciones se demuestra la viabilidad de la exportación y se recomienda a la empresa Quimpac Ecuador S.A iniciar sus exportaciones hacia el mercado de Republica Dominicana.

PALABRAS CLAVES

Exportación, Mercado De República Dominicana - San Felipe De Puerto Plata.

ABSTRACT:

The objective is to develop a proposed export of aluminum sulfate to the Dominican Republic, San Felipe de Puerto Planta through a marketing study in the destination country especially in the hotel sector is one of the most demanded product has.

To develop this goal is necessary to conduct this study entitled: EXPORT OF ALUMINUM SULFATE CIA. QUIMPAC S.A ECUADOR DOMINICAN REPUBLIC MARKET - Puerto Plata.

This research theme is carried out in the interest of the shareholders of the Company Quimpac Ecuador SA to expand its business to the international market by leveraging the company has ISO 9001 certification helps ensure the quality of its sulfate product aluminum possible external customers.

It is also important to take into account the environmental contribution that the company Quimpac Ecuador S.A. will offer Dominican companies, providing a product for treating water and wastewater with social responsibility and sustainability as this is one of the most important problems in the country of destination because its water quality which is poor and this is detrimental to the health of the entire population and thus affects sectors that generate foreign exchange, such as the hotel industry one of the most potential in the market for Dominican Republic is why it makes this country a potential market which consumes aluminum sulfate permanently.

The research for this case will be descriptive in order to learn about the potential (Dominican Republic) market to export aluminum sulfate in this project interviews they will be developed through a survey of open and closed questions directly in order to determine preferences, consumer behavior and characteristics of the same that will be targeted at hotel owners or representatives thereof.

In the financial part of the product it is profitable and is shown as an IRR of 0.17% and a NPV of 11,317,106.24, as conclusions and recommendations obtained export viability is proven and the company recommended Quimpac Ecuador SA start exports to the Dominican Republic market.

KEYWORDS

Export, Market Dominican Republic - Puerto Plata

INTRODUCCIÓN

Las nuevas tecnologías utilizadas en los negocios como: networking, e-business, comunicación en redes sociales, etc., han permitido a las compañías extender sus fronteras, y no solo pensar en comercializar sus productos en el mercado nacional sino

también buscar nuevos destinos efectivos para vender sus bienes y servicios. Un destino oportuno que tenga pocas barreras de entrada, y una amplia demanda con pocos competidores, será beneficioso para la exportación bienes de las compañías.

Los accionistas de Quimpac Ecuador S. A., tiene el interés de incursionar en el mercado internacional para exportar su producto, sulfato de aluminio, a Felipe de Puerto Plata, República Dominicana utilizando herramientas que permitan informarse del mercado dominicano como desarrollar una propuesta que fomenten el conocimiento de su marca o producto en mencionado destino y esto conlleve al incremento de sus ventas.

Este proyecto desarrolla todas estas herramientas y propuestas requeridas por la empresa Quimpac Ecuador S.A. En los siguientes capítulos:

En el Capítulo I se define el problema, planteamiento del problema, justificación y los objetivos generales y específicos.

En el capítulo II muestra el marco referencial, conceptual, institucional y legal en que se basa el proyecto.

En el capítulo III se explica la metodología de investigación utilizada, herramientas de recolección e información necesaria sobre República Dominicana.

Finalmente, en el capítulo IV se detalla la propuesta de exportación de sulfato de aluminio a San Felipe de Puerto Plata desarrollando una estrategia de marketing, así como el proceso de exportación del producto al destino mencionado.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

Este tema de investigación se lleva a cabo por el interés de los socios de la Compañía Quimpac Ecuador S.A de ampliar sus actividades comerciales al mercado internacional aprovechando que la empresa tiene certificación ISO 9001 que le ayuda a garantizar la calidad de su producto sulfato de aluminio a sus posibles clientes externos.

Se espera que la exportación del producto SULFATO DE ALUMINO, lograra la expansión del negocio y significará un ingreso económico considerable para la compañía Quimpac Ecuador S.A. ya que la comercialización de su producto, contribuirá a mejorar la rentabilidad a gran escala, y por supuesto incrementar su cartera de clientes.

