

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

“PLAN DE IMPORTACIÓN DE LAURIL ETER SULFATO DE SODIO PARA LA
EMPRESA 3G PROVEEDORESQUIMICOS S.A.S”

MATEO SEBASTIÁN GONZÁLEZ LINCANGO
DIRECTOR: PDH. FABIÁN CUEVA BRITO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE
LAS ORGANIZACIONES PARA LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y
GLOBAL

SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ESTRATEGIA DEL SECTOR EMPRESARIAL
PRIVADO Y PÚBLICO EN EL MERCADO LOCAL Y GLOBAL

QUITO, MAYO – 2025

DIRECTOR Y LECTOR

Director: PHD. Fabián Cueva

Lector 1: Mtr. Amparo Córdova

AGRADECIMIENTO

A lo largo de estos cuatro años, he tenido el privilegio de contar con el apoyo de personas que han marcado profundamente mi formación académica y personal. A mi familia, gracias por ser mi base y mi fuerza constante; por su comprensión y paciencia al creer en mí incluso en los momentos más difíciles. A mis amigos, por acompañarme con lealtad, por compartir cada aventura y por celebrar cada logro como propio.

A mis profesores, quienes con su conocimiento y vocación han contribuido a mi crecimiento personal, cada clase ha dejado huellas imborrables en mi camino. En especial, agradezco a mi tutor de tesis, el PHD Fabián Cueva, gracias por su guía comprometida, por sus observaciones precisas y por su confianza en mi capacidad. Su acompañamiento ha sido clave para que este proyecto tome forma.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia, por su amor incondicional, su apoyo constante y por ser el motor que me ha impulsado a seguir adelante en cada etapa de este camino. Gracias por creer en mí y por enseñarme que no existen sueños, solo existen metas a cumplir.

También dedico este trabajo a mí mismo, por no rendirme, por levantarme cada vez que fue necesario, y por haber enfrentado cada desafío con determinación. Este logro es el resultado de años de esfuerzo, disciplina y crecimiento personal.

TABLA DE CONTENIDO

DIRECTOR Y LECTOR	2
AGRADECIMIENTO	3
DEDICATORIA	4
1. MARCO TEORICO	14
1.1. Comercio internacional.....	14
1.1.1. ¿Qué es el comercio internacional?	14
1.1.2. Origen del comercio internacional.....	14
1.2. Teorías del comercio internacional.....	14
1.2.1. Teoría de la ventaja absoluta.	14
1.2.2. Teoría de la ventaja comparativa.	15
1.2.3. Modelo de competencia monopolística	15
1.3. Globalización.....	15
1.3.1. ¿Qué es globalización?	15
1.3.2. La globalización en el 2025.....	16
1.3.3. El papel de Ecuador en la globalización.....	16
1.4. Balanza comercial.....	17
1.4.1. ¿Qué es balanza comercial?	17
1.4.2. Balanza comercial de Ecuador.....	17
1.5. Exportaciones ecuatorianas.....	18
1.6. Importaciones Ecuatorianas.....	19
1.7. Acuerdos comerciales.....	20
1.7.1. ¿Qué es un tratado de libre comercio?.....	21
1.8. Acuerdos comerciales ecuatorianos.....	22
1.8.1. Acuerdo Comercial Cartagena- CAN.....	22
1.8.2. Acuerdo de complementación económica N°46 entre Cuba y Ecuador.	23
1.8.3. Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N.º 29 entre Ecuador y México.	23
1.8.4. Acuerdo de complementación económica suscrito entre los gobiernos del Mercosur y los gobiernos de la Comunidad Andina.....	23
1.8.5. Acuerdo comercial Chile- Ecuador.....	23
1.8.6. Acuerdo comercial Guatemala- Ecuador.....	24

1.8.7.	Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea.	24
1.8.8.	Acuerdo de Alcance Parcial entre Nicaragua y Ecuador.	25
1.8.9.	Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Ecuador con El Salvador.	25
1.8.10.	Acuerdo comercial EFTA.....	25
1.8.11.	Acuerdo Comercial Reino Unido- Ecuador.....	25
1.8.12.	Acuerdo de Asociación Comercial entre Ecuador y Costa Rica	26
1.8.13.	Tratado de Libre Comercio Ecuador – China.....	26
1.9.	Herramientas de análisis.	27
1.9.1.	Estudio de mercado.....	27
1.9.2.	Estudio financiero.....	27
1.9.3.	Estudio técnico.....	28
2.	DIAGNÓSTICO EXTERNO E INTERNO.	29
2.1.	Industria química en Ecuador	29
2.1.1.	Lauril éter sulfato de sodio o Texapón.	29
2.2.	Diagnostico externo.	30
2.2.1.	Análisis PESTEL	30
2.2.3.	Factores políticos.	30
2.2.4.	Factores económicos.....	31
2.2.5.	Factor social.....	34
2.2.6.	Factor tecnológico.....	37
2.2.6.	Factor ecológico.....	40
2.2.7.	Factor legal	42
2.3.	Las 5 Fuerzas de Porter.....	43
2.3.1.	Poder de negociación de los proveedores.	44
2.3.2.	Poder de negociación de los clientes.	44
2.3.3.	Amenaza de nuevos competidores.....	45
2.3.4.	Amenaza de productos sustitutos.....	45
2.3.5.	Rivalidad entre competidores existentes.....	46
2.4.	Matriz EFE.....	47
2.5.	Diagnostico interno.....	47
2.5.1.	Aspectos históricos.	47
2.5.2.	Fortalezas y debilidades.....	48

2.5.3.	Recursos.....	49
2.5.4.	Productos.	50
2.5.5.	Infraestructura.....	52
2.5.6.	Logística.....	54
2.5.7.	Finanzas	55
2.5.8.	Clientes.	56
2.6.	Matriz EFI.....	57
3.	PROPUESTA.	57
3.1.	Estudio de mercado.....	57
3.1.1.	Tamaño de mercado.....	58
3.1.2.	Segmento de mercado.....	58
3.1.3.	Segmento geográfico.	59
3.1.4.	Segmento demográfico.	59
3.1.5.	Segmento de comportamiento.	59
3.1.6.	Segmento psicográfico.....	60
3.2.	Las 4 P del marketing.	60
3.2.1.	Producto.....	60
3.2.2.	Precio.	61
3.2.3.	Plaza.....	61
3.2.4.	Promoción.....	62
3.3.	Estudio técnico.....	63
3.3.1.	Localización del proyecto.....	63
3.3.2.	Ingeniería del proyecto.	64
3.3.3.	Capacidad del proyecto.....	65
3.3.4.	Organización humana.	65
3.3.5.	Distribución de bodega.	67
3.3.6.	Equipamiento.....	68
3.3.7.	Logística internacional.....	69
3.3.8.	Requisitos formales de importación.	70
3.3.9.	Barreras arancelarias y no arancelarias.....	70
3.3.10.	Incoterm.....	71
3.3.11.	Envase.....	72
3.4.	Estudio financiero.....	72

4.	CONCLUSIONES	77
5.	RECOMENDACIONES.....	77
	Bibliografía	78

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Balanza comercial Ecuador	18
Figura 2. Principales productos ecuatorianos de exportación	19
Figura 3. Principales productos ecuatorianos de importación.	20
Figura 4. Lauril éter sulfato de sodio.	30
Figura 5. Riesgo país Ecuador entre enero y mayo 2025	31
Figura 6. Variación anual PIB de Ecuador	32
Figura 7. Distribución de ventas según sectores económicos.	32
Figura 8. Crédito interno al sector privado Ecuador (% del PIB)	33
Figura 9. Pirámide de distribución poblacional de Ecuador.	35
Figura 10. Población por grandes grupos de edad: Ecuador, 1950- 2100	36
Figura 11. Tasa de empleo bruto a nivel nacional y por área.	36
Figura 12. Distribución de plazas de empleo registrado según sectores económicos.	37
Figura 13. Índice sudamericano de desarrollo en inteligencia artificial.	38
Figura 14. Concentración promedio de talento en IA en Latinoamérica	39
Figura 15. Evolución de concentración de talento en IA en Ecuador y Costa Rica (2016- 2024)	40
Figura 16. Logotipo “3G ProveedoresQuímicos S.A.S.”	47
Figura 17. Local comercial 3G ProveedoresQuímicos S.A.S. sede Carapungo.	48
Figura 18. Etiqueta comercial Alcohol antibacterial marca Golin	51
Figura 19. Ubicación geográfica sucursal Carapungo.	52
Figura 20. Ubicación geográfica sucursal Panamericana Norte.	53
Figura 21. Ubicación geográfica sucursal La Ofelia.	53
Figura 22. Ubicación geográfica Bodega	54
Figura 23. Proceso abastecimiento de puntos de venta.	55
Figura 24. Evolución precio de compra por kilo de Lauril éter sulfato de sodio	61
Figura 25. Ubicación bodega 3G ProveedoresQuímicos.	63
Figura 26. Mapa de bodega 3G ProveedoresQuímicos.	64
Figura 27. Logotipo Zanyu technology.	65
Figura 28. Organigrama 3G ProveedoresQuímicos.	68

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Propuesta del diseño metodológico	13
Tabla 2. Esquema de recolección de datos	13
Tabla 3. Tipos de acuerdos comerciales	21
Tabla 4. Elementos clave de un estudio financiero.	28
Tabla 5. Elementos clave de un estudio financiero.	34
Tabla 6. Certificados de aprobación a nivel nacional 2023.	41
Tabla 7. Solicitud de calificación para el uso de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización para personas naturales o jurídicas.	43
Tabla 8. Matriz EFE	47
Tabla 9. Capital humano de 3G ProveedoresQuímicos S.A.S.	50
Tabla 10. Estado de resultados aproximado de 3G ProveedoresQuímicos.	56
Tabla 11. Estado de resultados aproximado de 3G ProveedoresQuímicos.	56
Tabla 12. Porcentaje de ventas de cada segmento de mercado.	57
Tabla 13. Matriz EFI	57
Tabla 14. Participación nacional de los tipos de empresa 2023.	58
Tabla 15. Participación de empresas según provincias del Ecuador 2023	59
Tabla 16. Precio de importación CFR	64
Tabla 17. Costo total de importación	65
Tabla 18. Documentos comerciales esenciales para la importación de lauril éter sulfato de sodio	70
Tabla 19. Requisitos reglamentarios para importar lauril éter sulfato de sodio desde China hacia Ecuador	71
Tabla 20. Responsabilidades Comprador y vendedor del Incoterm CFR	72
Tabla 21. Datos de proyección	73
Tabla 22. Inversión	74
Tabla 23. Ingresos y salidas de activos fijos	74
Tabla 24. Depreciación de activo fijo	74
Tabla 25. Ventas	75
Tabla 26. Gastos de ventas	75
Tabla 27. Gastos de administración	76
Tabla 28. Estado de resultados.	77

RESUMEN EJECUTIVO

3G ProveedoresQuímicos S.A.S. es una empresa ecuatoriana dedicada a la comercialización de materias primas químicas para los sectores alimentario e industrial, ha estructurado un plan estratégico para la importación de Lauril Éter Sulfato de Sodio desde China. Este compuesto es clave en la formulación de detergentes, productos de limpieza y cosméticos, y su demanda en el mercado ecuatoriano ha mostrado un crecimiento sostenido.

El proyecto contempla la importación de 27.000,00 kilogramos de lauril éter sulfato de sodio desde China bajo el término CFR, donde el proveedor asume los costos de transporte marítimo desde el puerto de Ningbo Zhoushan hasta el puerto de Guayaquil, mientras que 3G ProveedoresQuímicos se encarga de la nacionalización, seguro local, transporte interno y almacenamiento. La operación se realizará cumpliendo con los requisitos técnicos y regulatorios exigidos por INEN, ARCSA y SENAE.

Este plan refuerza el portafolio de 3G ProveedoresQuímicos S.A.S, mejora su competitividad en el mercado nacional y abre la posibilidad de escalar hacia mercados regionales en una segunda fase.

PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA

Actualmente en Ecuador el comercio de materias primas químicas es de suma importancia para cada sector empresarial, desde el petrolero hasta el agroindustrial. La cobertura de su uso es diario e indispensable para el correcto funcionamiento de las diferentes industrias en nuestro país

Un valioso químico es el “lauril éter sulfato de sodio” que tiene como función limpiar, espumar, emulsionar y humedecer sustancias, haciéndolo indispensable para empresas y emprendedores que se dedican a la fabricación de productos como jabones, champús, pasta dental, lavavajilla, detergentes, limpiadores, etc.

Debido a su gran importancia para la industria ecuatoriana se propone un proyecto de importación de Lauril éter sulfato de sodio para la empresa 3G ProveedoresQuímicos.

OBJETIVOS

Objetivo general:

Proponer un Plan de importación de Lauril éter sulfato de sodio para la empresa “3G PROVEEDORESQUIMICOS S.A.S”.

Objetivos específicos:

- Definir el marco teórico que sustenta la investigación.
- Evaluar la situación interna y externa en la que se desenvuelve la empresa.
- Diseñar una propuesta para un Plan de importación de Lauril éter sulfato de sodio que se ajuste a las capacidades de la empresa 3G Proveedores Químicos

RELEVANCIA DEL ESTUDIO

Las empresas que proveen de lauril éter sulfato de sodio y en general de químicos enfrentan el reto del comercio internacional, desafortunadamente la mayoría de las materias primas químicas no son fabricadas en Ecuador por lo que necesitan ser importadas desde diferentes regiones del mundo, lo que incrementa su precio y muchas veces crea escasez debido a que es importada por pocas empresas y crea un oligopolio basado en oferta y demanda. Esta es la principal razón por la cual “3G PROVEEDORESQUIMICOS S.A.S” busca importar directamente desde el exterior y no depender de terceros.

DISEÑO METODOLOGICO

El presente plan de importación de Lauril Éter Sulfato de Sodio busca ser alimentado a base de análisis descriptivo sustentando sobre fuentes de primer y segundo orden. Esto implicará el uso clave de datos cuantitativos y cualitativos para analizar el mercado y conocer las oportunidades de negocio.

Tabla 1. Propuesta del diseño metodológico

Factor	Tipos
Tipo de estudio	Descriptivo
	Transversal
Tipo de diseño	Estudio de caso
	Mixto
	No experimental

Tabla 2. Esquema de recolección de datos

Tipo de Fuente	Fuente
Secundaria	Libros, artículos, revistas
Primaria	Estados de cuenta, operaciones
Primaria	Clientes, proveedores y personal de la empresa

1. MARCO TEORICO

1.1. Comercio internacional.

1.1.1. ¿Qué es el comercio internacional?

A grandes rasgos, el comercio internacional tiene como objeto el intercambio de bienes y servicios entre distintas naciones del mundo con el fin de aumentar su cuota de mercado y obtener productos que de otra forma no se podrían obtener dentro de la industria nacional (López L. R., 2021). Además, a través del intercambio comercial surgen movimientos financieros críticos para el correcto desarrollo del comercio.

El bien o servicio producido dentro de una nación que será llevada a otra para su consumo se lo conoce como “exportación” y representa junto a la “importación” los ejes clave del comercio internacional. Mientras la exportación se encarga de enviar bienes o servicios producidos dentro de una nación hacia otra nación, la importación se refiere a la recepción de bienes y o servicios producidos en el exterior (López L. R., 2021).

1.1.2. Origen del comercio internacional.

Actualmente, es difícil imaginar un mundo no globalizado, donde el comercio internacional no juegue un rol primordial en nuestra sociedad. Sin embargo, el intercambio de bienes entre nuestros antepasados se dio hace más de 10.000 años mediante el trueque que, si bien al principio solo se daba entre miembros de la misma comunidad, pronto se iría expandiendo (López J. F., 2024) hasta que siglos más tarde, Adam Smith desarrollaría la clave del desarrollo económico donde expandir el comercio entre naciones sería fundamental para un futuro mejor.

1.2. Teorías del comercio internacional.

1.2.1. Teoría de la ventaja absoluta.

El famoso economista británico Adam Smith defendía la teoría de que un país es mejor que otro en la producción de un determinado bien o servicio debido a una mayor productividad o acceso a recursos (UNIR, 2024). Esto otorgaba a cada país un nivel cierto nivel de especialización de productos que Adam Smith definía como ventaja absoluta y a su vez esto debería establecer que bienes y o servicios era mejor producir para la economía de cada país, “de ese modo se crea un ciclo eficiente entre los

diferentes países que se retroalimentan a través del comercio internacional (UNADE, 2022).

El autor de la teoría defendía que los países deben buscar exportar a base de producir más con menos a base del aumento en la productividad, aumento en el consumo y mayor eficiencia para asignar recursos económicos de la mejor manera posible (Universidad Piloto de Colombia, s.f.).

1.2.2. Teoría de la ventaja comparativa.

El economista David Ricardo desarrollo la teoría de la ventaja comparativa en expansión de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, la cual defiende que una nación debería producir el bien o servicio que tenga un menor costo de producción (Galán, 2024) a base de la especialización para generar una ventaja comparativa contra otras naciones que permita tomar utilizar menos recursos en comparación a otras naciones.

De esa forma, al elegir producir los bienes y o servicios en los que una nación es relativa mejor a otras se pierde el coste de oportunidad y re renuncia a ciertos beneficios a los que el país es afortunado de poseer (UNADE, 2022).

1.2.3. Modelo de competencia monopolística

Este modelo fue propuesto por el economista Paul Krugman, este modelo se aleja de la competencia perfecta e interpreta como las corporaciones con gran poder en el mercado generan una estructura monopolística (UNIR, 2024), dando lugar a una competencia imperfecta entre corporaciones y naciones del mundo.

Esto en un mundo donde existen muchos vendedores con productos similares pero diferenciados, lo cual permite a las compañías aumentar el precio de sus singulares productos según su valor añadido gracias al libre mercado que permite la entrada y salida de mercadorías (UNIR, 2024).

1.3. Globalización.

1.3.1. ¿Qué es globalización?

En base a la apertura del comercio entre las naciones del mundo fue inminente un fenómeno conocido como globalización, este determina como los procesos económicos, sociales, políticos, tecnológicos y culturales se caracterizan por una

progresiva integración entre los países, las personas y las instituciones (Gayubas, 2025) que da lugar a nuestra sociedad hiperconectada.

La globalización es la responsable de la apertura de mercados y la libre circulación de capitales comerciales y financieros que hoy generan mayor riqueza para las naciones y mejor calidad de vida para sus habitantes. Sin embargo, el costo es la facilidad de la acumulación de riqueza que actualmente existe en el mundo y la pérdida de diversidad cultural como consecuencia de la homogeneización de costumbres y valores de los países “líderes” en la globalización (Gayubas, 2025).

1.3.2. La globalización en el 2025.

La globalización ha sido un modelo evolutivo constante durante varias décadas. Sin embargo, junto a las recientes elecciones electorales en Estados Unidos que dieron como ganador al político proteccionista Donald Trump, los principios de la globalización han sido fuertemente afectadas por una serie de aranceles impuestos a varios países del mundo por parte de Estados Unidos, un gigante social, político y económico para el mundo (Infobae, 2025). Esta serie de medidas proteccionistas ponen en riesgo el modelo de libre mercado e imponen barreras comerciales que impiden al mundo fluir de forma libre como fue durante décadas gracias a la globalización.

Este proceso ha causado mutaciones en el sistema gracias a la nueva irrupción de desordenados riesgos geopolíticos que obligan a las corporaciones globalizadas a disminuir costes que impactan en la producción, el comercio y las cadenas de valor (Actis, 2022).

1.3.3. El papel de Ecuador en la globalización.

La globalización es un fenómeno que ha conectado a tal nivel al mundo que incluso la guerra entre Rusia y Ucrania iniciada en el año 2022, las tensiones entre los países del BRICS y más recientemente la llegada al poder de Donald Trump en Estados Unidos afectan a Ecuador, un pequeño país en Sudamérica que, si bien no tiene un peso importante dentro del “juego de la globalización”, las decisiones que se toman dentro de este sí que afectan a Ecuador (Ojeda, 2023).

