



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TEMA:

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE TÉ VERDE
EN POLVO TIPO MATCHA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, CON
ENFOQUE EN EL ESTADO DE OREGÓN**

AUTOR:

JOSÉ ISMAEL SILVA YÁNEZ

TUTOR:

Mgs. MARCELA CORONEL

IBARRA – ECUADOR

JUNIO, 2026

Ibarra, 26 de jul. de 26

CERTIFICACIÓN TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado: **PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE TÉ VERDE EN POLVO TIPO MATCHA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, CON ENFOQUE EN EL ESTADO DE OREGÓN**, presentado por el estudiante **José Ismael Silva Yáñez** con cédula de ciudadanía N° **1004060404**, para obtener el Título de Licenciado en Negocios Internacionales.

Certifico que el trabajo cumple con todos los parámetros establecidos, mediante el cual el estudiante demuestra el desarrollo de competencias en el campo de conocimiento de su profesión con un nivel de argumentación coherente, para ser sometido a la evaluación por parte de los lectores.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de originalidad de TURNITIN.

RECURSO EDUCATIVO PARA LA PROGRAMACIÓN EN EL ÁREA DE INFORMÁTICA			
INFORME DE ORIGINALIDAD			
5%	4%	2%	2%
ÍNDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
FUENTES PRIMARIAS			
1	Submitted to Universidad de Málaga - Tii		< 1 %
	Trabajo del estudiante		
2	Submitted to Universicorp Universi S.A. Blue Hill College		< 1 %
	Trabajo del estudiante		
3	Submitted to Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia		< 1 %
	Trabajo del estudiante		
4	herostartup.com		< 1 %
	Fuente de Internet		
5	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá		< 1 %
	Trabajo del estudiante		
6	lareferencia.info		< 1 %
	Fuente de Internet		
7	www.atenas-school.edu.ec		< 1 %
	Fuente de Internet		
8	repositorio.itb.edu.ec		
	Fuente de Internet		

MARCELA FERNANDA CORONEL
 (f) PINDUISACA
 Mgs. Marcela Fernanda Coronel Pinduisaca

Firmado digitalmente por
 MARCELA FERNANDA CORONEL PINDUISACA

TUTOR DE TRABAJO
 C.C.: 1003002738

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El tribunal examinador, aprueba el presente trabajo en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra:

MARCELA FERNANDA
CORONEL
PINDUISACA
(f):

Firmado digitalmente
por MARCELA
FERNANDA CORONEL
PINDUISACA

Mgs. Marcela Fernanda Coronel Pinduisaca

C.C.: 1003002738

Jorge
Enríquez
Grijalva
(f):.....

Firmado digitalmente
por Jorge Enríquez
Grijalva
Fecha: 2026.07.29
12:51:01 -05'00'

Mgs. Jorge Filiberto Enríquez Grijalva

C.C.: 1001839479

María
Antonieta Rey
(f):.....

Digitally signed by
María Antonieta Rey
Date: 2026.07.30
13:36:13 -05'00'

Mgs. María Antonieta Rey Bolaños

C.C.: 1001563582

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, José Ismael Silva Yáñez, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones a título gratuito y oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 26 de jul. de 26

JOSÉ ISMAEL
(f): SILVA YÁNEZ



Firmado digitalmente por JOSÉ
ISMAEL SILVA YÁNEZ
Fecha: 2026.07.26 20:16:50 -05'00'

José Ismael Silva Yáñez

C.C.: 1004060404

AUTORIA

Yo, *José Ismael Silva Yáñez* portador de la cedula de ciudadanía N° 1004060404, declaro que el presente trabajo de investigación es de total responsabilidad del autor, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

JOSÉ ISMAEL
(f) SILVA YÁÑEZ
Firmado digitalmente por
JOSÉ ISMAEL SILVA YÁÑEZ
Fecha: 2026.07.26 20:17:32
-05'00'

José Ismael Silva Yáñez

C.C.: 1004060404

DEDICATORIA

A mis padres, Juan y Ruth, pilares fundamentales en mi vida, quienes con su amor, esfuerzo y apoyo incondicional me han acompañado durante cada etapa de este camino. Gracias por creer en mí, por brindarme su confianza y por ser mi mayor motivación para seguir adelante incluso en los momentos más difíciles.

A mi tía María y a mi tío Juan Miguel, por su apoyo, sus consejos y por estar presentes durante este proceso, aportando de diferentes maneras a mi crecimiento personal y profesional. Gracias por sus palabras de aliento y por demostrarme siempre su cariño y confianza.

A mi hermano Sebas, por ser una fuente de inspiración y alegría en mi vida. Gracias por acompañarme, por motivarme a seguir mejorando y por compartir conmigo cada logro alcanzado durante este camino.