Además es importante tomar en cuenta el aporte ambiental que la compañía Quimpac Ecuador S.A. ofrecerá a las empresas dominicanas, proporcionando un producto para el tratamiento de agua potable y residual con responsabilidad social, y sostenibilidad ya que este es uno de los problemas más relevantes en el país de destino debido a que su calidad de agua la cual es deficiente y esto es perjudicial para la salud de toda la población y por ende afecta a sectores que generan divisas, como es el sector hotelero uno de los más potenciales dentro del mercado de República Dominicana es por esto que hace de este país un mercado potencial el cual consume el sulfato de aluminio de manera permanente.

Finalmente, la presente investigación es importante porque permitirá a la compañía Quimpac Ecuador S.A, reforzar el desarrollo productivo en la industria nacional, para la consecución de ingresos, mediante la penetración de sus productos al mercado internacional, beneficiando de esta manera el aspecto competitivo que requiere la empresa y a su vez generando empleo directo e indirecto, acogándose a la propuesta del Gobierno relacionado con los objetivos del Buen Vivir (la producción y comercialización de productos no tradicionales en nuevos mercados y la participación de nuevos actores en el contexto internacional).

ANTECEDENTES

El sulfato de aluminio es una sal sólida y de color blanco de fórmula $Al_2(SO_4)_3$ que por sus propiedades físico-químicas es utilizada principalmente como agente coagulante y floculante primario en el tratamiento de aguas de consumo humano y aguas residuales.

Se caracteriza por agrupar los sólidos suspendidos en el agua y acelerar la sedimentación, contribuyendo a la disminución de la carga bacteriana, así como la remoción del color y sabor. **(ECURED).**

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo General

Desarrollar una propuesta de exportación de sulfato de aluminio a República Dominicana, San Felipe de Puerto Plata mediante un estudio de marketing en el país de destino en especial en el sector hotelero que es uno de los que más demanda tiene del producto.

Objetivos Específicos

- Mejorar la situación económica de la empresa y por ende del país, a través de la exportación del Sulfato de Aluminio.
- Recopilar información del país República Dominicana mediante fuentes de información primaria y secundaria.
- Determinar una estrategia de marketing para ingresar el sulfato de aluminio de Quimpac Ecuador S.A a República Dominicana, San Felipe de Puerto Plata.
- Indicar el proceso de exportación del sulfato de aluminio a República Dominicana. San Felipe de Puerto Plata.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Exportaciones de Sulfato de Aluminio a República Dominicana.

Trade Map, ITC (2015) indica que los principales exportadores de Sulfato de Aluminio a República Dominicana son Perú, Colombia. Así mismo esta tabla, demuestra que las importaciones del Ecuador en los últimos años han crecido más que Perú y Colombia, lo cual podría decirse que República Dominicana es un nicho de mercado potencial para el Ecuador.

Importaciones de Sulfato de Aluminio del Mundo

En el periodo 2011 a 2015 existió un decrecimiento de las importaciones mundiales de sulfato de aluminio de -7% siendo Francia, Austria y Alemania los países que más importó este producto en el año 2015. En cambio en el Continente Americano, los países con mayor demanda de esta partida arancelaria son Estados Unidos, Canadá y República Dominicana.

Asimismo, Estados Unidos, España, Canadá, Filipinas, República Dominicana pueden ser mercados potenciales para el sulfato de aluminio dado que han crecido en el periodo 2011 a 2015 o porque en el año 2015 han vuelto a incrementar las importaciones de esta partida

Barreras Arancelarias entre Ecuador y países que demandan sulfato de aluminio

Uno de los principales aspectos para poder determinar a qué país exportar es conocer si existen barreras arancelarias y no arancelarias.

Estados Unidos, Alemania, Austria, España y República Dominicana, Canadá, son los países que mayor demandan el sulfato de aluminio.

Si analizamos las barreras arancelarias que tiene Ecuador con los países mencionados en la partida arancelaria 283322, podemos decir, que Ecuador tiene cero arancel con Estados Unidos, Canadá, República Dominicana

METODOLOGÍA APLICADA

Tipo de Investigación

El tipo de investigación para este caso será descriptiva con el fin de conocer sobre el mercado potencial (República Dominicana) a exportar el sulfato de aluminio. La investigación descriptiva es conocida como la investigación estadística, ya que detalla los datos y este debe tener un impacto en las vidas de las personas que le encierra.