Ecuador se ve afectado por los cambios dentro de la globalización a través del desempeño del sector comercial, el sector petrolero, el mercado crediticio y el acceso

al financiamiento, estos juegan un rol fundamental en la economía ecuatoriana ya que el pequeño país sudamericano es principalmente un exportador de bienes provenientes del sector primario y petróleo no refinado (Ojeda, 2023).

1.4. Balanza comercial.

1.4.1. ¿Qué es balanza comercial?

La balanza comercial es el registro económico de una nación donde se mide los ingresos contra los egresos, es decir importaciones contra exportaciones de bienes y o servicios producidos por un país (Economipedia, 2024), este importante indicador económico demuestra si la economía de un país tiene más ingresos o egresos, esto se conoce como superávit y déficit comerciales.

Este indicador funciona como guía para diagnosticar el desarrollo y prosperidad de una nación, las exportaciones pueden llegar a revelar el nivel de desarrollo y apertura comercial; mientras las importaciones revelan la capacidad de producción y competitividad de una nación en el mercado global (Freire, 2021).

Es así como el superávit comercial se genera en la economía de una nación cuando la balanza comercial es positiva, esto quiere decir que las exportaciones fueron mayores a las importaciones (Economipedia, 2024), lo cual es ideal para la economía de un país gracias a que hubo más ingresos que egresos económicos que se quedaron dentro de la economía nacional.

El crecimiento económico y las oportunidades de empleo llegan como consecuencias de este fenómeno ya que estimula el crecimiento del poder económico al aumentar el PIB (Faster Capital, s.f.), causando así una rápida expansión económica que llegue a mejorar la calidad de vida del país.

Al contrario, el déficit comercial se obtiene cuando la balanza comercial es desfavorable, es decir, las importaciones fueron mayores a las exportaciones (Economipedia, 2024), esto genera desbalance para la economía de una nación que pierde más recursos económicos de los que gana. Las causales de este fenómeno suelen ser el tipo de cambio de divisas que haga a otro país más competitivo en el mercado, el poder de compra, productividad y gustos de consumidor (Pedrosa, 2020).

1.4.2. Balanza comercial de Ecuador.

Ecuador experimento la reducción de alrededor del 2% de su economía durante el 2024 debido a un entorno marcado por los escasos de energía, elevados índices de violencia, incertidumbre política y la peor sequía en 60 años que provoco apagones y racionamientos de electricidad en todo el país (Grupo Banco Mundial, 2025), evidentemente estos factores provocaron caídas del consumo y de la inversión privada en el estado lo que se tradujo en la caída de producción de bienes y servicios.

A pesar de la contracción en la producción, el consumo y la inversión privada, las exportaciones agrícolas y pesqueras aumentaron, desafortunadamente esto no fue suficiente para evitar que los ingresos laborales disminuyesen un 3% en términos reales, elevando la pobreza al 31,9%. Sin embargo, a pesar del incremento en la pobreza, el déficit comercial ecuatoriano disminuyo significativamente, pasando de 3,5% en 2023 a 1,4% durante el 2024. (Grupo Banco Mundial, 2025)

Para este 2025 “se estima una recuperación del Producto Interno Bruto (PIB) aproximado del 1,9% impulsado por una capacidad energética estable y seguridad en los mercados” tras la victoria del candidato presidencial Daniel Noboa (Grupo Banco Mundial, 2025) que tranquiliza a la industria nacional y otorga seguridad a los agentes comerciales.

A continuación, se presenta la balanza comercial que Ecuador conecta con el resto del mundo:

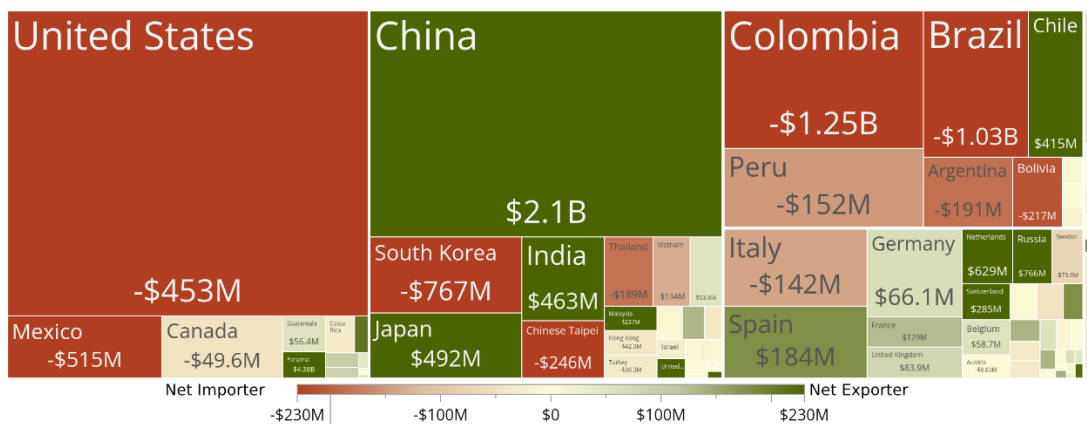


Figura 1. Balanza comercial Ecuador
Fuente: OEC (2025)

1.5. Exportaciones ecuatorianas.

Ecuador es un país que históricamente ha sido productor de bienes primarios como el camarón, banano, cacao y sobre todo durante los años 70's convirtió a las exportaciones de petróleo no refinado como un importante eje en su economía (CCG, 2022).

Durante este 2025 “más de las dos terceras partes (67%) de las exportaciones ecuatorianas corresponden a productos distintos del petróleo y los minerales, equivalentes a 4.108 millones de dólares” (SWI, 2025). Además:

Los productos de exportación que componen la canasta no petrolera y no minera más exportados fueron el camarón (langostino), con 1.230 millones de dólares y un incremento del 22 %; el cacao y sus derivados, con 956 millones de dólares y un crecimiento en valor exportado del 100 %, y el banano, con 697 millones de dólares y un aumento en el valor exportado del 3 %. (SWI, 2025)

Los principales destinos de exportación durante el 2024 fue en primer lugar la Unión Europea con un valor de exportación de 5 513 millones de dólares, en segundo lugar, Estados Unidos destacándose con el banano, el cacao y el camarón y en tercer lugar China a pesar de que las exportaciones cayeron en un 14% con relación al año 2023 (El Comercio, 2025).

A continuación, se grafica los principales productos de exportación, destacándose, el petróleo crudo, los crustáceos y las bananas, estas 3 categorías representan más del 60% de las exportaciones ecuatorianas.

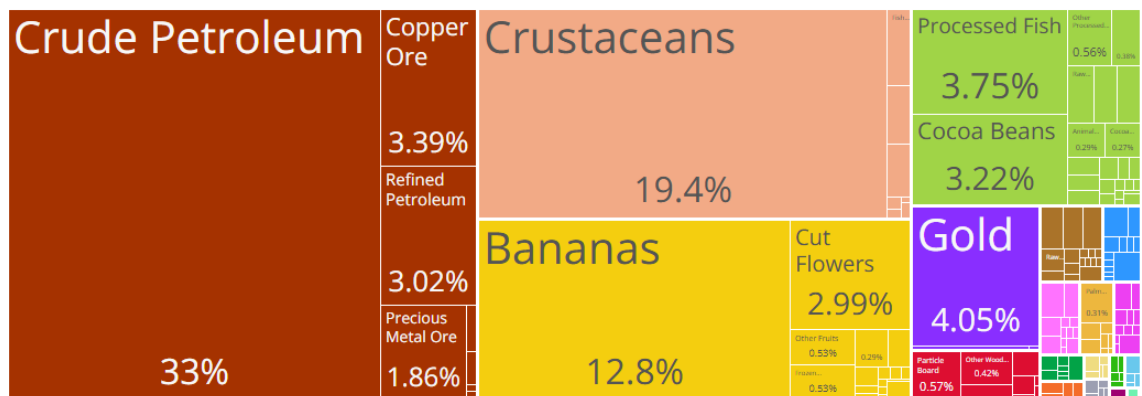


Figura 2. Principales productos ecuatorianos de exportación
Fuente: OEC (2023)

1.6. Importaciones Ecuatorianas.

Tabla 3. Tipos de acuerdos comerciales

Tipo de Acuerdo comercial	Descripción
Acuerdo de integración económica	Tienen como objetivo, promover el máximo aprovechamiento de los factores de la producción, estimular el comercio asegurando condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo de los Países Miembros.
Uniones aduaneras.	Se pacta una política externa común para los aranceles comerciales que buscan integrar la economía de varias naciones con el fin de compartir intereses mientras se coincide en la política comercial hacia el resto del mundo.
Mercados comunes.	Este tipo de acuerdo se propende por la libre circulación de bienes y de los factores de producción (capital y trabajo), un ejemplo de esto es la Comunidad Andina.
Uniones económicas.	Las naciones miembros deciden armonizar sus políticas económicas y sociales, lo que conlleva a la creación de órganos comunitarios supranacionales. La Unión Europea es el más claro ejemplo de este acuerdo.
Acuerdos de alcance parcial.	Son aquellos en cuya celebración no participa la totalidad de los Países Miembros, y propenden por crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional.
Acuerdo de libre comercio.	También llamado (TLC) es un acuerdo comercial que tiene como objetivo eliminar barreras comerciales a base de medidas arancelarias beneficiosas para la industria de cada nación.

Fuente: (Jaramillo & Tonon, 2023)

1.7.1. ¿Qué es un tratado de libre comercio?

Un tratado de libre comercio, también llamado (TLC) es un acuerdo comercial entre 2 o más naciones que tienen como objetivo eliminar barreras comerciales a base de medidas arancelarias beneficiosas para la industria de cada nación. El TLC incorpora nuevas oportunidades de mercado, reducción de aranceles de importación y exportación para abrirse al mundo y a los beneficios del comercio internacional (Jaramillo & Tonon, 2023).

En teoría, los tratados de libre comercio evitan el “maligno” proteccionismo económico, esto porque el principal objetivo de estos tratados son abrir la economía nacional a todo el mundo para incentivar la innovación entre empresas nacional e internacionales, además de que las industrias nacionales tendrán mejor acceso a tecnología por lo cual productividad local aumentara (Jaramillo & Tonon, 2023).

Según Jaramillo & Tonon (2023) parte esencial de firmar un TLC es la liberación de aranceles que como consecuencia aumenta las importaciones de bienes, lo que produce un aumento en el consumo interno y la reducción de la producción nacional.

Sin embargo, se debe tomar en cuenta si se está creando comercio o si se está desviando ya que el caso de que ocurra el segundo escenario no se producirán ganancias.

En consecuencia, la apertura comercial y la creación de comercio a base de los TLC:

Amplían el tamaño de mercado, aumenta la competencia, y permite a las empresas alcanzar economías de escala. Estos efectos trabajan entre si con el fin de reducir los precios internos y aumentar el bien general de las personas. No obstante, este fenómeno económico debe ir acompañado por un marco legal efectivo que proteja los intereses medio ambientales y laborales de la población, para la construcción de una sociedad sostenible y con buena calidad de vida (Jaramillo & Tonon, 2023).

Además, según Jaramillo y Tonon (2023) es preocupante como globalmente los tratados de libre comercio no otorgan los beneficios económicos prometidos por los países que formularon las condiciones de los términos del tratado, generalmente las naciones organizadoras son importantes potencias económicas como Estados Unidos, la Unión Europea y o China que puedan llegar a abusar de su poder para tomar ventaja sobre economías en vías de desarrollo.

1.8. Acuerdos comerciales ecuatorianos.

Para la economía ecuatoriana es fundamental implementar un modelo económico basado en el libre comercio, lamentablemente este camino ha estado lleno de obstáculos durante décadas debido a la falta de organización y experiencia en la negociación de estos tratados (Primicias, 2024).

Actualmente Ecuador cuenta con poco más de una docena de Tratados de Libre Comercio con países u organizaciones aliadas según el Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca (El Nuevo Ecuador, 2025).

1.8.1. Acuerdo Comercial Cartagena- CAN.

El Acuerdo Comercial de Cartagena (CAN) dio como resultado en 1969 la formación de la Comunidad Andina, actualmente integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Esta tiene como objetivo, mejorar la calidad de vida de 114 millones de ciudadanos andinos a base de la integración y la cooperación económica y social (Comunidad Andina, s.f).

A partir de este tratado se abrió el comercio de bienes libres de aranceles entre los países miembros, además se creó una zona de libre comercio en 1993 donde las mercaderías circulan libremente. Estas medidas pro-comercio procuran el equilibrio armónico económico para la Comunidad Andina (Servicio Nacional de Aduana Nacional, s.f).

1.8.2. Acuerdo de complementación económica N°46 entre Cuba y Ecuador.

Este acuerdo fue firmado en el año 2000 en busca de preferencias arancelarias para el comercio entre Ecuador y Cuba, como resultado durante el 2021 Ecuador exportó \$600k e importó \$22k, dando así un claro superávit para el pequeño país Andino. Esto a base de la exportación de jabón, otros aceites vegetales y pescado, que fueron los principales productos de exportación ecuatoriana (OEC, 2021).

1.8.3. Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N.º 29 entre Ecuador y México.

El Acuerdo de alcance parcial entre Ecuador y México entró en vigor en 1983 con el objetivo comercial de reducir y o eliminar restricciones no arancelarias aplicables a la importación a base de obedecer condiciones de bienes producidos o elaborados de las partes signatarias de acuerdo (ALADI, s.f).

1.8.4. Acuerdo de complementación económica suscrito entre los gobiernos del Mercosur y los gobiernos de la Comunidad Andina.

En 2003 se suscribió un Acuerdo de Complementación Económica entre los países miembros del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y los países miembros de la Comunidad Andina (Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú) para la formación de una Zona de Libre Comercio (Comunidad Andina, 2003).

Además, el acuerdo establece que:

Establece un cronograma para la liberación y disciplinas comerciales tales como: Régimen de Salvaguardias, Normas Técnicas, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Régimen de Origen, Medidas Antidumping y Compensatorias, Medidas Especiales, y Notas Complementarias. Además, contempla un régimen para la solución de controversias (Comunidad Andina, 2003).

1.8.5. Acuerdo comercial Chile- Ecuador.

El Acuerdo de Integración Comercial entre Chile y Ecuador (ACE N°75) entró en vigor en 2022 y tiene como objetivo conjunto:

Acceso a Mercados; Reglas de origen; Facilitación del Comercio; Defensa Comercial; Buenas Prácticas Regulatorias; Medias Sanitarias y Fitosanitarias; Obstáculos Técnicos al Comercio; Comercio de Servicios; Comercio Electrónico; Telecomunicaciones; Compras Públicas; Política de Competencia; Mipymes; Cadenas Regionales y Cadenas Globales de Valor; Comercio y Asuntos Laborales; Comercio y Medioambiente; Comercio y Género; y Cooperación Económica y Comercial (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, s.f).

1.8.6. Acuerdo comercial Guatemala- Ecuador.

El acuerdo comercial entre ambas naciones se dio inicio desde el 2013 y recientemente en el año 2021 fue extendido con el objetivo de aumentar el intercambio comercial que desde el 2017 al 2019 alcanzo un promedio de USD 119 millones al año (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2021).

El acuerdo se basa en la extensión de las preferencias arancelarias para casi 150 productos ecuatorianos que buscan abrirse mercado al país centroamericano que ahora cuenta con una apertura del 89% para los productos ecuatorianos (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2021).

1.8.7. Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea.

El 2016 se firmó el acuerdo comercial que asegura la liberación del 99,7% de la oferta exportable del Ecuador en los productos agrícolas y el 100% en los productos industriales ecuatorianos, permitiendo el libre comercio casi en su totalidad con el continente europeo (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, s.f).

Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL):

La entrada en vigor del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores

ingresos para la población (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, s.f).

1.8.8. Acuerdo de Alcance Parcial entre Nicaragua y Ecuador.

El acuerdo comercial tiene como objetivo la eliminación de restricciones no arancelarias y el otorgamiento de preferencias arancelarias que permitan fortalecer y dinamizar el comercio entre ambas naciones. Aumentando la cuota comercial que Ecuador busca expandir con el mercado centro americano (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2016).

1.8.9. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Ecuador con El Salvador.

En 2018 ambos países acordaron un acuerdo comercial cuyo objetivo es trabajar la producción de ambos países de forma bilateral, para posteriormente exportar los productos a la Unión Europea (El Comercio, 2018). Es decir, la materia prima ecuatoriana será exportada hacia El Salvador para ser procesada para después ser exportado hacia el mercado europeo bajo preferencias arancelarias (El Comercio, 2018).

La firma de este acuerdo comercial busco facilitar la diversificación del comercio entre ambas naciones, a través de la eliminación de barreras arancelarias y regulación de reglamento técnico y medidas sanitarias (El Comercio, 2018).

1.8.10. Acuerdo comercial EFTA

La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) es una organización intergubernamental creada en el año 1960 por los países de Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza con el objetivo de incentivar el libre comercio entre los países miembros y con el mundo (EFTA, s.f).

En 2020 Ecuador y EFTA concretaron el acuerdo comercial el cual contempla el acceso a mercados de bienes, reglas de origen, disposiciones reglamentarias sobre barreras técnicas al comercio, facilitación del comercio y desarrollo entre las partes (Subgerencia de Programación y Regulación Dirección Nacional de Integración Monetaria y Financiera, 2020).

1.8.11. Acuerdo Comercial Reino Unido- Ecuador.

Reino Unido es el quinto mayor importador de bienes en el mundo y fue el segundo más importante de la Unión Europea, por lo cual fue vital que ambas naciones pactaran un acuerdo comercial en el año 2017 para luego en el 2020 afianzar la relación comercial existente con una actualización de acuerdo, esto a base de la salida del Reino Unido de la Unión Europea (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2020).

Según el Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca (2020) durante el 2019 Ecuador importó alrededor de USD 131 millones desde el Reino Unido, los principales productos que llegaron a Ecuador fueron autos livianos, libros, medicinas y maquinaria.

Además, durante el mismo periodo Ecuador exportó

Productos no petroleros por un valor total de USD 166 millones a Reino Unido, siendo banano, enlatados de pescado, camarón, abacá, flores naturales y productos agrícolas en conserva los principales productos exportados hacia este mercado. Además, es un importante destino de los productos de la Economía Popular y Solidaria, como fibras vegetales, procesados de banano, cereales, entre otros. (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2020)

1.8.12. Acuerdo de Asociación Comercial entre Ecuador y Costa Rica

El acuerdo fue suscrito en el 2023 y establece un marco jurídico que busca fomentar el intercambio comercial entre ambas naciones, con especial fuerza en disciplinas relacionadas a equidad de género, prácticas regulatorias y fortalecimiento de MYPIMES (COMEX, s.f).

Los bienes intercambiados entre ambas naciones durante el 2022 alcanzaron valores de exportación de USD 40 millones, mientras que las importaciones alcanzaron un valor de USD 70 millones por lo cual el acuerdo comercial firmado aumentará aún más el dinamismo comercial (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, s.f).

1.8.13. Tratado de Libre Comercio Ecuador – China

El acuerdo fue suscrito en el 2023 y marcó un hito para el comercio ecuatoriano gracias a que este fue el primer acuerdo comercial pactado junto a un país asiático, además Ecuador se convirtió en el primer país latinoamericano en incluir un Tratado

de Libre Comercio con China (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, s.f).

El primer beneficio de este acuerdo es el acceso inmediato del 99,6% de la actual oferta ecuatoriana para los consumidores del mercado chino, esta enorme oportunidad comercial representa 1.400 millones de consumidores con alto poder adquisitivo, que durante el 2022 alcanzo un intercambio comercial de 12.000 millones de dólares, donde Ecuador exporto principalmente camarón, minerales y elaborados del cacao; e importo manufacturas metales, automóviles, y tecnología desde el país asiático (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, s.f).

1.9.Herramientas de análisis.

Un estudio se centra en 3 pilares fundamentales, el estudio de mercado, el estudio financiero y el estudio técnico, estos son herramientas clave para analizar la viabilidad de un proyecto, identificar riesgos potenciales y saber tomar decisiones estratégicas basadas en datos (Pérez A. , 2021).

1.9.1. Estudio de mercado.

Realizar un estudio de mercado es esencial para conocer los gustos, opiniones y hábitos de un nicho de consumidores en específico que podrían estar interesados en un producto o servicio. Para que el estudio sea eficiente debería de responder las siguientes incógnitas: (Universidad Anáhuac Querétaro, 2022).

- ¿Cuánto?
- ¿Cómo?
- ¿En dónde?
- ¿Quién?
- ¿Por qué?

Además, al ser un estudio interdisciplinario, se abarca el trayecto del consumidor para adquirir el producto o servicio, esto puede ser generalmente analizado a base de diferentes tipos de estudios cuantitativos y cualitativos (Universidad Anáhuac Querétaro, 2022).

1.9.2. Estudio financiero.

Un estudio financiero es el proceso el cual se analiza la viabilidad económica de un proyecto, este está directamente relacionado con los recursos disponibles para su ejecución. Este forma parte después de haberse realizado el estudio de mercado debido a la información recolectada permitirá evaluar a profundidad la viabilidad del proyecto (Pérez A. , 2021).

Existen ciertos elementos que son clave para realizar un profundo estudio financiero que nos permita realmente analizar la situación económica del proyecto a realizar, los elementos a destacar son:

Tabla 4. Elementos clave de un estudio financiero.

Elemento	Descripción
Ingresos y costes	Analizar las fuentes de ingreso previstas y los costes del proyecto.
Presupuesto de caja	Analizar y estimar el flujo de efectivo a recaudar durante los periodos.
Balance general proyecto	Evaluar cuáles serán los activos, pasivos y patrimonio del proyecto.
Razones financieras	Identificar indicadores como el apalancamiento y o la liquidez.
Punto de equilibrio	Determinar el mínimo de ingresos a recibir para recuperar la inversión.
Valor actual neto (VAN)	Valora la rentabilidad del proyecto en unidades monetarias.
Tasa interna de retorno (TIR)	Representa la rentabilidad esperada de la inversión.

Fuente: (Pérez A. , 2021)

1.9.3. Estudio técnico.

El objetivo de este estudio es conocer la factibilidad técnica de un proyecto a fin de analizar sus costes y rentabilidad a base de la tecnología, infraestructura y capital humano necesario para dar con el bien o servicio requerido (Polo, s/f).

Evidentemente, antes de invertir tiempo y dinero en una idea, debemos evaluar los aspectos económicos de ejecución y mantenimiento, la ingeniería detrás de producción, la organización estructural necesaria para su correcto funcionamiento, etc (Polo, s/f).

2. DIAGNÓSTICO EXTERNO E INTERNO.

2.1. Industria química en Ecuador

La industria química nace como un diverso sector productivo y de gran importancia para las economías del mundo que buscan modernizar sus naciones a base del desarrollo de compuestos químicas sostenibles para cada una de sus industrias. Ecuador no es la excepción en esta afirmación, el pequeño país sudamericano tiene una mediana industria petroquímica que abastece al sector petrolero, uno de los mayores ejes de la economía. Sin embargo, durante años se ha buscado la producción de materias primas básicas que las industrias catalogan como esenciales, lamentablemente esta industrialización no ha tenido éxito a lo largo de los años (EKOS, 2017).

El sector químico es de suma importancia debido a su alta heterogeneidad industrial que no solamente provee al consumidor final, este forma parte de cada proceso de abastecimiento de las compañías que necesitan de forma obligatoria materias primas químicas para la producción de sus bienes (EKOS, 2017).

2.1.1. Lauril éter sulfato de sodio o Texapón.

Es una materia prima química con aspecto de líquido amarillento o sin color, viscoso y con un olor suave. Este tiene funciones de detergente y surfactante debido a que es un tensioactivo, esto significa que genera espuma cuando son mezclados con agua, ayudando a eliminar la suciedad (Vadequímica, 2023).

Entonces la esencia misma del lauril es “emulsificar las grasas, reduciendo la tensión superficial del agua. De esta manera, facilita la generación de espuma y provoca que el potencial de lavado sea mayor en cualquier producto, ayudando a hacer llegar el agua a todos los rincones.” Por ende, este producto es ampliamente utilizado para la fabricación de champús, geles de baño, limpiadores faciales, pasta de dientes, jabones y cremas, detergentes, etc (Vadequímica, 2023).



Figura 4. Lauril éter sulfato de sodio.
Fuente: B2 USA (2022)

2.2. Diagnóstico externo.

2.2.1. Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta que tiene como objetivo identificar factores externos que pueden llegar a influir sobre las operaciones del negocio, detectando e identificando cambios en el estatus quo que permiten tomar mejores decisiones administrativas y financieras (Banco Pichincha, 2024).

Este análisis examina 6 factores externo, estos son:

- Político.
- Económico.
- Social.
- Tecnológico.
- Ambiental.
- Legal.

2.2.3. Factores políticos.

Actualmente el panorama político en Ecuador parece estabilizarse luego de que el candidato de derecha, Daniel Noboa Azin ganó las elecciones presidenciales que lo mantendrán como presidente durante el periodo 2025- 2029, mostrando, así como las entidades financieras del mundo parecen tranquilizarse con dicho resultado. Así lo demuestra el riesgo país que cayó a 562 puntos luego de que se proclamara la victoria del movimiento político de Daniel Noboa, ADN (El Comercio , 2025). La caída del riesgo país es un claro y objetivo indicador de la confianza de los mercados

internacionales a las políticas socioeconómicas que el presidente planea implementar durante su mandato.

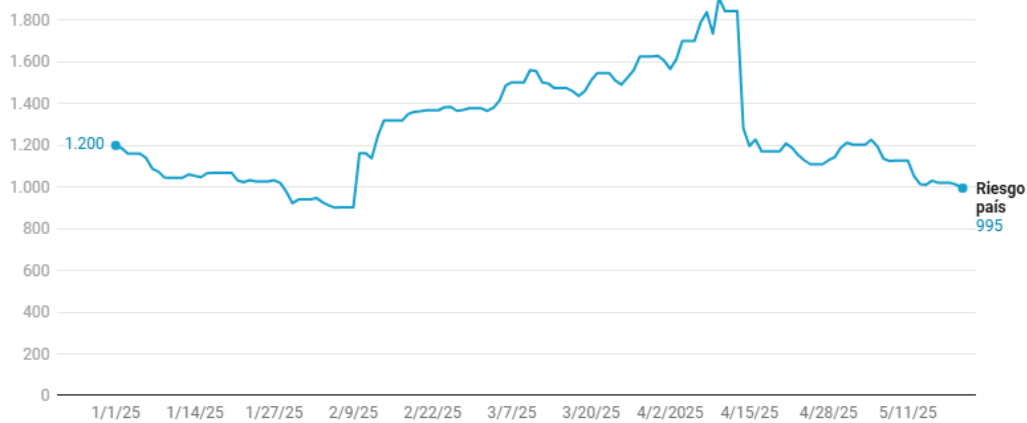


Figura 5. Riesgo país Ecuador entre enero y mayo 2025
Fuente: El Comercio (2025)

Que el nivel de riesgo país haya disminuido solo significa aportes positivos para la economía, significa mayor inversión extranjera en el país ya que las instituciones mundiales perciben que nuestra nación tiene una baja probabilidad de no pagar deudas económicas o de caer en default (El Comercio , 2025).

Además, luego del primer corto periodo presidencial de Daniel Noboa, se percibe una relativa estabilidad macroeconómica luego de la crisis de la COVID-19. La inflación no representa ningún problema para la economía y la recaudación fiscal a base del aumento al 15% del IVA parece haber mejorado la perspectiva empresarial para este nuevo periodo legislativo (El Universo, 2025).

Este aspecto debe ser aprovechado por la industria química para consolidarse y obtener mejor tasa de crédito internacional, esto es de suma importancia ya que el sector químico es parte fundamental para el correcto desarrollo de distintas industrias, desde el sector alimenticio hasta el sector petrolero.

2.2.4. Factores económicos.

Para este 2025, se prevé que Ecuador crecerá económicamente, esto según estudios de organismo internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Se espera una leve recuperación económica de entre 1,7% y 1,9%. Esto representa un cambio positivo a la tendencia que el país ha seguido durante los últimos

años donde la variación anual del PIB ha ido decreciendo constantemente (Tapia, 2025).

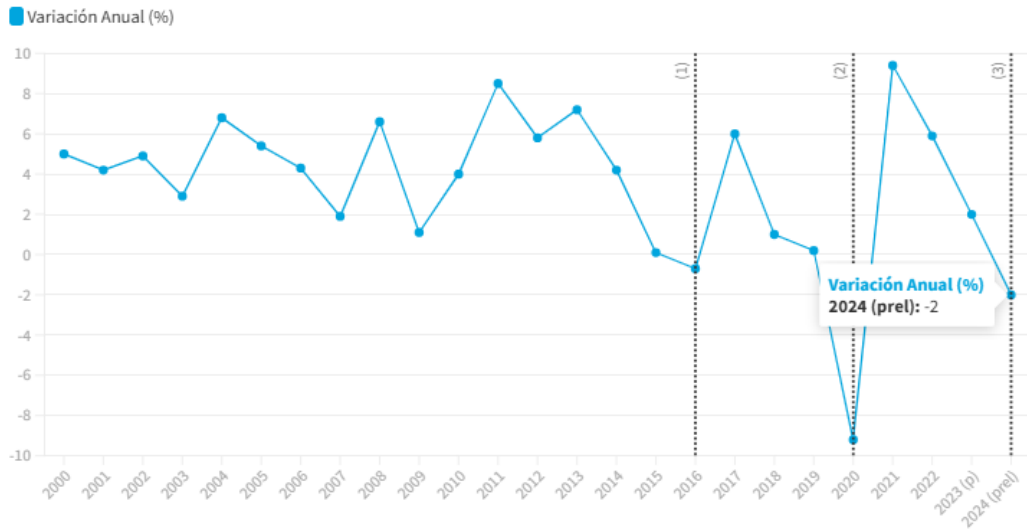


Figura 6. Variación anual PIB de Ecuador
Fuente: Tapia (2025)

De las actividades de las cuales el PIB forma parte, el comercio ocupa el principal puesto con un 36,2% de importancia para la economía, mientras que las manufacturas ocupan el tercer puesto con un 21%, es decir, el proceso de transformar materias primas en productos terminados toma parte fundamental en la economía nacional (INEC, 2025).

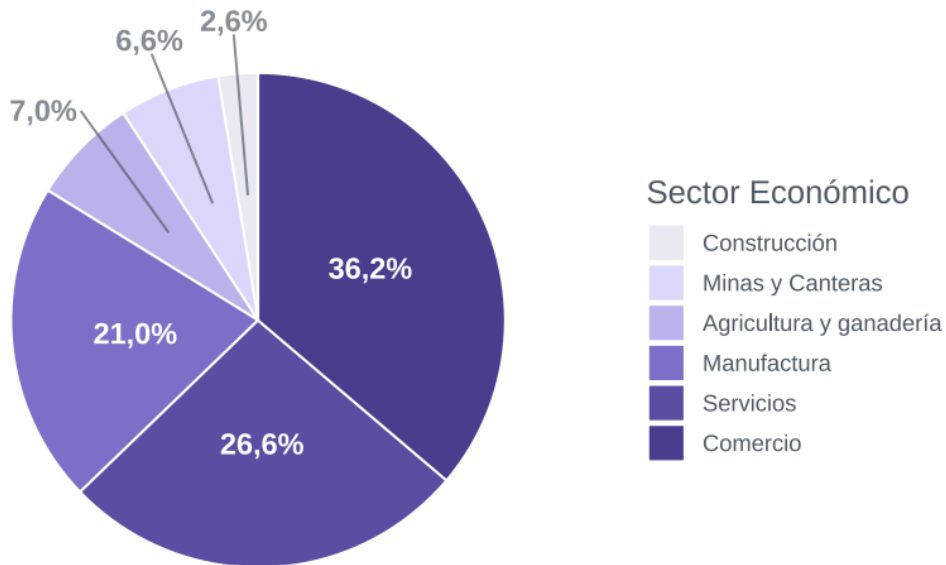


Figura 7. Distribución de ventas según sectores económicos.
Fuente: INEC (2025)

Además, un aspecto negativo de la economía nacional es la limitada disponibilidad de créditos financieros que terminan perjudicando a la industria por falta de financiamiento para expandirse y o modernizarse, por ejemplo, un crédito económico corporativo tiene un interés de 9,80%, mientras que un crédito empresarial tiene un crédito de 12,22% (Armonía 123, 2025). Y si bien, según el Banco Mundial los créditos internos otorgados al sector privado han aumentado drásticamente desde el 2010, aún falta mucho para poder fortalecer esta importante industria.

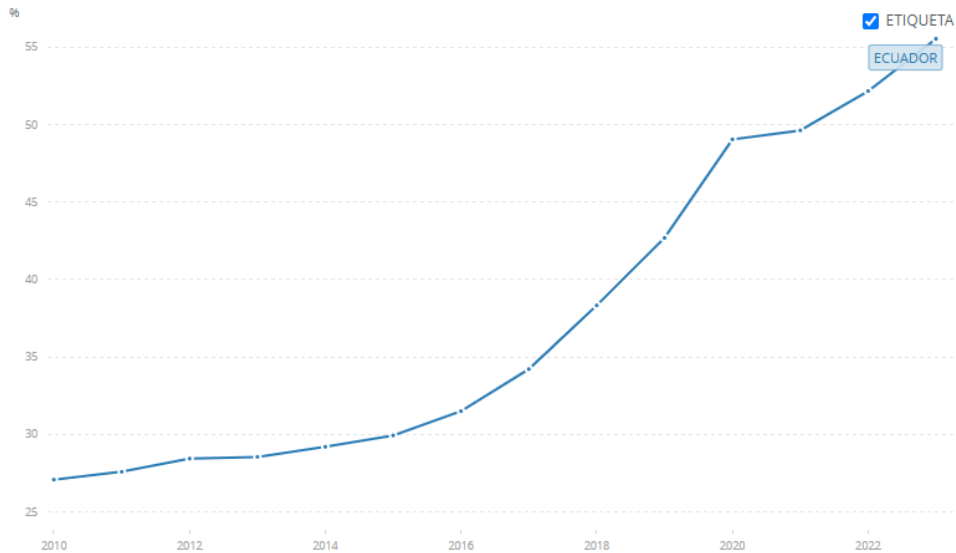


Figura 8. Crédito interno al sector privado Ecuador (% del PIB)
Fuente: Banco Mundial (2025)

Si bien, el aumento del crédito otorgado al sector privado ha incrementado, parece no ser suficiente para la economía ecuatoriana que después de la pandemia de la COVID-19 ha ido recuperado su PIB poco a poco, pero si terminar de recuperarse. Además, la deuda externa juega un rol fundamental en el desarrollo económico, según el Ministerio de Economía y Finanzas, el 2025 empezó con una deuda externa acumulada de USD 64.743,62 millones, esta es una cifra alarmante ya que supera el 52% del PIB Nacional Anual (Ortiz, 2025).

Para el sector químico esto represento importaciones de productos químicos por cerca de 3,77 mil millones de dólares, la mayoría correspondiente a fármacos, fertilizantes y materias primas químicas. En especial, el Lauril éter sulfato de sodio con partida arancelaria 3402.11.10.10 que ingresa a la categoría de agentes tensioactivos orgánicos aniónicos, los principales países de origen de este químico fueron:

Tabla 5. Elementos clave de un estudio financiero.

Origen	Valor importado 2024 (miles de USD)
China	4848
Colombia	4339
Corea del Sur	1974
Perú	1193
Estados Unidos	970
Malasia	519
Alemania	414

Fuente: Trade Map (2024)

Estas importaciones son alteradas por la economía y la política global que modifican los patrones de oferta y demanda de químicos, esto causa que las materias primas en Ecuador tengan una alta fluctuación de precios, afectando la rentabilidad de las empresas del sector. Por ejemplo, con el inicio del conflicto armado entre Rusia y Ucrania en febrero del 2022, los precios internacionales de químicos aumentaron considerablemente, afectando la rentabilidad de las empresas ecuatorianas.

2.2.5. Factor social.

Ecuador es un país con poco más de 283 mil kilómetros cuadrados de extensión, cuenta con una población aproximada de 18,5 millones de personas, cuenta con un crecimiento poblacional anual de 0,91%, superando así el crecimiento de países de la región como Colombia y Perú (Internacional Database, 2025).

Además, afortunadamente la pirámide poblacional ecuatoriana actualmente tiene como mayoría a población con edad apta para trabajar y personas con edad de 0-9 años que en un futuro se convertirán en la fuerza laboral del país, de esa forma Ecuador ignora problemas poblacionales a corto plazo como Japón o Corea del Sur que, debido a su baja tasa de natalidad, se enfrenta a serios problemas económicos y sociales por falta de fuerza laboral.

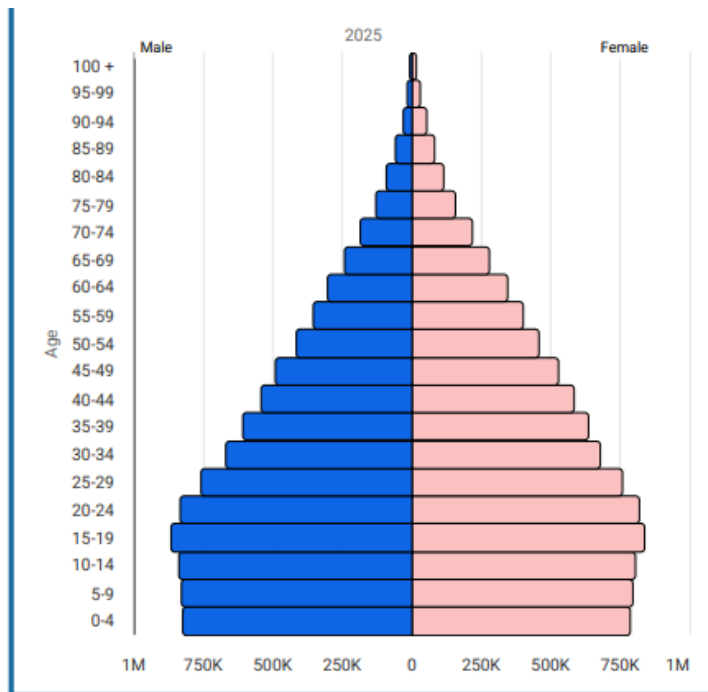


Figura 9. Pirámide de distribución poblacional de Ecuador.
Fuente: Internacional Data Base (2023)

Sin embargo, se espera que la tasa de fecundidad en Ecuador disminuya en el transcurso del siglo y dentro de 10 o 20 años se situó en un riesgoso nivel de 2.1 nacimientos. Con ese ritmo de crecimiento se espera que la población envejecida se convierta en el grupo de edad más grande de la sociedad para el año 2065 (Miller, s.f). Por ende, representa un importante problema para los siguientes gobiernos que necesitan tomar medidas para aumentar la tasa de natalidad y fortalecer las medidas de protección para cuidar de los adultos mayores que representarán una mayoría poblacional.