El objetivo de la investigación descriptiva radica en alcanzar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes sobresalientes a través de la representación exacta de las

acciones, cosas, métodos y sujetos. Su límite no es la recolección de datos, sino al pronóstico e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

Técnica de Recolección de Datos

En este proyecto se elaborarán entrevistas mediante una encuesta de preguntas abiertas y cerradas de forma directa con el fin de determinar preferencias, comportamiento y características del consumidor las mismas que serán dirigidas a los dueños de hoteles o representantes de los mismos. Estas preguntas procederán de los objetivos de la investigación.

Fuentes de Información

Fuentes Primarias: Información de la Oficina Nacional de Estadísticas, Ministerio de Industrias, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Turismo de la República Dominicana

Fuentes Secundarias: Información de noticias de la Asociación de Hoteles y Turismo de la República Dominicana (Asonahores), etc.

ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

De las empresas encuestadas que en este caso del sector hotelero el 100% compra sulfato de aluminio, por lo que podríamos decir que este sector puede ser un mercado potencial para este producto.

- ✓ De las empresas encuestadas el 40 % compran sulfato de aluminio a empresas dominicanas y distribuidoras dominicanas, mientras que solo el 13% de las empresas contratan empresas de servicio de plantas de aguas potables y servidas donde incluyen el sulfato de aluminio. Así mismo solo el 7% importa directamente de empresas extranjeras el producto.

Es decir que casi el 80% de las empresas del sector hotelero compran el sulfato de aluminio en el país, por lo que se podría decir que el target a quien Quimpac Ecuador debe dirigirse serían las empresas dominicanas comercializadoras de sulfato de aluminio y el sector hotelero.

- ✓ De las empresas encuestadas el 46% prefiere el sulfato de aluminio producido por el Ecuador, mientras que el 20% se inclina por Perú y el 20 % por México. Se podría decir que estos países mencionados, son los principales competidores en la venta de sulfato de aluminio en República Dominicana. Cabe indicar que la mayoría de las empresas mexicanas tienen certificación de AWA (American Water Works Association, NSF (National Sanitation Foundation) de Estados Unidos) y varias empresas peruanas tienen su representante o filial en el país o países cercanos.
- ✓ Del total de empresas encuestadas, el 33% compra el producto por la confianza, el 20% calidad y el 20% garantía. Por lo tanto, para Quimpac Ecuador S.A. la calidad de sus productos debe ser los más importantes.
- ✓ De las empresas encuestadas el 53% requiere entre 15000 Kg. A 30000Kg de sulfato de aluminio por año y el 27% de la muestra desea mayor a 30000 Kg al año, esto se puede deducir ya que ha existido un crecimiento del ingreso de turistas a República Dominicana, por ende existe una mayor afluencia de extranjeros hospedados en las cadenas hoteleras de República Dominicana, lo que conlleva un incremento en el uso del agua potable y salida de aguas residuales.
- ✓ Del total de encuestado, el 46% de las empresas utilizan el sulfato de aluminio para tratamiento de aguas residuales. Esto afirma el control que tiene el Ministerio de Turismo en la apertura y existencia de hoteles en República Dominicana, ya que para obtener el permiso de funcionamiento es necesario que el hotel tenga planta de tratamiento de aguas residuales.

PROPUESTA DEL PROYECTO

Exportación de sulfato de aluminio al mercado de Republica Dominicana – San Felipe Puerto Plata a través de una estrategia de marketing y proceso de exportación.

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Localización de la Producción

Quimpac Ecuador S.A tiene dos plantas de producción en Guayaquil y Quito, en Guayaquil funciona las plantas de producción cloro soda y la planta de tratamiento. Están localizadas en el Parque Industrial Ecuatoriano Km 16.5 vía a Daule, Av.

Rosavín y calle Cobre, en Quito, en cambio solo funciona una planta de tratamiento y está ubicado en: Panamericana Sur Km 14 ½ Parque Industrial Sur lote 180.

Cada planta tiene su área de calidad respectiva que monitorea cuidadosamente las materias primas, procesos y producto terminado, asegurando la calidad del producto.

Almacenamiento

En lugares ventilados, frescos y secos. Lejos de fuentes de calor e ignición.