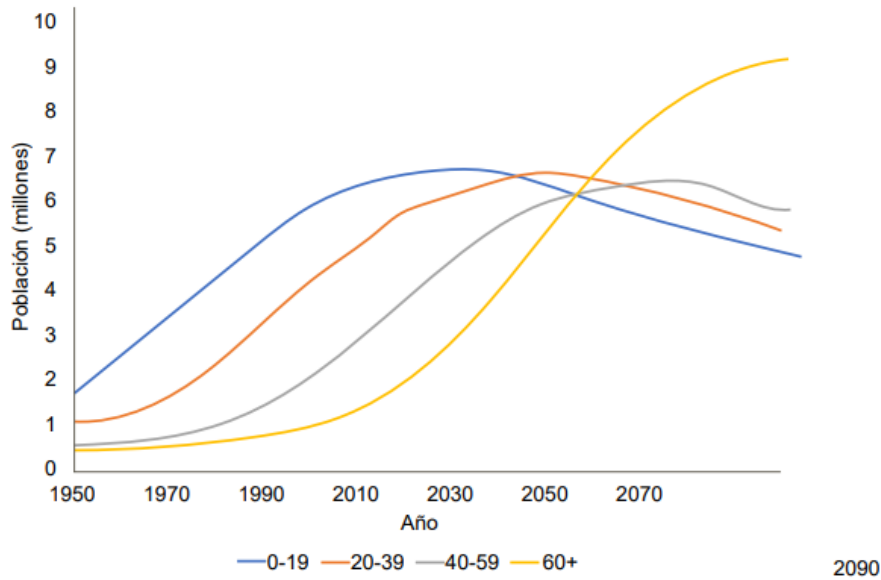


Figura 10. Población por grandes grupos de edad: Ecuador, 1950- 2100
Fuente: Tim Miller (2019)

Actualmente, el panorama laboral en Ecuador muestra débiles signos de recuperación, por ejemplo, el empleo bruto, es decir el número de personas que están trabajando expresado en porcentaje con relación a las personas en edad de trabajar, a nivel nacional este indicador muestra un 61,2% (INEC, 2025). Donde el porcentaje de empleo bruto es mayor en el sector rural que en el urbano.

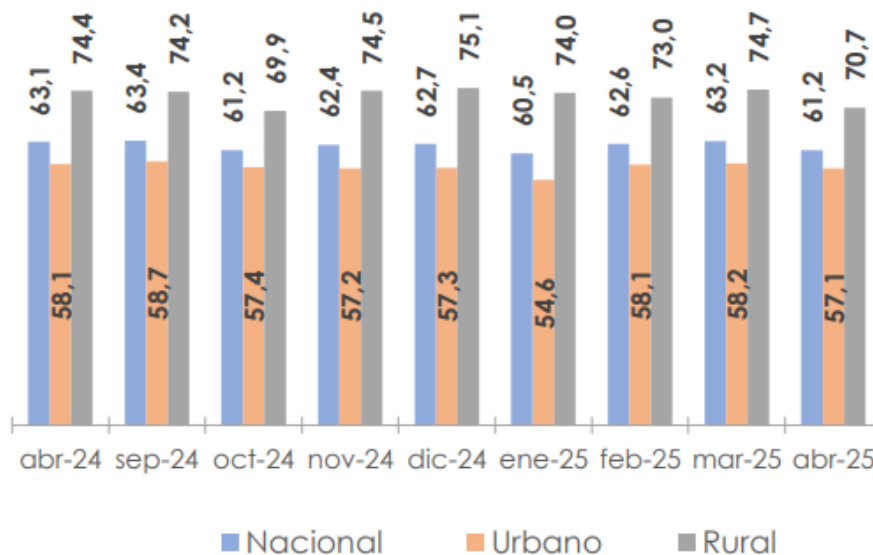


Figura 11. Tasa de empleo bruto a nivel nacional y por área.
Nota: INEC (2025)

Es importante aclarar cómo se distribuye el empleo mediante los sectores económicos del país, el sector de servicios representa una amplia mayoría con un 56,4%, es decir,

más de la mitad de las personas que trabajan en el país lo hacen para este sector. Mientras que el sector manufacturero, que esencialmente necesita algún tipo de materia prima química para su proceso productivo representa un 12,4% de toda la población activa laboralmente (INEC, 2025).

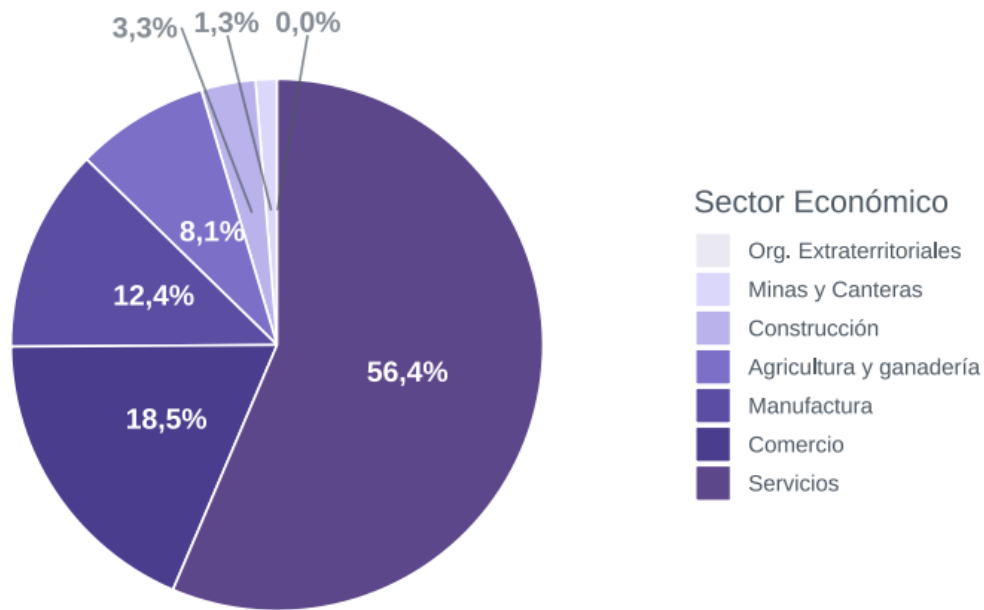


Figura 12. Distribución de plazas de empleo registrado según sectores económicos.
Fuente: INEC (2025)

2.2.6. Factor tecnológico.

Lamentablemente, Ecuador es un país rezagado y atrasado en términos de tecnología e innovación, esto perjudica directamente al desarrollo nacional debido a que se limita la capacidad ecuatoriana de sacar el máximo provecho a su potencial económico. Esta falta de innovación y tecnología en la industria afecta la competitividad de las industrias (Quiroz, 2025).

Según la Organización Mundial de Propiedad Intelectual, (OMPI) Ecuador se sitúa en el puesto más bajo de Sudamérica con respecto a la innovación, situándose incluso por debajo de países como Paraguay y Bolivia (Quiroz, 2025). Mostrando al país lejos de ser competitivo en la región. Esa falta de competitividad frente a industrias extranjeras genera menor empleo y disminución de la calidad de vida.

Recientemente la inteligencia artificial ha tomado una inmensa importancia para la automatización, eficiencia y productividad en la vida cotidiana, las industrias y el comercio. Sudamérica no se ha quedado atrás en la carrera de la IA, sobre todo países

como Chile, Brasil y Uruguay que lideran el Índice de Inteligencia Artificial (CENIA, 2024).

Si bien Ecuador se describe según el Índice Latinoamericano de IA como un país “adoptante”, es decir que refleja como una nación que:

Ha comenzado a integrar la IA en diversos sectores de su economía y sociedad, pero que aún no alcanzan una posición de liderazgo. Están utilizando esta tecnología en los sectores productivos, servicios y administraciones públicas, pero de manera incipiente. En el ámbito de la investigación, han logrado avances significativos en IA, aunque todavía no a la escala de los países pioneros. En lo que respecta a políticas de fomento de la IA, están desarrollando estrategias y mostrando disposición para invertir y colaborar con otros estados para fortalecer sus capacidades en esta tecnología emergente. (CENIA, 2024)

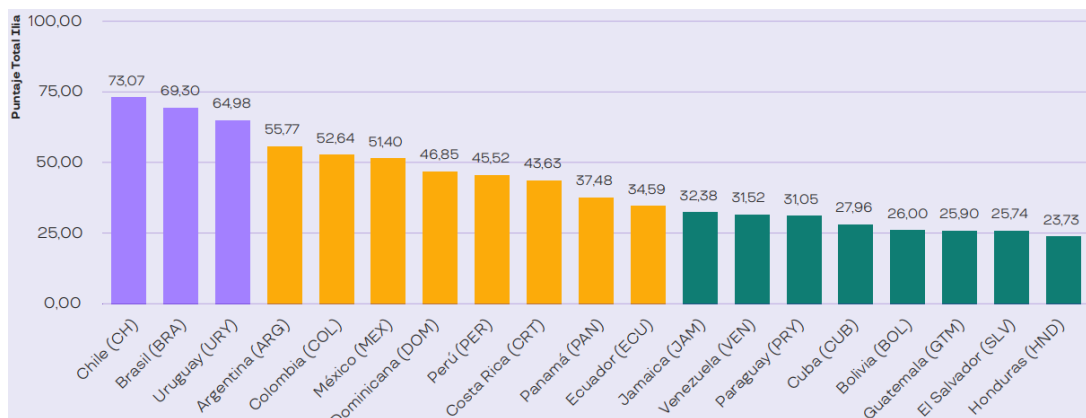


Figura 13. Índice sudamericano de desarrollo en inteligencia artificial.
Fuente: CENIA (2024)

Esto no significa que Ecuador no tenga un largo camino por recorrer para convertirse en una nación desarrolladora en IA, el desarrollo de talento humano capacitado juega un rol fundamental para cubrir las exigencias de las compañías y la estructura de mercado necesaria para mantener dicha tendencia. Sin talento humano capacitado es imposible operar y desarrollar valor para la industria privada y pública. Lamentablemente Ecuador almacena poco más del 6% de talento humano capacitado, frenando así el crecimiento de la industria de IA en nuestro país por falta de personal capacitado (CENIA, 2024).



Figura 14. Concentración promedio de talento en IA en Latinoamérica
Fuente: CENIA (2024)

Donde los pocos esfuerzos por parte del gobierno ecuatoriano para alentar el estudio avanzado de modelos de inteligencia artificial se ven reflejados en el mediocre crecimiento de la concentración de talento humano en Ecuador en comparación con Costa Rica, donde desde el año 2016 se demuestra como su población se convirtió en la que ahora lidera con éxito la concentración del talento humano de toda la región (CENIA, 2024).

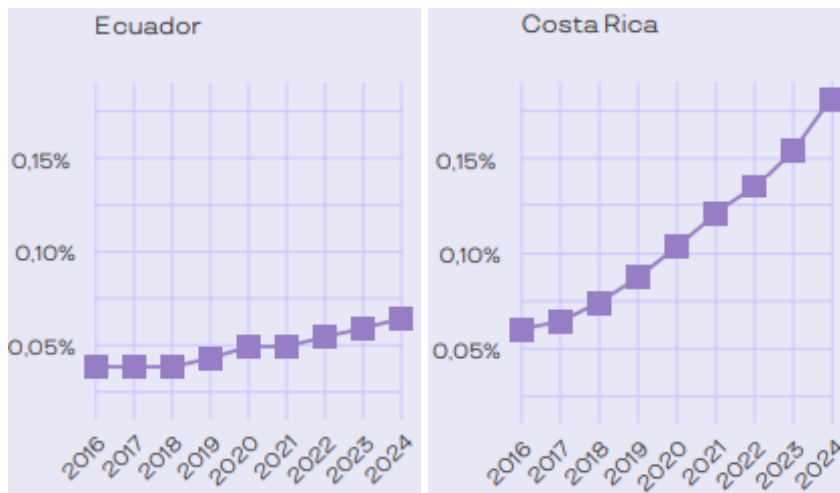


Figura 15. Evolución de concentración de talento en IA en Ecuador y Costa Rica (2016- 2024)
Fuente: CENIA (2024)

Quizás una de las principales causas por las cuales el crecimiento de talento humano ha sido tan bajo es porque en Ecuador seguimos viendo la innovación como un gasto y no como una inversión, donde la investigación, desarrollo e innovación requieren un mayor financiamiento para poder superar los niveles actuales de educación en el país, donde el 70% de los estudiantes no alcanzan el nivel adecuado de matemáticas y el 50% tiene una comprensión lectora insatisfactoria (Quiroz, 2025).

Además, la infraestructura en varios aspectos llega a ser obsoleta, donde hay pocos laboratorios y la mayoría están desactualizados, es necesario construir laboratorios especializados para poder innovar de forma abierta mediante centros de investigación compartidos entre empresas y universidades con infraestructura tecnológica avanzada (Quiroz, 2025).

Esta falta de innovación e investigación afecta directamente al sector químico que necesita ampliar sus fronteras para optimizar procesos e incluso un día llegar a producir nacionalmente los químicos que importamos desde todas partes del mundo debido a la falta de industria nacional.

2.2.6. Factor ecológico

La ecología y la enorme diversidad de flora y fauna convierten a Ecuador en uno de los países más megadiversos del mundo a pesar de su pequeña extensión territorial. Por ello es de enorme importancia su cuidado y conservación, por ejemplo, el pasado agosto de 2023 el 59% de los ecuatorianos votaron a favor de mantener el petróleo bajo tierra en el bloque 43- ITT del Yasuní, marcando un hito histórico no solo en

Ecuador, sino en la región y el mundo gracias a que por primera vez una decisión ambiental que mueve millones de dólares para el país fue decidida por la ciudadanía mediante consulta popular. De igual forma aconteció con una distinta consulta popular para los Quiteños que buscaba prohibir la extracción minera metálica en el bosque del Choco Andino, situada dentro del Distrito Metropolitano de Quito, el 68% de los votantes estuvo de acuerdo en prohibir las actividades mineras dentro del bosque que es considerado Reserva de la Biosfera de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, Ciencia y la Cultura (Alvarado, 2024).

Lamentablemente en el país se ignoran temáticas ecológicas esenciales como, por ejemplo, la pérdida de los manglares en las costas ecuatorianas que entre 1969 y 2006 ha perdido más de la mitad de su extensión, pasando de 203 000 hectáreas a tan solo 100 000 en menos de 40 años (Alvarado, 2024).

Además, evidentemente el uso de químicos representa un peligroso riesgo para el medio ambiente, esto ha causado que durante los últimos años el Ministerio de Ambiente del Ecuador (MAE) endurezca las regulaciones ambientales para las empresas productoras y comercializadoras de productos químicos, estas medidas obligan a las empresas a adaptarse a estándares más sostenibles y ecológicos (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2019). Por ejemplo, durante el 2023 se atendió más de 2.000 procedimientos relacionados a la Gestión de Sustancias químicas, residuos y desechos peligrosos y no peligrosos (República del Ecuador, 2024).

Tabla 6. Certificados de aprobación a nivel nacional 2023.

Año	Aprobados	Ingresos económicos
2023	5.195	\$155.850

Fuente: Republica del Ecuador (2024)

Estos controles adicionales muchas veces incrementa el coste de producción y comercialización. Por ejemplo, en el 2019 se impulsó el “Programa Nacional para la Gestión Ambientalmente Adecuada de Sustancias Químicas en su Ciclo de Vida”, este tuvo el apoyo del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el financiamiento del Fondo para el Medio Ambiente Mundial (GEF), el objetivo de este programa fue crear herramientas que mejoren la gestión de precursores químicos mediante mecanismos e incentivos que promuevan mejores prácticas a largo plazo (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2019).

2.2.7. Factor legal

Muchas sustancias químicas están sujetas a fiscalización y requieren de permisos obligatorios para su compra y venta según el Acuerdo Ministerial 197, donde dichos permisos son emitidos por el Ministerio del Interior del Ecuador según la Ley orgánica de prevención integral del fenómeno socio económico de las drogas y de regulación y control del uso de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización y que buscan "emitir regulaciones orientadas a normar las actividades relacionadas con la producción, importación, exportación, comercialización, almacenamiento, distribución, transporte, prestación de servicios industriales no farmacéuticos, reciclaje, reutilización, análisis y uso de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización". (Gobierno del Ecuador, 2020, pág. 2)

Este control busca frenar la producción de drogas que en los últimos años ha incrementado en niveles alarmantes para la región, causando violencia y delincuencia en nuestro país. Por ello, no es de sorprenderse que durante los últimos años las regulaciones gubernamentales hayan aumentado o se hayan vuelto más estrictas en función de impedir el uso de los precursores químicos con fines ilícitos. En función, artículo 2 del Reglamento para el Control y administración de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización establece:

En el ámbito de control, la presente normativa rige para las personas naturales y jurídicas nacionales o extranjeras que, amparadas en lo dispuesto en este Reglamento, soliciten calificación o autorización para manejar sustancias catalogadas sujetas a fiscalización, así como sobre aquellas que usen sustancias químicas sujetas a mecanismos de vigilancia. Las sustancias catalogadas sujetas a fiscalización que sean principios activos, cuyo uso este destinado a fines farmacéuticos y médico-terapéuticos, serán controladas por el Ministerio de Gobierno de acuerdo con las disposiciones del presente Reglamento. (Gobierno del Ecuador, 2020, pág. 3)

Lamentablemente la situación legal en torno a la industria química no se encuentra en su mejor momento debido a que la misma forma parte esencial para la formulación y creación de sustancias ilegales, tales como drogas y o explosivos. Esto provoca que la industria química este en constante control por parte de las autoridades de control nacional, sobre todo las fuerzas armadas y el Ministerio del Interior que tienen como

objetivo procurar el buen uso precursores químicos, sustancias explosivas y sustancias tóxicas.

Donde para obtener la calificación adecuada para la compra- venta de precursores químicos se requiere la comprobación y evaluación de las capacidades de infraestructura física, técnica y administrativa que demuestren la suficiencia para el correcto uso para el cual fueron emitidos los permisos correspondientes (Gobierno del Ecuador, 2020). Esto busca evitar que dichos precursores se utilicen para actividades diferentes para las cuales estaban destinadas, frustrando así que se utilicen para la elaboración de sustancias ilegales.

De esta forma las personas naturales y jurídicas necesitan calificarse ante el Ministerio del Gobierno proporcionando 2 formularios que se detallan en la “Solicitud de calificación para el uso de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización para personas naturales o jurídicas”:

Tabla 7. Solicitud de calificación para el uso de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización para personas naturales o jurídicas.

REQUISITOS LEGALES	
Formulario: FO-DCSC-UE-001	Formulario: FO-DCSC-UE-010
Formulario general de calificación para el manejo de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización la suscrita por la persona natural o el representante legal de la persona jurídica donde conste datos como:	Formulario específico por actividad para la calificación del uso de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización, suscrita por la persona natural o el representante legal de la persona jurídica donde conste datos como:
Nombre de la o las sustancias catalogadas sujetas a fiscalización requerida.	Capacidad instalada nominal para uso.
Infraestructura física, técnica y administrativa.	Capacidad instalada real para uso
Seguridad Industrial y de Infraestructura	Índice de consumo
Sistema de Medición de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización.	Concentración de sustancias a usar.
Mecanismos de control.	Formulaciones

Fuente: Ministerio de Gobierno (s.f)

2.3. Las 5 Fuerzas de Porter.

Las 5 fuerzas de Porter es una herramienta que tiene como objetivo detectar posibles amenazas y fortalezas hacia un sector comercial determinado, posibilitando fortalecer la propuesta de valor empresarial y mejorando la ventaja comparativa frente a los competidores. De esta forma, la empresa busca tomar decisiones más inteligentes para su giro de negocio (UNIR, 2025). Dichas fuerzas son:

Tabla 5. Las 5 fuerzas de Porter.

Fuerza de Porter	Descripción
Poder de negociación de los proveedores	Se refiere a la capacidad de los proveedores en influir sobre el precio de adquisición del producto y las condiciones del acuerdo.
Poder de negociación de los clientes	Representa la capacidad que tienen los clientes en influir sobre los precios de venta del producto y o las condiciones del acuerdo.
Amenaza de nuevos competidores	Describe la posibilidad de que distintas compañías ingresen al mismo sector comercial creando competencia en el mercado del producto.
Amenaza de productos o servicios sustitutos	Representa la posibilidad de que se oferten distintos tipos de alternativas para el producto y que lleguen a satisfacer la necesidad del cliente.
Rivalidad entre competidores existentes	Se refiere al nivel de competencia directa que tienes con los competidores, ya sea por precio o características del bien.