Separado de materiales incompatibles. Rotular los recipientes adecuadamente y mantenerlos bien cerrados.

Usar siempre protección personal así sea corta la exposición o la actividad que realice con el producto. Mantener estrictas normas de higiene, no fumar ni comer en el sitio de trabajo. Usar las menores cantidades posibles. Conocer donde esta el equipo para la atención de emergencias.

Disolución

Para el caso del sulfato de aluminio líquido, una vez terminada la reacción, el batch se descarga a un decantador donde se diluye con agua hasta obtener un líquido a una densidad establecida.

Filtración

Una vez se tiene dispuesto el decantador, se pasa a filtración para separar el material insoluble o impurezas. Una vez que se obtiene el sulfato de aluminio, éste se tiene en dos presentaciones: sólido y líquido, con dos especificaciones, estándar y libre de hierro.

INVESTIGACIÓN DEL MERCADO DE DESTINO

Microsegmentación

La microsegmentación se determinará por beneficios, industria, y provincias.

Otra forma de segmentar el producto es por industria, es decir el sector y uso que se puede ofrecer el sulfato de aluminio. En República Dominicana es muy común las plantas de tratamiento de agua potable para hoteles dado la cantidad de turistas que visitan el país, así como también el uso del producto en las empresas públicas de agua potable

Segmentación

- ✓ Empresas dominicanas químicas que comercializan o distribuyen el sulfato de Aluminio Puerto Plata.
- ✓ Empresas hoteleras que tienen planta de tratamiento de aguas potables y servidas

Posicionamiento.

El posicionamiento que se utilizará en este producto es por beneficios para las empresas dominicanas químicas que comercializan o distribuyen sulfato de aluminio, Quimpac S.A. ofrece sulfato de aluminio confiable, con la garantía y confianza de calidad en su producto.

Para las empresas hoteleras, Quimpac Ecuador S.A. ofrece sulfato de aluminio confiable, con la garantía y confianza de calidad en su producto Ingresar un producto existente en un nuevo mercado

ESTRATEGIA DE MARKETING

Ingresar un producto existente en un nuevo mercado

Promoción.

Publicidad

Uso de las redes sociales Facebook, twitter, Instagram con información del producto y de mantenimiento o seguridad industrial

Establecer una alianza con la Asociación de Industrias de República Dominicana y la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo a través de capacitaciones.

Establecer alianzas con la Asociación de Hoteles y Turismo de la República Dominicana ASONAHORES

Participación de Eventos

Participación con un stand en la Feria Date Dominican Annual Tourism Exchange, Punta Cana. (Agosto)

Participación en la feria Contruexpo Santo Domingo. (Octubre)

Contacto continuo con el Agregado Comercial del Ecuador en la Embajada del Ecuador en República Dominicana, para elaboración de agendas de citas de negocios.

Visitas a la planta Quimpac Ecuador S.A. por parte de clientes estrellas en el mes de Octubre, con el fin de que conozcan las normas de calidad que utiliza la planta para poder elaborar el sulfato de aluminio.

ESTRUCTURA DEL NUEVO DEPARTAMENTO DE MARKETING

Para que Quimpac Ecuador pueda posicionar su producto en el mercado internacional, es necesario que la estrategia de marketing estén coordinadas por personal con conocimiento del mercado y marketing internacional, por eso la necesidad de proponer la creación de un departamento de marketing que coordine las actividades de promoción a nivel nacional e internacional

- ✓ Gerente de Marketing
- ✓ Asistente de Marketing 1
- ✓ Especialista en Inteligencia de Mercado
- ✓ Coordinador de eventos nacionales
- ✓ Asistente de marketing 2

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Las partidas a utilizar tanto en la exportación de Ecuador a Republica Dominicana como viceversa en la importación es 28.33 Sulfatos; alumbres; peroxosulfatos (persulfatos).

- Los demás sulfatos:

2833.22.00 .00 - - De aluminio.....
kg 10

La importación de la partida arancelaria 283322 a República Dominicana tiene arancel 0, si el origen es de Ecuador

Negociación Elegida

Las negociaciones se realizarán CFR Costo y Flete (puerto de destino convenido)

El término CFR exigiría a Quimpac Ecuador S.A. despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones que tendría Quimpac Ecuador S.A. si utiliza CFR

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la Mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

Transporte

- En un contenedor de 20 pies entran 1080 sacos de 25 kg. De sulfato de aluminio sin pallet.
- Un contenedor de 20 pies DV, tiene un volumen es de 33,20 m³
- Sus medidas externas base es: 606 cm x 243 cm y su alto de 260 cm
- Las medidas internas base es 590 cm x 235 cm y su alto de 239 cm
- Peso vacío 2230 kg y peso máximo 21770kg

FCL / FCL (Full Container Load / Full Container Load): contenedor consolidado cuya mercancía es de un solo vendedor y consignada a un solo comprador (el vendedor tiene carga completa de contenedor para un solo comprador).

Precios De Venta

Precio medio y Calidad alta.

El precio del producto es CFR; es decir el vendedor se hace cargo de los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Los riesgos de pérdida o daño de la mercancía los asume el comprador en el país de origen cuando la mercancía ha sido cargada en el barco

La forma de pago sería Carta de Crédito o Crédito Documentario, la cual es la más recomendada para el exportador que recién se inicia, ya que al contar con entidades bancarias comprometidas en la operación, la carta de crédito se transforma en una Orden de Pago, razón por la cual es el mecanismo que mejor garantiza el pago al exportador.

Otorga la seguridad de que las mercancías serán pagadas una vez enviadas y tan pronto el exportador cumpla las condiciones previamente establecidas. El importador ordena a su banco comercial ubicado en el país de importación (banco emisor), pagar a un tercero (exportador) por intermedio de un banco comercial en Ecuadore (banco receptor). Este pago se efectúa una vez que el exportador cumple con lo estipulado en el acreditativo.

El contrato de compraventa entre exportador e importador puede hacerse vía factura pro forma, fax o medios electrónico. Al momento de la firma de este contrato, se deben acordar las condiciones que se estipularán en el acreditativo cualquier otra documentación dependiendo de la carga, del medio de transporte y del país de destino.

- Puerto de embarque y puerto de destino (lugar de despacho y lugar de recepción).
- Descripción de las mercaderías y exigencias del seguro.
- Posibilidad de enviar las mercancías por parcialidades.
- Términos de entrega de las mercancías CFR.

El banco es libre de aceptar o rechazar la orden de abrir o de confirmar una Carta de Crédito.

Existen varios tipos de acreditativo, siendo el más recomendado:

Confirmado: Significa que el Banco notificador ecuatoriano asume el compromiso de pago, adicional al banco emisor de la Carta de Crédito.

A la vista: Esto significa que el pago se efectuará una vez que el exportador presente los documentos de embarque en el banco comercial ecuatoriano.

Canales De Distribución

Los canales de distribución serán directamente al: fabricante - Distribuidor Sector Químico detallista (empresa química u hotel)

Diseño, Empaque Y Embalaje

Su presentación es en sacos de 25 kg

Proceso De Exportación

- ✓ Obtención del Certificado TOKEN
- ✓ Registro en ECUAPASS
- ✓ Certificado de Origen
- ✓ Pre Embarque

Regularización de Declaración Aduanera de Exportación

Mediante un registro electrónico queda finalizada el proceso de exportación para lo cual se necesitará copia de la factura comercial, copia de lista de empaque, copia de certificado de origen, documento de transporte multimodal, copias no negociables de documentos de transporte multimodal

ESTUDIO FINANCIERO

Para este año 2016, la empresa Quimpac Ecuador S.A, tiene previsto realizar una exportación de un contenedor de 20 pies equivalente a 1086 sacos de 25 kilogramos, es decir 27.000 kilogramos de sulfato de aluminio. De acuerdo al crecimiento de las

importaciones del mundo a República Dominicana y tomando en cuenta que el objetivo es llevar contenedores llenos por destinatario , es decir de 27 toneladas ; se ha pronosticado hacer en el año 2107 dos exportaciones, en el año 2018 , tres exportaciones ; en el año 2019 , cinco exportaciones y en el año 2020 8 exportaciones. El precio mínimo para vender el sulfato de aluminio es de US\$0, 44 por kilogramo. La proyección de exportación de sulfato de aluminio está calculada con este precio fijo en los siguientes cinco años, dado que sería el precio mínimo a vender el producto en República Dominicana

Para el cálculo de proyección de ventas nacionales, se ha pronosticado un incremento de un 10% anual.