Fuente: UNIR (2025)

2.3.1. Poder de negociación de los proveedores.

Aproximadamente existen 7 reconocidas empresas que importan directamente Lauril Éter Sulfato de Sodio, estas compañías concentran la mayoría de la oferta de Ecuador, estas empresas tienen una importante capacidad técnica y económica que les permite importar tanques de lauril de aproximadamente 170 kilos en buques comerciales. A continuación, se detalla las principales empresas importadoras:

- Solvesa Ecuador S.A.
- Disan.
- Provequim C.A.
- Productecnica.
- Resiquim.
- Grupo Mathiesen.
- Harvesting.

Dichos importadores representan una baja cantidad de empresas en el mercado ecuatoriano, aumentando su capacidad de negociación a un nivel medianamente elevada, sobre todo cuando el producto escasea, el cambio en la demanda llega a subir y bajar considerablemente los precios de venta, convirtiendo así al Lauril como un producto de precio fluctuante ante los proveedores.

2.3.2. Poder de negociación de los clientes.

Los clientes tienen un alto poder de negociación gracias a que, si bien existen pocos importadores directos, estos solo realizan ventas por cantidades elevadas, cantidades que muchos estudiantes, emprendedores o pequeños empresarios no pueden permitirse comprar por distintos aspectos económicos.

Es por ello por lo que en Ecuador exista una larga cadena de terceros que compra una alta cantidad de lauril para luego vender al menudeo por un precio mayor. Esto permite que los clientes tengan varias opciones de compra. Solo en el Distrito Metropolitano de Quito existe una gran cantidad de empresas pequeñas y medianas que se dedican al menudeo de materias primas, haciendo así que los clientes enfoquen el valor del producto en su precio y no tanto en su calidad.

2.3.3. Amenaza de nuevos competidores.

El nivel de amenaza de que nuevos competidores decidan entrar al mercado de venta de lauril éter sulfato de sodio es moderado, si bien puedes empezar de a poco comprando y vendiendo a terceros, se necesita cierto nivel de capital humano y económico para entrar de lleno a la industria de compra y venta.

Comprar tanques de aproximadamente 170 kilos a grandes empresas importadoras directas no es sencillo, se necesita demostrar una capacidad de compra importante para obtener un precio que permita entrar a la compañía al mercado de compra y venta al menudeo de lauril.

2.3.4. Amenaza de productos sustitutos.

Las funciones del lauril éter sulfato de sodio como espumante y eliminador de grasa y suciedad representan sus principales funciones para la fabricación de champús, pastas dentales, detergentes, jabones líquidos y limpiadores cosméticos.

Existen 2 productos sustitutos para el lauril, uno se encuentra en la categoría de limpieza fácil (delicado) y el otro sirve para hacer detergentes (agresivo), ambas categorías se diferencian debido a su pureza, no es recomendable utilizar el mismo producto sustituto para fabricar una crema fácil que para fabricar un detergente industrial.

Tabla 6. Las 5 fuerzas de Porter.

Productos sustitutos para productos delicados.	Productos sustitutos para productos agresivos
Betaina de coco: Es un químico más suave, especial para el uso en la piel.	Oxido de amina: Es un químico agresivo y fuerte, ideal para la fabricación de detergentes y o jabones.

2.3.5. Rivalidad entre competidores existentes.

El nivel de rivalidad entre empresas comercializadoras de lauril éter sulfato de sodio es alto, sobre todo en Quito donde existen micro, pequeñas y medianas empresas dedicadas al comercio de químicos al por mayor y al menudeo. Donde las empresas ofrecen productos similares se debe de destacar por el servicio técnico, la calidad y sobre todo por el precio.

A continuación, se presenta las principales empresas en Quito dedicadas a la compra y venta de químicos, entre ellos el lauril:

- 3G ProveedoresQuímicos.
- La casa de los químicos.
- Disproquim.
- Liquimicos.
- Liderquim.
- Comerquimicorp.
- Globalquim.

Estas empresas son competidoras directas que buscan abrirse mercado a base de mejores precios de venta al público, lamentablemente muchas veces disminuyendo su pureza química ya que son mezclados con agua, disminuyendo así su calidad con tal de bajar el precio.

2.4. Matriz EFE.

Tabla 8. Matriz EFE

Factores externos	Importancia	Calificación	Valor
Oportunidades			
Creciente demanda.	0,13	4	0,52
Educación técnica en expansión.	0,10	3	0,30
Aumento de crédito empresarial.	0,10	3	0,30
Economía nacional en recuperación.	0,15	4	0,60
Amenazas			
Regulaciones de comercio estrictas.	0,13	2	0,26
Falta de innovación y tecnología.	0,1	1	0,10
Alta rivalidad entre competidores.	0,13	2	0,26
Dependencia de importadores directos.	0,16	4	0,32
Total.	1,00		2,66

2.5. Diagnostico interno.

2.5.1. Aspectos históricos.

En marzo de 2020, cuando la pandemia de COVID-19 recién comenzaba a causar estragos y pánico en Ecuador y el mundo entero, Norma Lincango, una experimentada contadora con experiencia en el sector químico identificó una necesidad urgente para la sociedad, el abastecimiento de alcohol antiséptico, gel antibacterial y desinfectante de superficies para las personas que buscaban cuidar la salud y la vida de su familia. Así inicio la empresa que hoy toma por nombre "3G ProveedoresQuímicos S.A.S", una iniciativa que nació como respuesta a una crisis y que muy pronto se convirtió en un negocio exitoso.



Figura 16. Logotipo "3G ProveedoresQuímicos S.A.S."

Fuente: 3G ProveedoresQuímicos S.A.S

El impacto inicial fue inmediato. La creciente demanda de productos sanitarios permitió posicionarse rápidamente en el mercado. Con esa base sólida, Norma decidió ampliar su oferta y enfocarse en la comercialización de materias primas químicas dirigidas a los sectores alimentario e industrial, cubriendo así nuevas necesidades del mercado para pequeños emprendedores y empresas pequeñas y medianas.

En septiembre de ese mismo año, se dio un paso fundamental con la apertura del primer local en el sector de Carapungo, al norte de Quito. Desde entonces, la empresa no ha dejado de crecer. Para el año 2025, 3G ProveedoresQuímicos S.A.S. opera desde tres puntos estratégicos al Norte de la ciudad: Carapungo, La Ofelia y la Panamericana Norte, contando con un equipo de 11 trabajadores comprometidos con la calidad del producto y del servicio.



Figura 17. Local comercial 3G ProveedoresQuímicos S.A.S. sede Carapungo.

Fuente: 3G ProveedoresQuímicos S.A.S.

Hoy, la empresa se destaca como un socio confiable para emprendedores y MYPIMES, ofreciendo no solo insumos de calidad a precios accesibles, sino también acompañamiento técnico y atención cercana.

2.5.2. Fortalezas y debilidades.

Analizar las fortalezas y debilidades de la compañía “3G ProveedoresQuímicos S.A.S” nos permite comprender la capacidad económica y productiva basada en sus

reales competencias. Comprendiendo sus recursos disponibles se puede identificar las habilidades clave, así como los aspectos de los cuales la empresa flaquea, por ejemplo, las posibles restricciones en capital tecnológico o humano, lo que puede afectar la eficiencia y el crecimiento planificado.

La evaluación de aspectos como productos, infraestructura y logística ayuda a registrar la oferta comercial, la cobertura geográfica de las instalaciones y la calidad del servicio. Mientras que, la comprensión de la financiación y los clientes nos permite comprender la salud financiera de la empresa y cuán fuerte es el vínculo con su mercado objetivo.

2.5.3. Recursos

El capital económico y humano permiten a una empresa mirar hacia su futuro y tomar decisiones administrativas que busquen mejorar la situación de la compañía en base al aumento de ganancias. En el caso de una compañía de venta de materias primas químicas como lo es 3G ProveedoresQuímicos S.A.S. se busca la capacidad de control de dichos recursos.

El capital humano representa la capacidad para una compañía de solventar problemáticas internas y externas, representando así la eficiencia de resolver problemas para la empresa y para los clientes que buscan asesoría técnica. En el caso de 3G ProveedoresQuímicos S.A.S se cuenta con 10 empleados capacitados en cada una de sus funciones asignadas. Lamentablemente los cajeros de sucursal solo cuentan con el conocimiento ganado por la experiencia, no cuentan con estudios formales que impulse ese asesoramiento técnico especializado para los clientes que necesitan una orientación avanzada.

Tabla 9. Capital humano de 3G ProveedoresQuímicos S.A.S.

Número de empleados	Rol	Función
1	Administrativo.	Encargado de la contabilidad y todo lo relacionado con la administración de la empresa.
3	Cajero de sucursal.	Encargados de la atención al cliente y venta en las sucursales.
2	Encargado de bodega y logística.	Encargados de la gestión de los productos en bodega y la realimentación de las sucursales.
4	Despachador de sucursal.	Encargados de pesar y proporcionar los productos solicitados por los clientes en las sucursales.

Con relación al capital económico, la empresa cuenta con una considerable cantidad de materia prima almacenada en la bodega, esto con el objetivo de tener siempre stock cuando así lo requiere alguna sucursal. Para el transporte de los productos se cuenta con un camión capaz de transportar 1,5 toneladas de producto hacia los locales cuando estos lo requieran. Además, se cuenta con una cantidad considerable de dinero almacenado en las cuentas bancarias de la empresa que tienen como objeto comprar producto cuando sea necesario o por alguna emergencia adyacente.

Un punto negativo que resaltar en la empresa es la falta de redes sociales y pagina web, hoy en día el internet representa la herramienta más poderosa de difusión y de venta. Por ende, que la compañía no cuente con estas herramientas supone un enorme vacío que se deja de explotar.

2.5.4. Productos.

La empresa cuenta con una amplia cartera comercial que permite no solo dedicarse a la venta de materias primas químicas, también busca ofrecer una solución para los clientes que buscan todos los insumos necesarios en un solo lugar. Es decir, en los locales comerciales se venden las materias primas necesarias para la fabricación de un producto, pero también se ofrece los insumos de laboratorio necesarios para la fabricación y los envases en los que serán almacenados. De esta forma 3G ProveedoresQuímicos S.A.S. busca cerrar el círculo comercial para que todo lo que necesita el cliente pueda ser obtenido en el mismo local comercial.

Y si bien, la actividad principal de la empresa es la venta de materias primas químicas, no se ha dejado atrás la fabricación y venta de productos terminados con su respectiva

Notificación Sanitaria NSO: NSOCO3029 y su marca comercial, Golin que se encuentra oficialmente registrada en el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI).



Figura 18. Etiqueta comercial Alcohol antibacterial marca Golin
Fuente: 3G ProveedoresQuímicos S.A.S.

Gracias a la marca registrada y a la notificación sanitaria la compañía ha aumentado su cartera comercial y fabrica para comercializar los siguientes productos terminados en sus propios locales comerciales:

- Alcohol antibacterial.
- Amonio cuaternario.
- Detergente líquido.
- Amoral.
- Brillo de llantas.
- Desinfectante.
- Desengrasante.
- Gel antibacterial.
- Grafito.
- Jabón líquido.
- Shampoo para autos
- Suavizante.

Por ende, la cartera comercial de la empresa se puede categorizar de la siguiente manera:

- Materias primas.
- Envases de todo tipo.
- Insumos de laboratorios.
- Fragancias, extractos, sabores, aceites.
- Materias de limpieza.
- Productos terminados.

Esto permite a 3G ProveedoresQuímicos S.A.S establecer una clara ventaja comercial, frente a su competencia gracias a su amplia variedad de productos que permite a los clientes comprar todo lo necesario en un mismo lugar.

2.5.5. Infraestructura.

Para una empresa dedicada a la venta de materias primas químicas, una infraestructura adecuada es esencial para el giro de negocio. Actualmente 3G ProveedoresQuímicos S.A.S. cuenta con 3 puntos de venta y una bodega, todo establecido al norte de la capital Quiteña.

Las sucursales no son lo suficientemente grandes como para albergar grandes stocks de diversos productos, por esto tienen una corta cantidad de stock con el objetivo de no saturar la superficie útil. Es así como desde la bodega se despecha el stock necesario hacia los locales cuando así se requiera.

- Sucursal Carapungo

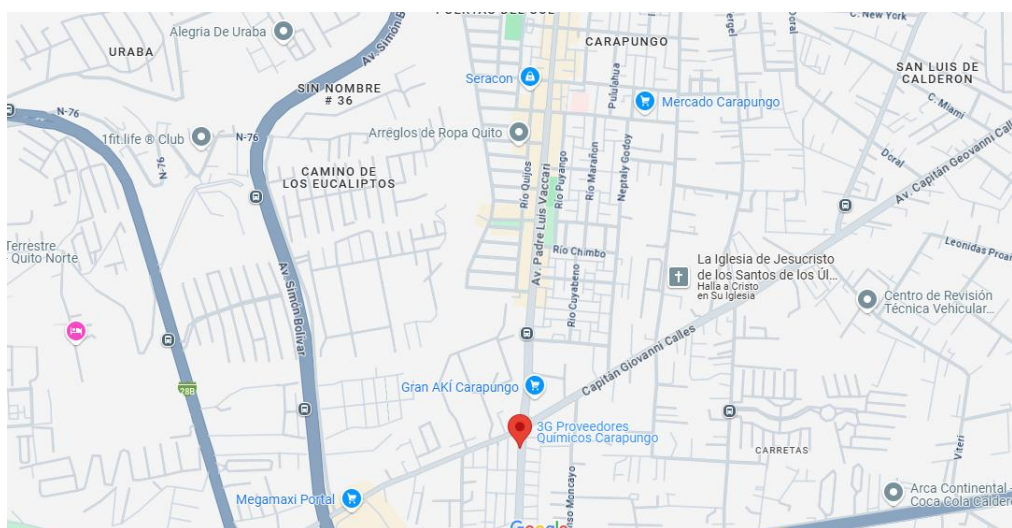


Figura 19. Ubicación geográfica sucursal Carapungo.
Fuente: 3G ProveedoresQuímicos S.A.S.

- Sucursal Panamericana Norte

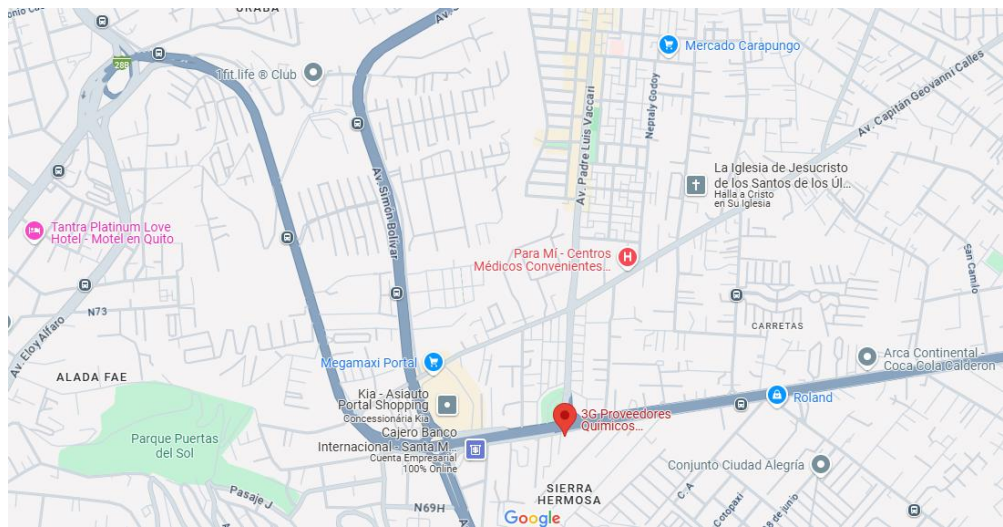


Figura 20. Ubicación geográfica sucursal Panamericana Norte.

Fuente: 3G Proveedores Químicos S.A.S.

- Sucursal La Ofelia

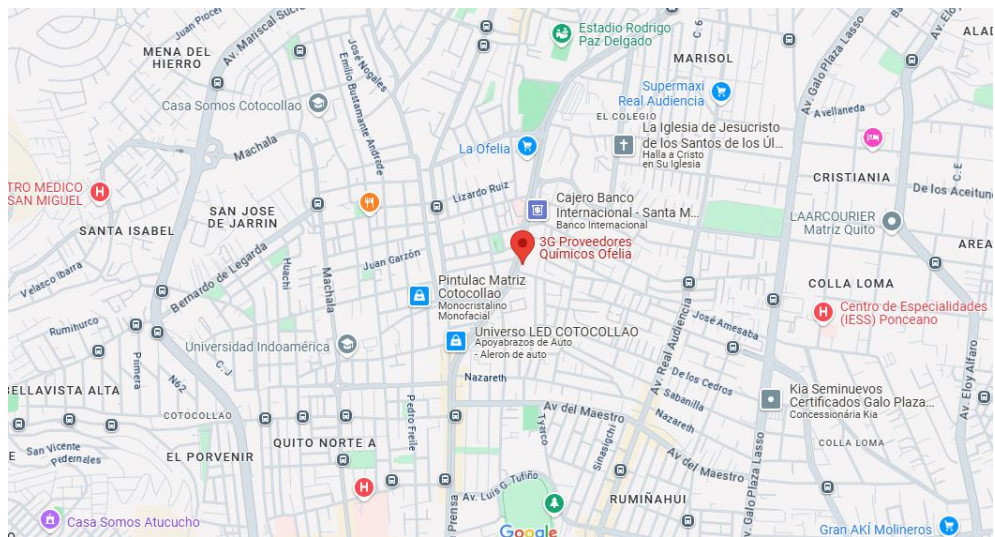


Figura 21. Ubicación geográfica sucursal La Ofelia.

Fuente: 3G Proveedores Químicos S.A.S.

- Bodega

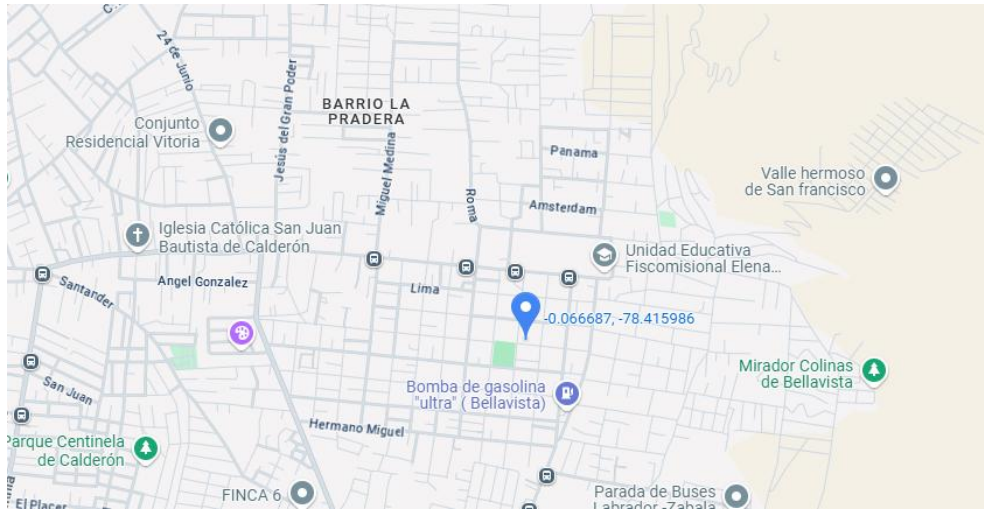


Figura 22. Ubicación geográfica Bodega
Fuente: 3G ProveedoresQuímicos S.A.S.

Evidentemente la bodega y las tres sucursales cuentan con los permisos correspondientes de la LUAE otorgada por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, el Permiso de Funcionamiento otorgado por el ARCSA, El Permiso de Funcionamiento contra Incendios otorgado por los Bomberos de Quito y el Permiso de Medio ambiente otorgado por la Secretaría de Ambiente. Estos permisos confieren a la empresa el poder de realizar las actividades económicas correspondientes bajo la autorización correspondiente de las entidades a cargo.