Proyección de Venta Totales

El costo de ventas y fabricación del sulfato de aluminio de la empresa Quimpac Ecuador S.A: es de US\$0,38 por kilogramo. Para la proyección de costo de ventas, se ha tomado en cuenta un incremento anual del 15% para costos originados por la exportación de sulfato de aluminio, así como los costos originados por las venta nacionales del 10%.

Proyección de Gastos de Exportación

La proyección de gastos de exportación, tomará en cuenta los contenedores que se han pronosticado exportar en cada año, así como un incremento de gastos del 15% para cada rubro.

Estos gastos de exportación se incluirán en el rubro de transporte de venta, en la sección gastos de ventas; es decir que este rubro estará el gasto de transporte de venta nacional como de exportación.

Gastos de Transporte de Ventas

Los gastos de venta incluyen gastos de actividades de marketing, para lo cual se ha incrementado en un 30 % cada año.

Así mismo se ha incrementado un 15% cada año en los otros rubros de gastos de ventas

Proyección de Gastos de Venta

Para la proyección de gastos de Ventas se tomó en cuenta los gastos de marketing, visitas de negocios a República Dominicana, prospecciones en feria y, transporte de exportación. , contratación de personal especializado en marketing internacional.

Inversión

La inversión que se está considerando son todos los activos fijos adquiridos, maquinarias para el proceso del producto y todos los activos que incurren para tener un mejor desarrollo como Empresa dentro y fuera del país.

Las proyecciones del Estado de Pérdidas y Ganancias

Informe financiero también conocido como Estado de Resultados en este caso mostraron utilidades en todo el periodo (2016 – 2020). Se espera en el 2020 alcanzar ingresos de US\$74,469.498, 98 y tener una utilidad después de impuestos de US\$13.936.416,25 cabe mencionar que el país cruza por una etapa en la cual los impuestos representan un valor muy notorio en todas las negociaciones sin embargo la utilidad es un valor relevante ya que como país y más aun como Empresa se invierte en rubros importantes para que el proyecto en marcha de su mejor resultado.

Así mismo, los gastos de venta esperados para el 2020 sea de US\$44.580.092,77 y el margen bruto sea del 40 % y el margen neto del 18%

Flujo de Caja

Al igual que el Estado de Pérdidas y Ganancias es un informe financiero el mismo en el cual se visualiza los ingresos y egresos de dinero aquí se muestra claramente el ingreso de dinero por las diferentes funciones entre ellas la cobranza de las ventas realizadas o ingreso por las funciones operativas varias y el egreso de dinero que se da por el pago de sueldos y de esta manera se puede ver la liquidez que tiene la empresa siempre y cuando sus resultados sean positivos como es el caso en los 5 años proyectados

La propuesta de exportación es válida dado que la tasa interna de retorno fue mayor al 15 %, porcentaje que se da considerando la inversión, ingresos y gastos proyectados en los 5 años (2016 – 2020) atribuyendo también que la actividad de la

Empresa está dedicada a una parte muy representativa del mercado a nivel mundial como industria y que el producto exportado desde Ecuador por la Cía. Quimpac Ecuador es de excelente calidad y más aun brindando una mejora a la industria hotelera en el país de destino la misma que requiere del producto.

CONCLUSIONES

- Quimpac Ecuador S.A. está listo para poder exportar su producto, no solo a Republica Dominicana sino también a otros países dada la aceptación que tiene el producto ecuatoriano en Centroamérica.
- República dominicana es un mercado potencial para la exportación de sulfato de aluminio ecuatoriano, por su necesidad de potabilizar el agua, como también tratar las aguas servidas. Este requerimiento, se vuelve más importante cada año, dada la cantidad de turistas que visitan el país y que requieren de agua y salubridad. Así mismo las pocas barreras de entrada permiten la facilidad de ingresos de productos químicos orgánicos a este país.
- La exportación del sulfato de aluminio a nichos de mercado es un atractivo negocio de exportación de productos no tradicionales en el Ecuador, sobre todo en Centroamérica y en países del tercer mundo donde es necesario el incremento de plantas de agua potable y plantas de agua servidas. Además estas exportaciones ayudarían a mejorar la balanza comercial no petrolera, como también cumplir con los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir, exportando productos no tradicionales en nuevos mercados, como la inclusión de nuevos actores en el comercio internacional.
- El producto que ofrece Quimpac Ecuador S.A. es de calidad y confiabilidad ya que cuenta con revisiones periódicas de control de calidad y es el líder en comercialización de sulfato de aluminio en el mercado nacional.
- Es indispensable que las empresas que se dedican a la exportación de productos tengan bien definido un departamento de marketing como una estrategia de marketing

internacional ya que la promoción del producto, imagen y el posicionamiento del mismo es la mejor arma para competir en el mercado internacional.

- La promoción de su producto a nivel internacional a través de distribuidoras o empresas hoteleras es lo más beneficioso actualmente para Quimpac Ecuador S.A pueda vender su producto.

RECOMENDACIONES

- Analizar la factibilidad de tener un representante comercial en República Dominicana para que sea quien tenga directamente contacto con el cliente y afianzar las alianzas con las Asociaciones Hoteleras y Cámaras de Producción y Comercio.
- Comercializar el sulfato de aluminio en Instituciones Pública de Tratamiento de Agua Potable como INAPA para lo cual será necesario asociarse con una empresa dominicana, ya que uno de los requisitos para participar en los concursos es tener una compañía nacional.
- Elaboración de una página WEB como presentación de la imagen de la empresa., muchas más dinámica y actualizada
- Capacitación Periódica del Personal
- Obtener certificaciones de AWA (American Water Works Association, NSF (National Sanitation Foundation) de Estados Unidos para toxicología en agua potable dado que empresas internacionales competidoras la tienen.
- Explotar el beneficio ambiental que se puede tener al utilizar el producto

BIBLIOGRAFIA

Aduana. (2010). Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/archivos/Ecuapass/faqs_ECUAPASS.pdf

Arismendi,E(1 de 04 de 2013) http://planificaciondeproyectosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-diseno-de-la-investigacion_21.html.

BOUDON. (1967). DIAGNOSTICO PSICOPEDAGOGICO. En M. CARDONA.

CFN. (s.f.). Obtenido de <http://www.cfn.fin.ec/>

COPCI. (2010). *Exportación definitiva*. QUITO: R.O 351 2010.

CRECENEGOCIOS. (s.f.). Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/que-es-una-encuesta/>

Dargam, C. (14 de 10 de 2011). Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/ESTUDIO-DE-FACTIBILIDAD.pdf>

ECURED. (s.f.). Obtenido de http://www.ecured.cu/Sulfato_de_Aluminio

PROECUADOR. (s.f.). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
QUIMPAC. (03 de 03 de 2016). Obtenido de <http://www.proquimsaec.com/> index.php /resena-historica.html

R.COPCI. (2011). *Exportación definitiva*. R.O 452-2011.

SENAE. (s.f.). Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/index.action>

Valerio, G. (2013). *Proyecto de Exportación de Sulfato de Aluminio a C.R. MEXICO*.

PROECUADOR (2012) Ficha Comercial de República Dominicana. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/ficha-comercial-de-republica-dominicana-2012>.

ICEX. (2016). Guía País República Dominicana 2016. Recuperado de <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/DOC2015492579.html>

BANCO MUNDIAL DOING BUSINESS. (2015) Facilidad para hacer negocios en República. Recuperado de <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/dominicanrepublic#starting-a-business>

MEPyD, Unidad Asesora de Estudios Económicos y Sociales (2015). Evolución de la población de la República Dominicana por estratos sociales, según definición del Banco Mundial y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) para el período 2000-2015. Recuperado de <http://economia.gob.do/mepyd/publicacion/evolucion-de-la-poblacion-de-la-republica-dominicana-por-estratos-sociales-segun-definicion-del-bmpnud-2014-1-2000-2015/>

Oficina Nacional de Estadística de la República Dominicana. (2014). Perfiles Estadístico Provincial Puerto Plata. Recuperado de <http://www.one.gob.do/Estadisticas/310/perfiles-estadisticos-provinciales-2014>

Trade Map, ITC (2015). Recuperado de <http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1>