2.5.6. Logística.

El transporte de mercadería desde la bodega hacia las sucursales o de sucursal a sucursal recae sobre el personal encargado de los despachos y el transporte de mercadería. Este personal conformado por 2 personas recibe la orden para salir a realimentar el stock de las sucursales. Este proceso se realiza generalmente 3 veces por semana en el camión y se abastece a las 3 sucursales en una sola ruta. Este proceso va de la siguiente manera:

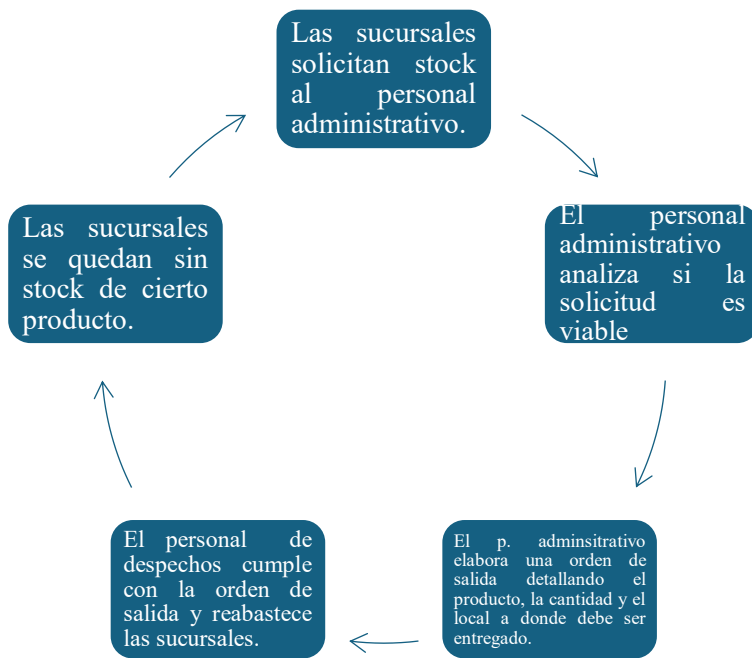


Figura 23. Proceso abastecimiento de puntos de venta.

2.5.7. Finanzas

A continuación, se presenta un breve detalle del Estado de Situación Financiera y el Estado de resultados del 2024 para analizar la situación financiera de la empresa 3G ProveedoresQuímicos S.A.S a base de datos reales que permitan conocer la situación económica real. Es importante tener en cuenta que las cuentas y valores representan valores aproximados.

El estado de resultados nos permite conocer la rentabilidad de la empresa en base a sus ingresos, costos y gastos, en este caso se presenta un estado de resultados breve y general correspondiente al 2024 ya que era el último a disposición.

Tabla 10. Estado de resultados aproximado de 3G ProveedoresQuímicos.

3G PROVEEDORESQUIMICOS S.A.S.	
Estado de Resultados	
Desde el 01/01/2024 hasta el 31/12/2024	
	Total
Ingresos aproximados	501.500,00
Venta de Bienes	500.000,00
Otros Ingresos	1.500,00
Costos y gastos aproximados	520.000,00
Construcción bodega	10.000
Arriendos locales comerciales	12.000
Sueldos unificados empleados	45.000
Depreciaciones Propiedades Planta y Equipos	1.950,00
Energía Eléctrica	47,00
Internet	260,00
Agua	40,00
Otros costos y gastos	450.703,00
Utilidad o Pérdida	18.500,00

Fuente: 3G ProveedoresQuímicos S.A.S

El estado de situación financiera muestra un resumen general de los activos, los pasivos y el patrimonio de la empresa, mostrando en esencia lo que la empresa posee y debe. Este análisis nos permite conocer la salud financiera de la compañía, en este caso de nuevo es con corte 2024 y las cuentas y los valores de estas son aproximadas y generales.

Tabla 11. Estado de resultados aproximado de 3G ProveedoresQuímicos.

3G PROVEEDORESQUIMICOS S.A.S.	
Estado de Situación Financiera	
Hasta el 31/12/2024	
	Total
Activos	160.000,00
Inventario	120.000,00
Propiedad, Planta y Equipos	15.000,00
Otros activos	15.000,00
Pasivos	140.000,00
Otras pasivos	15.000,00
Patrimonio	14.000,00
Patrimonio Atribuible a Propietarios	14.000,00
Resultado del Ejercicio	20.000,00

Fuente: 3G ProveedoresQuímicos S.A.S

2.5.8. Clientes.

A lo largo de los años, la segmentación de los clientes de la compañía 3G Proveedores Químicos S.A.S se ha visto reflejado en base a sus ventas. A continuación, se presenta el porcentaje de ventas de cada segmento de clientes:

Tabla 12. Porcentaje de ventas de cada segmento de mercado.

Segmento de clientes.	% de ventas que representa.
Estudiantes.	10%
Microempresas.	50%
Pequeñas y medianas empresas.	40%

Como se puede evidenciar según la Tabla 9, el 50% de las ventas provienen de microempresas, es decir, emprendedores que buscan un sustento extra para su familia o simplemente personas que encuentran su pasatiempo a base de crear perfumes o jabones para su familia y amigos. El segundo segmento de mercado representado por el 40% de las ventas viene a cargo de las pequeñas y medianas empresas que buscan los insumos necesarios para sus empresas. El segmento que menor porcentaje de ventas tiene con un 10% son los estudiantes de segundo y tercer nivel que necesitan insumos para realizar sus proyectos escolares

2.6. Matriz EFI.

Tabla 13. Matriz EFI

Factores internos	Importancia	Calificación	Valor
Fortalezas			
Presencia geográfica estratégica en el Norte de Quito	0,15	4	0,60
Personal capacitado	0,11	3	0,33
Infraestructura apropiada	0,12	4	0,48
Amplia cartera comercial	0,13	4	0,52
Debilidades			
Ausencia de sucursales en el centro, sur y oriente de Quito	0,12	2	0,24
Alto grado de competencia	0,11	1	0,11
Altos costos operacionales	0,10	1	0,10
Falta de redes sociales y pagina web	0,16	2	0,32
Total.	1,00		2,70

3. PROPUESTA.

3.1. Estudio de mercado.

Se busca analizar las variables del negocio para comprender la viabilidad comercial y económica del proyecto, buscando anticipar la elección de los clientes potenciales ante el producto y servicio que se planea ofrecer con respecto a su lanzamiento al mercado.

3.1.1. Tamaño de mercado.

Afortunadamente, el mercado interesado en comprar lauril éter sulfato de sodio es amplio, llegando desde pequeños emprendedores que buscan fabricar sus propios jabones caseros hasta llegar a grandes empresas que necesitan de materias primas para su producción en masa. Lo que convierte a las MYPIMES en un mercado idóneo para el comercio de lauril gracias a la existencia de más de 1.168 empresas catalogadas como tal durante el 2023 (INEC, 2025). Es así como el producto de estudio dispone de un amplio mercado comercial que puede ser explotado desde los niveles básicos de la economía hasta los niveles superiores.

Tabla 14. Participación nacional de los tipos de empresa 2023.

Tamaño de empresa	Nro. Empresas	% Total
Total	1.173.985	100,00%
Microempresa	1.119.571	95,37%
Pequeña empresa	32.668	2,78%
Mediana empresa	16.449	1,40%
Grande empresa	5.297	0,45%

Fuente: INEC (2025)

3.1.2. Segmento de mercado.

El mercado al cual se apunta se enfoca en las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPIMES), este es el mercado actual de 3G ProveedoresQuímicos S.A.S y con el cual se tiene como objetivo alcanzar una mayor cuota del mercado actual de químicos en el país. Esto es posible debido a que existen aproximadamente 800,000 MYPIMES activas que representan aproximadamente el 99% del total de las empresas en Ecuador y generan más del 60% del empleo en el país (Primicias, 2025), lo que representa una enorme cuota del mercado donde desarrollarse y crecer.

Evidentemente el mercado de las MYPIMES representa una cuota de mercado demasiado amplia como para poder crear una estrategia comercial sólida, por ello se debe segmentar bajo criterios geográficos, demográficos, de comportamiento y psicográficos.

3.1.3. Segmento geográfico.

Actualmente la posición geográfica de los puntos de venta y la bodega de 3G ProveedoresQuímicos la posicionan como una empresa con una importante fortaleza comercial y logística al norte de Quito, esto representa un proceso logístico dificultoso hacia el sur y oriente de la capital. Por lo tanto, se busca aumentar la capacidad comercial hacia el centro, sur y oriente de Quito a base de nuevos locales ubicados en barrios estratégicos de la ciudad y mediante redes sociales. Afortunadamente Pichincha es la provincia con más empresas en Ecuador, convirtiendo a Quito en un centro neurálgico de los negocios en el país.

Tabla 15. Participación de empresas según provincias del Ecuador 2023

Provincia	Nro. Empresas	% Total
Pichincha	324320	27,63%
Guayas	243789	20,77%
Manabí	81500	6,94%
Azuay	76593	6,52%
Tungurahua	53841	4,59%

Fuente: INEC (2025)

Además, es relevante mencionar que la compañía realiza envíos hacia distintas provincias a través del camión de la camioneta de la empresa o mediante compañías de transporte, estas compras son enviadas principalmente hacia Santo Domingo de los Tsáchilas y Ambato.

3.1.4. Segmento demográfico.

Se busca estrechar alianzas con MYPIMES gracias a que este ha sido el pilar fundamental de la compañía desde su fundación, es el mercado objetivo con el cual se busca fortalecer relaciones comerciales con pequeños emprendimientos personales que buscan fabricar sus propios jabones caseros, se busca reforzar la línea de negocios con pequeñas y medianas empresas que buscan las materias primas necesarias para sus labores económicas.

3.1.5. Segmento de comportamiento.

El comportamiento del cliente idóneo se ve reflejado en MYPIMES que necesiten precursores químicos de manera regular para el correcto funcionamiento para el rubro de su negocio, en el caso de estas micro y pequeñas empresas la sensibilidad sobre el

cambio del precio de venta del producto suele ser alta mientras que las medianas empresas no tanto ya que incorporan procesos más estables y tienen una mayor fortaleza económica.

El cliente ideal debe apreciar la calidad del producto sobre su precio, si bien hay precursores químicos baratos, estos suelen tener una menor calidad que provoca pérdidas para los clientes. Es por ello por lo que se busca enfocar en MYPIMES que entiendan el valor de la calidad sobre el precio.

3.1.6. Segmento psicográfico.

Se busca establecer relaciones comerciales con clientes que busquen lo mejor para su familia y para el país, que su mayor motivación sea crear un mejor futuro sin dejar de lado la eficiencia y rentabilidad. La clase de cliente que entiende que para la fabricación de productos de higiene personal y limpieza es esencial cuidar la calidad a base de fórmulas químicas estables.

3.2.Las 4 P del marketing.

Las 4 P del marketing se refieren a los componentes básicos que pueden llegar a definir si una estrategia de mercado es exitosa o no. Esto se basa en si la campaña consigue comunicar efectivamente tu producto, si demuestra el valor que tiene con relación a su precio, si se usa estrategias efectivas para conectarse con el segmento de mercado buscado en los puntos de venta físicos o digitales asignadas, estas estrategias son representadas por el producto, precio, plaza y promoción.

3.2.1. Producto.

El lauril éter sulfato de sodio con partida arancelaria 3402.11.10.10 es un precursor químico ampliamente utilizado para productos de limpieza, cosmética y cuidado personal por su capacidad de espumante y limpieza, 3G ProveedoresQuímicos ofrece producto de calidad a un precio razonable, lo que cumple con la narrativa de las MYPIMES que buscan emprender y sacar sus negocios adelante.

El lauril éter sulfato de sodio que se vende en 3G ProveedoresQuímicos corresponde a un producto de calidad pura, esto representa un valor adicional con respecto a su competencia en las cuales no es raro que los precursores químicos sean mezclados con diferentes sustancias como, por ejemplo, el agua, esta es una práctica habitual

entre diferentes organizaciones que buscan abaratar el coste del producto sacrificando su calidad inicial.

3.2.2. Precio.

3G ProveedoresQuímicos tiene como precio de venta al público cada kilo de Lauril éter sulfato de sodio a \$2,45+ IVA. Este precio se basa en el costo de compra del producto a empresas importadoras directas, el cual es bastante volátil debido a que su precio estará estrechamente vinculado con los precios internacionales y la oferta en el mercado. Por ejemplo, el precio de compra a lo largo del año 2025 ha sido bastante volátil a través de los meses, mostrando una clara tendencia que identifica el crecimiento de los precios.

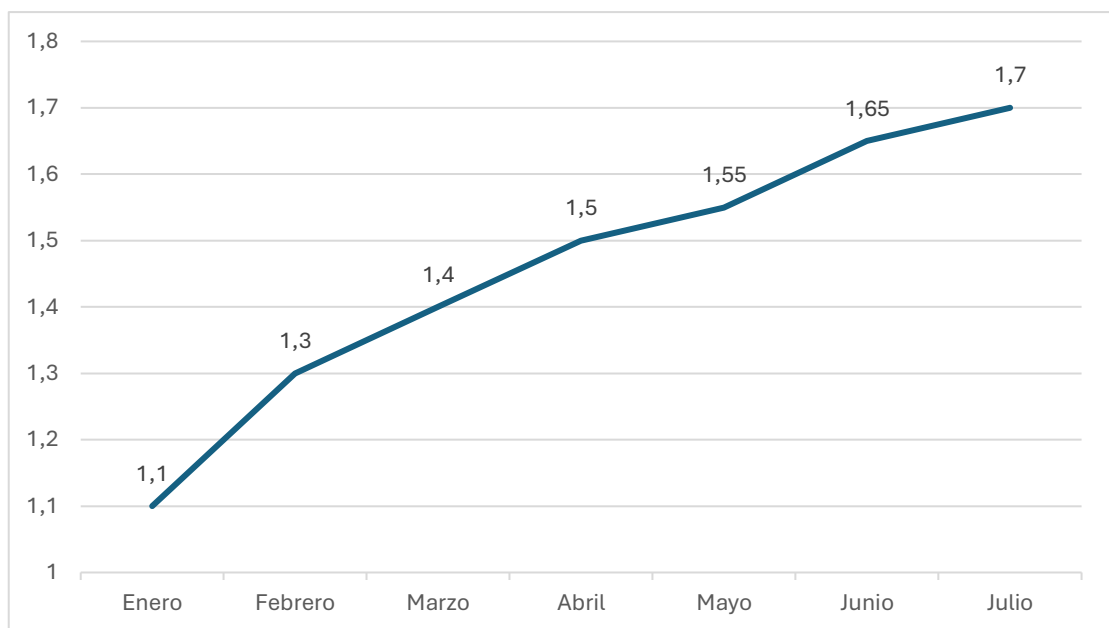


Figura 24. Evolución precio de compra por kilo de Lauril éter sulfato de sodio
Fuente: 3G ProveedoresQuímicos.

Debido a la fluctuación de los precios mes a mes, 3G ProveedoresQuímicos se adapta a la oferta y demanda, modificando el precio de venta al público, ya sea un aumento o descenso de este.

A pesar de las implicaciones de la variabilidad de los precios del Lauril, durante los primeros 6 meses del mes de junio 2025, 3G ProveedoresQuímicos realizó ventas de Lauril éter sulfato de sodio por un valor de aproximado de \$60.000,00, convirtiendo así al Lauril como un producto clave para las operaciones de la compañía.

3.2.3. Plaza.

La estrategia de distribución de 3G ProveedoresQuímicos S.A.S se basa en una sólida presencia estratégica al norte de Quito gracias a sus tres locales estratégicamente ubicados en Carapungo, La Ofelia y Panamericana Norte. Esta cobertura permite atender de manera directa y eficiente a las MYPIMES, garantizando así la confianza de los clientes, fortaleciendo la visibilidad de la marca en sectores con alta demanda de materias primas químicas.

Lamentablemente, la ausencia de redes sociales representa una oportunidad que no ha sido explotada, esta “mina de oro” permitiría a 3G ProveedoresQuímicos complementar su distribución física, mejorar la visibilidad de la marca y enfocarse de mejor manera en el público deseado. Mientras tanto, canales como el WhatsApp empresarial, recomendaciones boca a boca y la publicidad tradicional continuarán siendo herramientas clave para fortalecer la presencia comercial en el mercado.

Finalmente, el compromiso con un servicio eficiente se ve reflejado en la logística de entregas para grandes movimientos de productos gracias al camión y camioneta que están a la completa disposición de la compañía. Además, las alianzas estratégicas de transporte con servicios de mensajería locales o nacionales abren la puerta a una cobertura más amplia, fortaleciendo la posición de 3G como un proveedor confiable a nivel nacional.

3.2.4. Promoción.

Promocionar el lauril éter sulfato de sodio debe ir más allá de solo vender, es clave ayudar al cliente a entender bien para qué sirve, cómo usarlo, y qué precauciones debe tener. De esa forma los clientes no solo estarán comprando, sino que confiarán en la marca 3G ProveedoresQuímicos y volverán. Al final, esto terminará marcando la diferencia entre la cercanía proveedor-cliente. Con esto se busca que cuando alguien necesite comprar Lauril éter sulfato de sodio, no solo piense en comprarlo barato, sino en comprarlo con alguien que le dé confianza, lo oriente bien y le ayude a crecer. Eso es lo que puede posicionar a 3G como un verdadero socio para las MYPIMES de Ecuador.

Con la falta de redes sociales de la empresa, el contacto directo desde el mostrador o por WhatsApp se vuelve fundamental para garantizar la hegemonía del negocio, respondiendo dudas al momento, conversando constantemente sobre las necesidades de los clientes y o dando asesoría técnica. Además, participar en ferias o talleres

permite salir de los puntos de venta, conocer a nuevos emprendedores y mostrar que 3G ProveedoresQuímicos es un aliado, no solo un proveedor.

3.3. Estudio técnico.

3.3.1. Localización del proyecto.

La importación busca ser almacenada en las instalaciones donde se encuentran las oficinas y la bodega de 3G ProveedoresQuímicos, la bodega es donde se recibe el producto y desde donde se reabastece a los puntos de venta, además es desde donde los pedidos grandes son despachados, esta bodega está ubicada en el barrio Bellavista de Calderón al norte de Quito.

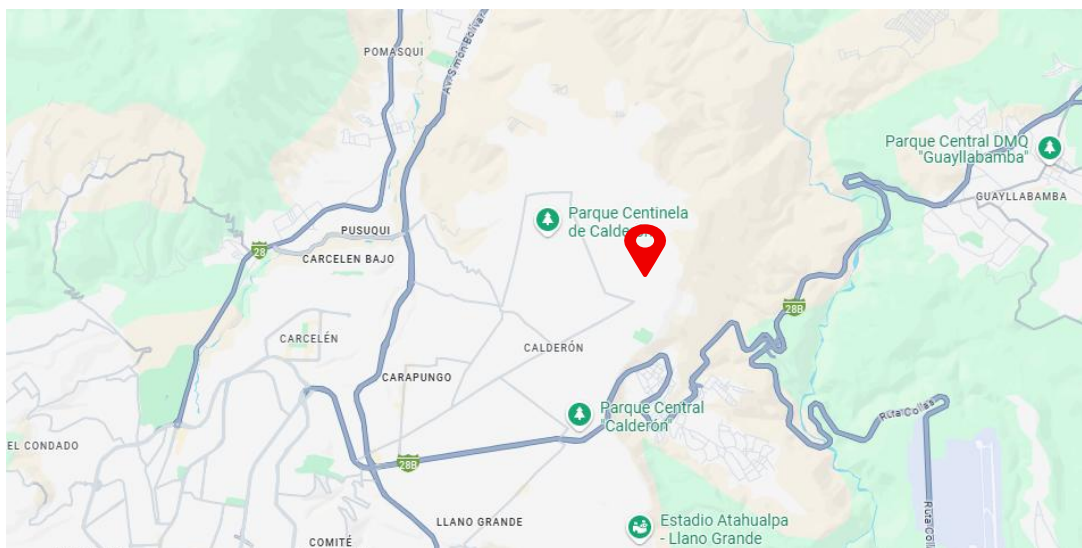


Figura 25. Ubicación bodega 3G ProveedoresQuímicos.

Evidentemente, la bodega cuenta con todos los permisos requeridos para el almacenamiento y distribución de los precursores químicos, esta tiene la capacidad suficiente para poder almacenar decenas de tanques, canecas y sacos gracias a sus 350 metros útiles de almacenamiento, así como para su misma logística hacia los locales de venta o directamente hacia cliente importantes gracias a que la infraestructura es adecuada para la movilización de pesados tanques de químicos hacia el espacio adecuado.



Figura 26. Mapa de bodega 3G ProveedoresQuímicos.

3.3.2. Ingeniería del proyecto.

A continuación, se representa los datos relevantes para la ejecución del plan de importación basado en el Incoterm CFR desde el puerto de Ningbo Zhoushan (CNNGB) hacia el puerto de Guayaquil (ECGUE) donde se busca importar lauril éter sulfato de sodio con partida arancelaria de 3402.11.10.10 en un contenedor de 40 pies con capacidad de 27,000.00 kilos

Tabla 16. Precio de importación CFR

Precio por kilo de lauril éter sulfato de sodio importado mediante CFR.	\$1,37
Capacidad de contenedor de 40 pies.	27.000,00 kilos
Valor total de importación CFR de 27.000,00 kilos	\$36.990,00

Los \$36,990,00 son el costo bruto de la importación, es decir no se toma en cuenta los gastos adicionales que representa la llegada del bunker al puerto de Guayaquil (ECGYE). A continuación, se presentan los costos de importación vinculados al incoterm CFR.

Tabla 17. Costo total de importación

Costo de producto y el transporte internacional	\$36.990,00
Impuesto a la salida de divisas.	\$1.849,50
Terminal Handling Charge. (THC)	\$555
Costo devolución contenedor.	\$120,00
Despachador.	\$165,00
FODIN.	\$558,00
Visto bueno.	\$613,00
Transporte local.	\$525,00
Bodegaje.	\$965,93
Seguro.	\$115,99
Costo total de importación.	\$42.457,42

El costo de importar 27,000.00 kilogramos de lauril éter sulfato de sodio desde el puerto de Ningbo Zhoushan es de aproximadamente \$45.457,42 incluyendo el transporte internacional y los gastos extras vinculados.

3.3.3. Capacidad del proyecto.

3G ProveedoresQuímicos tiene una capacidad de inversión de \$50,000.00 para importar el contenedor de 40 pies de lauril éter sulfato de sodio, el país elegido para la importación fue China a través de la corporación ZANYU TECHNOLOGY GROUP CO, esta es una importante empresa exportadora de lauril éter sulfato de sodio hacia Ecuador y sobre todo su producto es de excelente calidad a un precio conveniente con relación al mercado internacional.



Figura 27. Logotipo Zanyu technology.
Fuente: LinkedIn

3.3.4. Organización humana.

Actualmente en la empresa hay 10 personas contratadas a tiempo completo que trabajan en el departamento de administración, logística y sucursales. Estas personas cumplen los siguientes roles:

- Gerente general: Su función es netamente administrativa, es la persona encargada de las finanzas de la compañía, compras de productos, permisos de funcionamiento, control de inventarios, etc.
- Encargado sucursal: Es el personal encargado del control de la sucursal y del movimiento de dinero por la venta de inventario.
- Encargado logístico: Es el personal encargado de reabastecer a los puntos de venta cuando así se requiera, además es la persona que maneja las entradas y salidas de mercadería de la bodega.
- Asistente de sucursal: La principal función de este personal es despachar el producto a los clientes bajo la orden del encargado de sucursal.
- Asistente de logística: Esta persona asiste al encargado de logística, ya sea cargando al transporte en el camión o camioneta o lo que se requiera para la correcta marcha de la logística.

Cada persona tiene un rol definido en la empresa y se organizan de la siguiente manera, aunque en ciertas ocasiones los roles pueden cambiar por un corto periodo de tiempo cuando así la administración lo requiera:

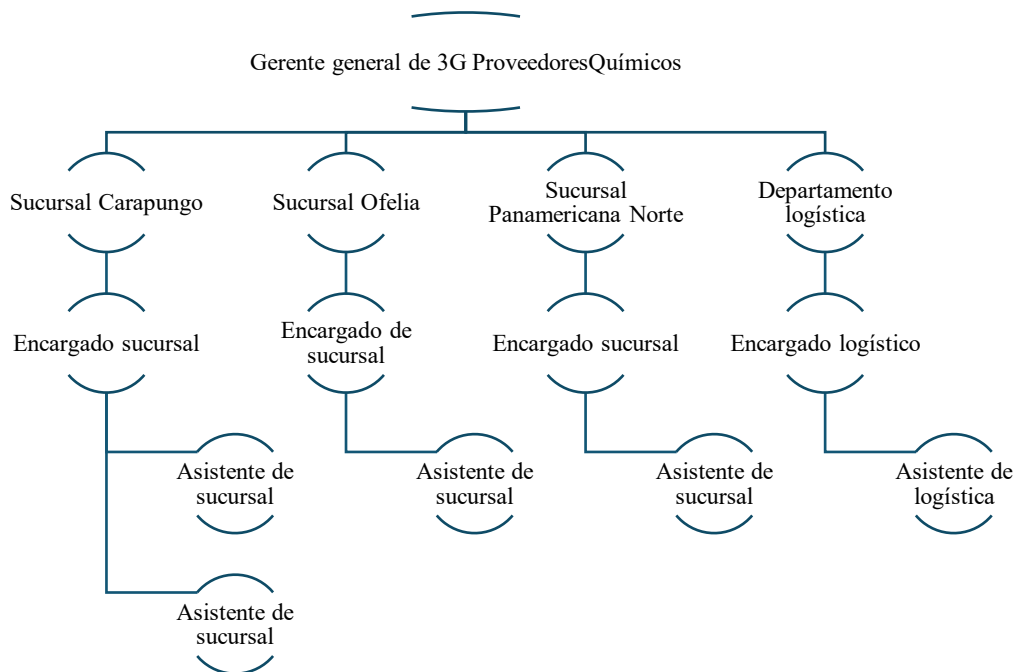


Figura.....Organigrama 3G ProveedoresQuímicos.

3.3.5. Distribución de bodega.

La bodega en donde se planea almacenar los tanques de lauril éter sulfato de sodio cuenta con todos los permisos legales para su uso, además cuenta con la infraestructura adecuada para el correcto manejo y logística de precursores químicos, esto significaría que no se requiere realizar obras físicas ya que la bodega cuenta con todos los elementos necesarios:

- Zona de carga/ descarga.
- Vías de evacuación.
- Salidas de emergencia.
- Extintores.
- Lámparas de emergencia.
- Pulsador de alarma.
- Detectores de humo.

Dichos elementos están organizados de la siguiente manera en el Mapa de recursos, rutas de evacuación y peligros:

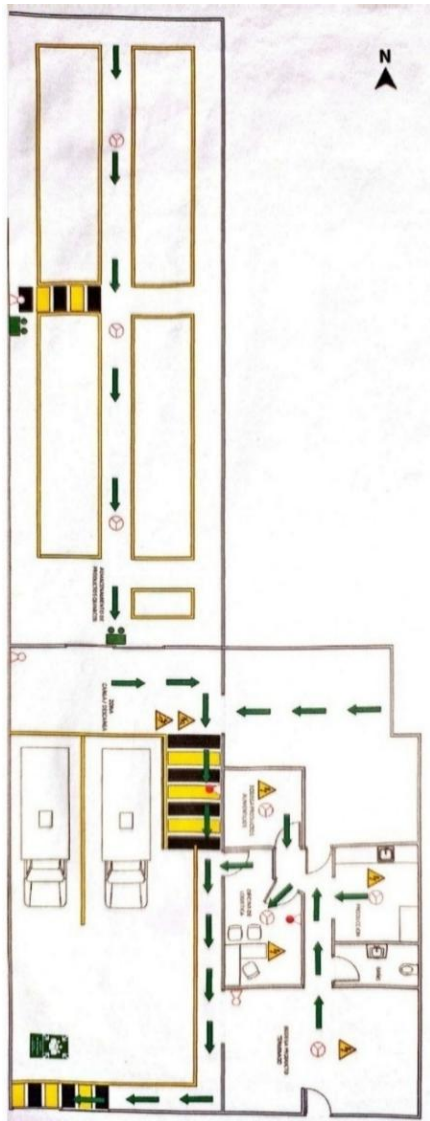


Figura 28. Organigrama 3G ProveedoresQuímicos.
Fuente: 3G ProveedoresQuímicos (2025)

3.3.6. Equipamiento.

3G ProveedoresQuímicos S.A.S cuenta con el equipamiento adecuado para manejar eficazmente el almacenamiento y transporte de tanques de 170 kilos con lauril éter sulfato de sodio, garantizando la seguridad operativa y eficiencia logística gracias a los equipos de transporte de pallets como transpaletas manuales que permiten movilizar los tanques pesados dentro de la bodega sin comprometer la integridad física del personal ni los productos.

En cuanto a distribución externa, 3G ProveedoresQuímicos dispone de un camión y una camioneta adaptados para transportar cargas de alto peso hacia sus tres locales físicos o directamente a los clientes. Este proceso está respaldado por personal

capacitado en el manejo de materiales químicos, garantizando que cada entrega se realice con precisión, responsabilidad y cumplimiento de las normas de seguridad.

3.3.7. Logística internacional.

El puerto Ningbo Zhoushan (CNNGB) ubicado en el distrito de Yinzhou es la principal base de transferencia y almacenamiento de productos químicos líquidos de China continental gracias a su conexión con más de 600 puertos en 190 países y casi 250 rutas comerciales convierten al puerto de Ningbo Zhoushan en el perfecto punto de partida para la importación de lauril éter sulfato de sodio hacia Ecuador (Ningbo Zhoushan Port, s.f).

Para el proceso de importación es esencial la aplicación del Incoterm “CFR” hacia el puerto de Guayaquil (ECGYE), esto representa que Zanyu technology se encargaría del flete marítimo internacional, facilitando el control financiero y la planificación operativa de la empresa.

Desde el puerto de Zhoushan se deberá proceder con la consolidación y salida de las 27 toneladas de lauril éter sulfato de sodio, donde el transporte marítimo generalmente el tiempo de tránsito estimado ronda entre los 40 y 50 días cuando atraviesa por el Canal de Panamá para poder llegar al puerto de Guayaquil, una vez el contenedor arribe en Ecuador, se debe proceder con el proceso de desaduanización, para esto se recomienda trabajar con un agente de aduanas especializado en productos químicos, que pueda gestionar correctamente la clasificación arancelaria (3402.11.10.10) y asegurar el pago de aranceles e IVA. Este paso es crucial para garantizar que el producto pueda ser distribuido legalmente en Ecuador sin restricciones. Todo el proceso será posible siempre y cuando se cuente con los siguientes documentos comerciales estén correctos:

Tabla 18. Documentos comerciales esenciales para la importación de lauril éter sulfato de sodio

Documento comercial	Descripción
Factura comercial	Este deberá ser emitido por parte de Zanyu technology y deberá detallar las partes del trato, qué se vende, en qué cantidad, a qué precio y en qué condiciones. Sirve como base legal y financiera para el pago de impuestos y aranceles.
Lista de empaque	Detalla en contenido del embarque, incluyendo el número de bultos, peso bruto y neto, dimensiones, tipo de embalaje y cómo está organizada la carga. Ayuda a verificar que lo enviado coincide con lo facturado y facilita inspecciones aduaneras y logísticas. (Diario del Exportador, 2025)
Certificado de origen	Este documento indica el país donde fue fabricado el producto y puede ser necesario para acceder a beneficios arancelarios bajo tratados comerciales. También lo exigen algunas autoridades aduaneras para verificar el origen real de la mercancía.
Hoja de seguridad	Es un documento técnico obligatorio para productos químicos como el Lauril éter sulfato de sodio. Describe su composición, riesgos, medidas de manejo seguro, almacenamiento, transporte y procedimientos en caso de emergencia. Protege tanto al personal como al medio ambiente y es clave para cumplir con normativas sanitarias y de seguridad.

Fuente: Diario del Exportador (2025)

3.3.8. Requisitos formales de importación.

El primer paso fundamental es tener un RUC vigente en Ecuador, en el caso de 3G Proveedores Químicos se tiene un RUC como persona jurídica obligada a llevar contabilidad, con el RUC en orden se debe seguir los siguientes pasos (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025):

- Obtención del certificado digital para firma electrónica (Token) a través del Registro Civil o la empresa privada Security Data, en este caso 3G Proveedores Químicos si registrar un token digital activo.
- Registrarse en el ECUAPASS, este es el sistema aduanero que permite a exportadores e importadores realizar todas sus operaciones de comercio exterior. Solicitud de Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior de ECUAPASS.

3.3.9. Barreras arancelarias y no arancelarias.

Según el Internacional Trade Centre, el comercio entre Ecuador y China dispone de aranceles de nación favorecida, esto quiere decir que el arancel aplicado a la

importación corresponde a un 0% gracias al Tratado de Libre Comercio firmado entre ambas naciones firmado en 2023.

Existen 6 requisitos reglamentarios para importar desde China a Ecuador de lauril éter sulfato de sodio bajo la partida arancelaria 3402.11.10.10:

Tabla 19. Requisitos reglamentarios para importar lauril éter sulfato de sodio desde China hacia Ecuador

Tipo de requisito	Autoridad de aplicación	Título de legislación	Resumen de legislación
Requisito etiquetado. (B310)	Instituto Nacional de Normalización.	Regulación P y M 92 023.	Deberán declarar el contenido neto de acuerdo con las disposiciones de esta Regulación que homologa la Recomendación Internacional N° 79 de la OIML.
	Subsecretaría de Calidad.	Resolución N° 13395.	Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 088. Requisitos de rotulado.
Requisito de calidad, seguridad o rendimiento del producto (B700)	Subsecretaría de Calidad.	Resolución N° 13395.	Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 088. Requisitos de rotulado. Requisitos para la evaluación de la conformidad.
Requisito para la evaluación de la conformidad relacionada con los OTC (B800)	Subsecretaría de Calidad.	Resolución N° 13395.	Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 088-Obstáculos técnicos de comercio.
Requisito de prueba (B820)	Subsecretaría de Calidad.	Resolución N° 13395.	Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 088. Requisitos de pruebas técnicas.
Requisito de certificación (B830)	Comité del comercio exterior. (COMEX)	Resolución N° 116.	Establece los productos sujetos a controles previos a la importación.

Fuente: (Internacional Trade Centre, 2024)

3.3.10. Incoterm.

La importación de lauril éter sulfato de sodio se realizará vía marítima, y la forma de transporte elegida fue el Incoterm CFR (Cost and Freight) utilizado netamente para bienes transportados vía marítima y donde el vendedor y comprador tienen las siguientes obligaciones:

Tabla 20. Responsabilidades Comprador y vendedor del Incoterm CFR

Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
Entrega de la mercancía y documentos comerciales.	Pago de la mercancía según contrato.
Embalaje y preparación adecuados.	Gastos portuarios en destino (descarga, manipulación, tasas).
Transporte interior en el país de origen.	Despacho de importación.
Despacho aduanero de exportación.	Pago de impuestos, IVA y aranceles.
Gastos portuarios en origen.	Transporte interior hasta el destino final.
Contratación y pago del flete marítimo internacional hasta el puerto de destino.	

Fuente: (iContainers, 2025)

Por las razones presentadas anteriormente, el incoterm CFR representa la mejor opción para realizar su primera importación.

3.3.11. Envase

El lauril éter sulfato de sodio viene envasado en tanques de 170 kilos, esa es la forma en la que se lo comercializa internacionalmente y también es la forma en la que 3G ProveedoresQuímicos distribuye el producto desde la bodega a los puntos de venta. Si bien, la mayoría de los productos químicos líquidos se menudean y se envasan en canecas de 20 kilogramos para el mejor manejo y transporte de este, esto no es posible con el lauril debido a su alto grado de viscosidad.

Desde los puntos de venta, se menudean los tanques de 170 kilos de lauril dependiendo de la cantidad y el tipo de envase que el cliente requiera, las ventas llegan a ser desde los 30 gramos hasta los 20 kilos.

3.4. Estudio financiero.

El correcto estudio del análisis financiero es crucial para analizar la solvencia y liquidez del futuro proyecto en base a los beneficios esperados y la capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a corto y largo plazo (Euroinnova, s.f).

En el estudio financiero será analizada la viabilidad y sostenibilidad económica para los próximos cinco años de la importación de 27.000,00 kilos de lauril éter sulfato de sodio.

En la tabla 21 se establece el costo de ventas de 71% calculando el costo total de la importación dividido por las ganancias de la propia importación. $((\$42.457,42/\$59.400,00) * 100)$

Para efectos del proyecto se estableció 30 días para procesar el pago de las cuentas por cobrar y días de caja, definiendo el tiempo máximo de crédito que tienen el cliente desde el cierre de la venta. De esa forma el proyecto busca minorizar los riesgos de liquidez por pagos impuntuales, logrando una capacidad de soportar 30 días sin percibir flujo de capital sin entrar a dificultades económicas.

Se establecieron 45 días para las cuentas por pagar, estableciendo que siempre ingrese capital de las ventas antes que egrese el capital hacia los proveedores. Estableciendo un correcto ciclo de efectivo y obtener mejor flexibilidad al momento de tomar decisiones financieras.

Se estableció un inventario de 30 días para asegurar un óptimo proceso de compras y distribución, asegurando la correcta continuidad operativa. De tal forma que el crecimiento del valor de las compras indica una esperada expansión del proyecto durante los próximos 5 años.

Tabla 21. Datos de proyección

	1	2	3	4	5
% Costo de ventas	71%	71%	71%	71%	71%
Días de cuentas por cobrar	30	30	30	30	30
Días de caja	30	30	30	30	30
Días de cuentas por pagar	40	40	40	40	40
Días de inventarios	60	60	60	60	60
Compras	3.231	46.743	51.417	56.559	62.215

En la tabla 22 se establece las inversiones necesarias para establecer el proyecto. El activo fijo es representado por los \$3,500 necesario para dar la primera cuota del 20% de un montacargas de \$17,000.00, de esa forma el montacargas estará presente desde el primer año y será pagado completamente durante los 5 años planificados dentro del proyecto.

El capital de trabajo se definió en base a los gastos administrativos y de ventas totales de 2 meses. Es así como se sumó los gastos totales de ventas y administrativos del primer año para luego dividirlos entre los 12 meses del año para finalmente multiplicar ese valor mensual por 2. Luego, los gastos preoperativos se definen por los gastos legales y los viajes que la empresa espera incurrir al importar un contenedor de lauril éter sulfato de sodio, se planifica comenzar con \$600 en gastos legales y

\$700 en viajes relacionados a la importación y a su correcto manejo, dándonos un total de \$1.300,00 en gastos preoperativos.

El valor de inventario está definido por los \$42.457,42,00 del costo total de la importación de las 27.000,00 toneladas de lauril éter sulfato de sodio importado desde el puerto de Ningbo Zhoushan en China hacia el puerto de Guayaquil en Ecuador.

De tal forma, con la suma del valor de los activos fijos, el capital de trabajo, los gastos preoperativos y el valor del inventario a importar; la inversión económica necesaria para efectuar el proyecto es \$49.115,50.

Tabla 22. Inversión

	Total
Activo fijo	3.400,00
Capital de trabajo	1.958,08
Gastos preoperativos	1.300,00
Inventarios	42457,42
Total	49.115,50

En la tabla 23 se registrar como único activo al montacargas que 3G Proveedores Químicos planea comprar para mejorar el proceso de logística y almacenamiento de las 27.000,00 toneladas de lauril éter sulfato de sodio, se estableció 5 pagos de \$3.400,00 cada uno, cubriendo así los \$17.000,00 del montacargas al final de los 5 años proyectos.

Tabla 23. Ingresos y salidas de activos fijos

Descripción	0	1	2	3	4	5
Maquinaria	3400	3400	3400	3400	3400	3400
Total	3.400,00	3.400,00	3.400,00	3.400,00	3.400,00	3.400,00

De igual forma se establece la depreciación anual de la maquinaria, estableciendo el valor total del activo dividido por los 10 años de vida útil de la maquinaria.

Tabla 24. Depreciación de activo fijo

Descripción	1	2	3	4	5
Maquinaria	340	340	340	340	340
Total	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00

Las ventas están definidas en el cuadro 25, estas están basadas en las 27,000.00 toneladas que se busca importar cada año, multiplicado por el valor de venta al público

de \$2,20 cada kilo, finalmente el proyecto busca vender la cantidad total al precio establecido para obtener ventas totales por \$59,400.00.

Tabla 25. Ventas

	1	2	3	4	5
(+) Cantidad importada (kg)	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00
(+) Precio de venta por kilo	\$2,20	\$2,20	\$2,20	\$2,20	\$2,20
(=) Ventas totales	\$59.400,00	\$59.400,00	\$59.400,00	\$59.400,00	\$59.400,00

A continuación, en la tabla 26 se establecen los costos de ventas, donde los valores reflejados son obtenidos en base al 11% del costo total, esto fue representado de esa manera debido a que las ventas de lauril éter sulfato de sodio representan ese 11% del total de ventas de 3G ProveedoresQuímicos S.A.S.

En los costos de ventas podemos ver reflejado el 11% de los valores anuales totales de la nómina para 9 personas, sus beneficios sociales, bonos y comisiones y gasto en publicidad.

Tabla 26. Gastos de ventas

	1	2	3	4	5
Nómina	5940	6237	6548,85	6876,2925	7220,10713
Beneficios Sociales	876,15	919,9575	965,955375	1014,25314	1064,9658
Bonos Comisiones	/ 77	80,85	84,8925	89,137125	93,5939813
Publicidad	253	265,65	278,9325	292,879125	307,523081
Total	7.146,15	7.503,46	7.878,63	8.272,56	8.686,19

Además, se sigue la misma lógica de tomar el 11% del costo administrativo total en el gasto de nómina de 2 personas, beneficios sociales, servicios básicos, gastos de mantenimiento de la oficina, honorarios profesionales, suministros de oficina y las depreciaciones y amortizaciones fueron calculadas en base a los valores determinados.

Tabla 27. Gastos de administración

	1	2	3	4	5
Nómina	3300	3465	3638,25	3820,1625	4011,17063
Beneficios Sociales	194,7	204,435	214,65675	225,389588	236,659067
Servicios Básicos	323,4	339,57	356,5485	374,375925	393,094721
Mantenimiento	55	57,75	60,6375	63,669375	66,8528438
Depreciaciones					340,00
	340,00	340,00	340,00	340,00	
Amortizaciones					260,00
	260,00	260,00	260,00	260,00	
Honorarios Profesionales	93,5	98,175	103,08375	108,237938	113,649834
Suministros de oficina	35,75	37,5375	39,414375	41,3850938	43,4543484
Total					5.464,88
	4.602,35	4.802,47	5.012,59	5.233,22	

Finalmente, en el estado de resultados se refleja un crecimiento anual del 10% para las ventas de lauril éter sulfato de sodio, donde si bien el costo de ventas va aumentando, esto es normal y sano para el crecimiento de un negocio, siempre y cuando el margen de contribución crezca año a año, el cual es el caso de las proyecciones para 3G ProveedoresQuímicos.

Donde los gastos de ventas y administrativos van aumentando, esto refleja el sano crecimiento empresarial, ya que cuando mis ingresos aumenten, también lo harán mis costos relacionados.

El principal síntoma de un proyecto con futuro económico se ve reflejado en las utilidades, donde finalmente establecemos si se va a tener pérdida o ganancia, donde se restan las ventas menos los costos, en el caso de 3G ProveedoresQuímicos podemos ver reflejado en la tabla ## como se obtienen utilidad desde el primer año y esta sigue aumentando año tras año.

Tabla 28. Estado de resultados.

	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 59.400	\$ 65.340	\$ 71.874	\$ 79.061	\$ 86.968
Costo de Ventas	\$ 42.174	\$ 46.391	\$ 51.031	\$ 56.134	\$ 61.747
Margen de Contribución	\$ 17.226	\$ 18.949	\$ 20.843	\$ 22.928	\$ 25.221
Gastos de Ventas	\$ 7.146	\$ 7.503	\$ 7.879	\$ 8.273	\$ 8.686
Gastos Administrativos	\$ 4.602	\$ 4.802	\$ 5.013	\$ 5.233	\$ 5.465
Utilidad	\$ 5.478	\$ 6.643	\$ 7.952	\$ 9.422	\$ 11.070

4. CONCLUSIONES

- La importación de lauril éter sulfato de sodio es viable para 3G ProveedoresQuímicos gracias al dominio de infraestructura adecuada, un eficiente sistema logístico al norte de Quito y personal capacitado para hacer realidad el proyecto.
- La viabilidad económica es posible gracias al análisis del estudio financiero del proyecto, donde se evidencio la capacidad de 3G ProveedoresQuímicos para afrontar los costos vinculados y lograr liquidez económica hacia los próximos 5 años.
- A través del análisis PESTEL y las 5 Fuerzas de Porter se logró evidenciar el enorme potencial económico desperdiciado al no modernizar su sistema administrativo en base a redes sociales.

5. RECOMENDACIONES

- Si bien, 3G ProveedoresQuímicos tiene una importante fortaleza logística al norte de Quito, es necesario expandir sus operaciones hacia el sur y oriente de la capital; solo así lograra fortalecer su imagen corporativa para expandirse a nuevos mercados nacionales.
- La incorporación de redes sociales y pagina web es fundamental para el futuro de 3G ProveedoresQuímicos, una empresa sin presencia en el ecosistema digital es una empresa condenada al olvido del mercado.

Bibliografía

- Actis, E. (2022). *La era de la globalización de riesgos*. Obtenido de CEBRI : <https://cebri-revista.emnuvens.com.br/revista/article/view/31>
- ALADI. (s.f). *ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE RENEGOCIACIÓN DEL PATRIMONIO HISTÓRICO N°29*. ALADI.
- Alvarado, A. C. (2024). *Desafíos ambientales de Ecuador en el 2024: la incertidumbre de la crisis política y la lucha contra las economías ilegales*. Obtenido de MONGABAY: <https://es.mongabay.com/2024/01/desafios-ambientales-ecuador-2024-crisis-politica/>
- Armonía 123. (2025). *Tasas de interés para créditos en Ecuador: Actualización enero 2025*. Obtenido de Armonía 123: <https://www.armonia123.com/blog/tasas-de-interes-para-creditos-en-ecuador-actualizacion-enero-2025>
- Banco Pichincha. (2024). *Análisis PESTEL: evalúa el entorno de tu empresa y toma las mejores decisiones*. Obtenido de Banco Pichincha: <https://www.pichincha.com/blog/analisis-pestel-para-empresas>
- CCG. (2022). *Principales exportaciones del Ecuador*. Obtenido de Cámara de comercio de Guayaquil: <https://www.lacamara.org/website/principales-exportaciones-del-ecuador/>
- CENIA. (2024). *Índice Latinoamericano de Inteligencia Artificial*. CENIA.
- COMEX. (s.f). *Acuerdo de Asociación Comercial entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República del Ecuador*. Obtenido de COMEX: <https://www.comex.go.cr/tratados/ecuador/>
- Comunidad Andina. (2003). *CAN y Mercosur suscribieron un Acuerdo de Libre Comercio*. Obtenido de Comunidad Andina: <https://www.comunidadandina.org/notas-de-prensa/can-y-mercosur-suscribieron-un-acuerdo-de-libre-comercio/>
- Comunidad Andina. (s.f). *¿Quiénes somos?* . Obtenido de Comunidad Andina: <https://www.comunidadandina.org/quienes-somos/>
- Diario del Exportador. (2025). *Guía Documentos Exportación: Packing List*. Obtenido de Diario del Exportador: <https://www.diariodelexportador.com/2025/04/guia-packing-list.html>
- Economipedia. (2020). *Acuerdo comercial*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>
- Economipedia. (2024). *Balanza comercial: Qué es y cómo afecta a tu economía*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/balanza-comercial.html>

- EFTA. (s.f). *The European Free Trade Association*. Obtenido de EFTA:
<https://www.efta.int/about-efta/european-free-trade-association>
- EKOS. (2017). *Industria Química: encadenamientos productivos*. Obtenido de EKOS:
<https://ekosnegocios.com/articulo/industria-quimica-encadenamientos-productivos>
- El Comercio . (2024). *Las importaciones cayeron en Ecuador, ¿qué implicaciones tiene?* Obtenido de El Comercio :
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/las-importaciones-cayeron-en-ecuador-que-implicaciones-tiene.html>
- El Comercio . (2025). *Riesgo país de Ecuador cambia tras la victoria de Daniel Noboa*. Obtenido de El Comercio:
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/riesgo-pais-ecuador-reduce-drasticamente-victoria-daniel-noboa/>
- El Comercio. (2018). *El Salvador y Ecuador firman acuerdo para producción conjunta y exportar a la Unión Europea*. Obtenido de El Comercio :
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/elsalvador-ecuador-acuerdocomercial-produccion-exportacion.html>
- El Comercio. (2025). *Conozca los principales destinos de los productos de exportación de Ecuador en 2024*. Obtenido de El Comercio :
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/principales-destinos-productos-exportacion-ecuador-2024.html>
- El Nuevo Ecuador. (2025). *Acuerdos Comerciales*. Obtenido de Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca:
<https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- El Universo. (2025). *Un corto primer mandato de Daniel Noboa que deja medidas 'clave' en el área económica*. Obtenido de El Universo:
<https://www.eluniverso.com/noticias/economia/balance-economia-ecuador-primer-periodo-gobierno-daniel-noboa-ecuador-2025-nota/>
- Euroinnova. (s.f). *Euroinnova*. Obtenido de Importancia del análisis financiero en la gestión empresarial: <https://www.euroinnova.com/inversiones-y-finanzas/articulos/analisis-financiero-importancia>
- Faster Capital . (s.f). *Ventajas Y Desventajas Del Superávit Comercial*. Obtenido de Faster Web : <https://fastercapital.com/es/tema/ventajas-y-desventajas-del-super%C3%A1vit-comercial.html>
- Freire, M. T. (2021). *Impacto de la Balanza Comercial en el Crecimiento Económico Ecuatoriano, Período 1990-2019*. Obtenido de Revista Científica y Tecnológica UPSE: <https://doi.org/10.26423/rctu.v8i1.554>

- Galán, J. S. (09 de abril de 2024). *Ventaja comparativa: Qué es y por qué es importante*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html>
- Gayubas, A. (20 de abril de 2025). *Globalización*. Obtenido de Globalización:
<https://concepto.de/globalizacion/>
- Gobierno del Ecuador. (2020). *Acuerdo Ministerial 197*. Gobierno del Ecuador.
- Grupo Banco Mundial. (14 de abril de 2025). *Ecuador: panorama general*. Obtenido de Grupo Banco Mundial:
<https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview#1>
- iContainers. (2025). *Incoterm CFR (Cost and Freight) - Uso y Significado*. Obtenido de iContainers: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/cfr/>
- INEC. (2025). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), Abril 2025*. INEC.
- INEC. (2025). *Registro Estadístico de Empresas*. INEC.
- Infobae. (03 de abril de 2025). *Estas son las medidas que adoptarán los países alcanzados por los aranceles recíprocos anunciados por Trump*. Obtenido de Infobae: <https://www.infobae.com/america/mundo/2025/04/03/cuales-son-las-medidas-que-planean-tomar-los-paises-alcanzados-por-los-aranceles-reciproc-anunciados-por-trump/>
- Internacional Database. (2025). *International Database (IDB)*. Obtenido de United States Census Bureau: https://www.census.gov/data-tools/demo/idb/#/dashboard?dashboard_page=country&COUNTRY_YR_ANIM=2025&CCODE_SINGLE=PE&subnat_map_admin=ADM1&CCODE=PE&popPages=PYRAMID&menu=countryViz
- Internacional Trade Centre. (2024). *Condiciones de acceso a los mercados*. Obtenido de Market Access Map:
<https://www.macmap.org/es//query/results?reporter=218&partner=156&product=340211&level=6#jump-to-custom-duties-content>
- Jaramillo, S., & Tonon, L. (2023). *Ventajas y desventajas de la firma de tratados de libre comercio*. Obtenido de Revista Internacional de Administración:
<https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/eg/article/view/4120>
- López, J. F. (27 de febrero de 2024). *Comercio internacional: Qué es, historia y beneficios*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>
- López, L. R. (2021). *Comercio internacional, prosperidad y desigualdad en la globalización*. Obtenido de Proquest:
<https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n71.2021.11736>

- Miller, T. (s.f). *El envejecimiento de la población en Ecuador: la revolución silenciosa*. Personas adultas mayores, ensayos sobre sus derechos.
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2016). *Acuerdo comercial entre Nicaragua y Ecuador*. Obtenido de El Nuevo Ecuador: <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Acuerdo-de-Alcance-Parcial-entre-Ecuador-y-Nicaragua.pdf>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2020). *Asamblea Nacional aprobó Acuerdo Comercial con Reino Unido*. Obtenido de El Nuevo Ecuador: <https://www.produccion.gob.ec/asamblea-nacional-aprobo-acuerdo-comercial-con-reino-unido/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2021). *Ecuador ampliará acuerdo comercial con Guatemala*. Obtenido de El Nuevo Ecuador: <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-ampliara-acuerdo-comercial-con-guatemala/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (s.f). *Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea*. Obtenido de El Nuevo Ecuador: <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (s.f). *Acuerdo de Asociación Comercial entre Ecuador y Costa Rica*. Obtenido de El Nuevo Ecuador: <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-de-asociacion-comercial-entre-ecuador-y-costa-rica/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (s.f). *Tratado de Libre Comercio Ecuador – China*. Obtenido de El Nuevo Ecuador: <https://www.produccion.gob.ec/tratado-de-libre-comercio-ecuador-china/>
- Ningbo Zhoushan Port. (s.f). *Ningbo Zhoushan Port*. Obtenido de Zhejiang Seaport: <https://www.zjseaport.com/jtwwen/gywm/gkgk/>
- OEC. (2021). *Ecuador/ Cuba*. Obtenido de OEC: <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/ecu/partner/cub>
- Ojeda, A. V. (31 de mayo de 2023). *El contexto global y sus efectos en Ecuador*. Obtenido de Perspectiva: <https://perspectiva.ide.edu.ec/investiga/2023/05/31/el-contexto-global-y-sus-efectos-en-ecuador/>
- Ortiz, L. (2025). *¿Por qué en Ecuador la deuda externa crece mientras el desarrollo humano se estanca?* Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/revistagestion/analisis/ecuador-deuda-externa-desarrollo-humano-financiamiento-93323/>
- Pedrosa, S. J. (2020). *Déficit comercial*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/deficit-comercial.html>

- Pérez, A. (2021). *Documentación y pasos a seguir para elaborar un estudio financiero*. Obtenido de OBS Business School: <https://www.obsbusiness.school/blog/estudio-financiero-en-que-consiste-y-como-llevarlo-cabo>
- Pérez, A. (2021). *Documentación y pasos a seguir para elaborar un estudio financiero*. Obtenido de OBS Business Scholl: <https://www.obsbusiness.school/blog/estudio-financiero-en-que-consiste-y-como-llevarlo-cabo>
- Polo, C. (s/f). *¿Qué es el estudio técnico de un proyecto?* Obtenido de EUROINNOVA: <https://www.euroinnova.com/blog/que-es-el-estudio-tecnico-de-un-proyecto#:~:text=Obras%20f%C3%ADsicas,-,Partes%20que%20conforman%20el%20estudio%20t%C3%A9cnico%20de%20un%20proyecto,el%20tama%C3%B1o%20y%20la%20localizaci%C3%B3n.>
- Primicias. (2024). *Ecuador y su tortuoso camino hacia el libre comercio*. Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/comercio-exterior-acuerdo-tlc-ecuador/>
- Primicias. (2025). *Pymes ecuatorianas: Un vistazo en datos*. Obtenido de Primicias: https://www.primicias.ec/nota_comercial/hablemos-de/empresas/actualidad-empresas/pymes-ecuatorianas-transformacion-crecimiento-exponencial
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2019). *Ecuador impulsa acciones para reducir los efectos de la contaminación asociada a compuestos químicos*. Obtenido de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo: <https://www.undp.org/es/ecuador/noticias/ecuador-impulsa-acciones-para-reducir-los-efectos-de-la-contaminacion-asociada-compuestos-quimicos>
- Quiroz, G. (2025). *Los desafíos que Ecuador afronta en innovación y tecnología*. Obtenido de El Comercio : <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/problemas-que-heredara-el-proximo-presidente-de-ecuador-en-innovacion-y-tecnologia/>
- República del Ecuador. (2024). *Rendición de cuentas 2023*. República del Ecuador.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2025). *Para Importar*. Obtenido de Gobierno del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>
- Servicio Nacional de Adunana Nacional. (s.f). *Comunidad Andina (CAN)*. Obtenido de El Nuevo Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/comunidad-andina-can/>
- Subgerencia de Programación y Regulación Dirección Nacional de Integración Monetaria y Financiera. (2020). *Acuerdo Comercial con Asociación Europea de Libre Comercio*. Banco Central del Ecuador.

- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile. (s.f). *Chile- Ecuador Acuerdo de Integración Comercial* . Obtenido de Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile: <https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/ecuador>
- SWI. (2025). *Ecuador registra crecimiento de 17 % en exportaciones durante los 2 primeros meses de 2025*. Obtenido de SWI swissinfo.ch: [https://www.swissinfo.ch/spa/ecuador-registra-crecimiento-de-17-%25-en-exportaciones-durante-los-2-primeros-meses-de-2025/89170098#:~:text=Quito%2C%2015%20abr%20\(EFE\),Ecuatoriana%20de%20Exportadores%20\(Fedexpor\)](https://www.swissinfo.ch/spa/ecuador-registra-crecimiento-de-17-%25-en-exportaciones-durante-los-2-primeros-meses-de-2025/89170098#:~:text=Quito%2C%2015%20abr%20(EFE),Ecuatoriana%20de%20Exportadores%20(Fedexpor)).
- Tapia, E. (2025). *¿Qué indicadores muestran que la economía de Ecuador se comienza a recuperar en este 2025 tras la recesión?* Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/economia/indicadores-recuperacion-economia-ecuador-ventas-inversion-credito-98186/>
- UNADE. (2022). *Ventaja absoluta y corporativa*. Obtenido de Universidad Americana de Europa : <https://unade.edu.mx/ventaja-absoluta-y-comparativa/>
- UNIR. (19 de julio de 2024). *Las teorías del comercio internacional: causas y efectos de las relaciones comerciales entre países*. Obtenido de UNIR: <https://www.unir.net/revista/empresa/teorias-comercio-internacional/>
- UNIR. (2025). *Las 5 Fuerzas de Porter: Qué son y cómo aplicarlas a negocios*. Obtenido de La Universidad en Internet: <https://ecuador.unir.net/actualidad-unir/5-fuerzas-porter/>
- Universidad Anáhuac Querétaro. (2022). *Posgrados Anáhuac*. Obtenido de Anáhuac : <https://queretaro.anahuac.mx/blog/qu%C3%A9-es-un-estudio-de-mercado-y-c%C3%B3mo-me-sirve>
- Universidad Piloto de Colombia. (s.f.). *¿Qué es la ventaja comparativa?* Obtenido de Universidad Piloto de Colombia: <https://estudiarvirtual.unipiloto.edu.co/blog/ventaja-comparativa-que-es>
- Vadequímica. (2023). *Lauril éter sulfato de sodio: Usos y aplicaciones*. Obtenido de Vadequímica: https://www.vadequimica.com/blog/todos-los-articulos/lauril-eter-sulfato-de-sodio.html?srsltid=AfmBOopkclvIoV01srQg9LtYiMchUYcZml1aLmd_-BPCO3ZAYG4qa3k-
- Vivar, E. (2024). *Top 10 productos de importación de Ecuador*. Obtenido de Forber Ecuador: <https://www.forbes.com.ec/rankings/top-10-productos-importacion-ecuador-n52555>