A Elena, por su apoyo, paciencia y compañía durante esta etapa. Gracias por estar presente, por brindarme ánimo en los momentos de dificultad y por formar parte importante de este proceso.

A mis docentes y maestros, quienes con sus conocimientos, dedicación y compromiso contribuyeron a mi formación académica y profesional, dejando enseñanzas que serán importantes en mi futuro.

Finalmente, dedico este trabajo a mi familia y a todas las personas que de una u otra manera me acompañaron durante este proceso, confiando en mis capacidades y motivándome a alcanzar esta meta.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por brindarme fortaleza, sabiduría y perseverancia durante este proceso, permitiéndome alcanzar una meta importante dentro de mi formación profesional.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra, por ser la institución que me permitió formarme académicamente, adquirir nuevos conocimientos y desarrollar las capacidades necesarias para enfrentar los retos profesionales.

A mis padres, por ser mi principal apoyo durante este camino, por los valores que me han inculcado y por motivarme constantemente a esforzarme y seguir adelante para alcanzar mis objetivos.

A mi familia, por acompañarme durante esta etapa y brindarme su apoyo incondicional en cada momento.

Agradezco al Mgs. Esteban Garrido, por compartir sus conocimientos, aportar a mi formación profesional y motivarme a desarrollar una visión más amplia dentro del ámbito académico.

A la Mgs. Marcela Coronel, por su orientación, apoyo y compromiso durante mi proceso de aprendizaje, contribuyendo significativamente al desarrollo de esta investigación.

De manera especial, agradezco al Mgs. Edison Vinuesa, por haberme guiado durante esta etapa como estudiante, por su paciencia, dedicación y acompañamiento en el desarrollo de este trabajo de investigación, aportando con sus conocimientos y recomendaciones para lograr culminar este proceso.

Finalmente, agradezco a mi amigo Jhon Rivadeneira, por ser mi mano derecha durante esta etapa, por su apoyo constante, sus consejos y por acompañarme en los momentos de dificultad, demostrando siempre su amistad y compromiso.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN TUTOR	ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS	iv
AUTORIA.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTOS	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
RESUMEN	xv
ABSTRACT.....	xvi
1. INTRODUCCIÓN	17
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	20
2.1. Antecedentes	20
2.2. Marco Teórico	23
2.2.1. Teorías del comercio internacional	23
2.2.2. Empresa.....	26
2.2.3. Exportación.....	29
2.2.4. Té Matcha	33
3. MATERIALES Y MÉTODOS.....	35
3.1. Enfoque	35
3.2. Metodología	36
3.3. Población.....	37
3.4. Muestra	38
3.5. Variables, indicadores y técnicas.	39

3.6.	Instrumentos.....	40
3.7.	Procedimientos de aplicación	41
3.8.	Análisis de datos de los instrumentos aplicados	41
3.8.1.	Encuesta dirigida a establecimientos en el estado de Oregón.....	41
3.8.2.	Entrevista realizada a Essente.....	43
3.8.3.	Entrevista dirigida a productores de té verde tipo matcha.....	45
4.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	54
4.1.	Resultados	54
4.1.1.	Encuestas dirigidas a los establecimientos del estado de Oregón.....	54
4.1.2.	Entrevista realizada a proveedor local Essente	55
4.1.3.	Entrevista realizada a productores locales	55
4.1.4.	Resultados de la propuesta.....	56
4.2.	Discusión.....	58
4.2.1.	Impacto del té verde tipo matcha en el estado de Oregón	58
4.2.2.	Rol de proveedores locales	59
4.2.3.	Rol de productores locales	59
4.2.4.	Discusión de la Propuesta	60
5.	PROPUESTA.....	62
5.1.	Propuesta administrativa.....	62
5.1.1.	Nombre de la empresa	62
5.1.2.	Logo de la empresa	62
5.1.3.	Misión y visión	62
5.1.4.	Valores.....	63
5.1.5.	Organigrama estructural.....	63
5.1.6.	Manual de funciones	63

5.2.	Propuesta Legal.....	66
5.3.	Propuesta de comercialización.....	68
5.3.1.	Producto	68
5.3.2.	Precio	71
5.3.3.	Plaza.....	71
5.3.4.	Promoción	72
5.4.	Propuesta de Exportación	73
5.4.1.	Pasos previos a una Exportación.....	74
5.4.2.	Exportación definitiva.....	74
5.4.3.	Declaración aduanera de exportación	75
5.4.4.	Partida arancelaria del producto.....	77
5.4.5.	Selección de proveedores.....	77
5.4.6.	Nota de pedido	78
5.4.7.	Proforma de importación	79
5.5.	Estudio Financiero	80
5.5.1.	Inversión inicial	80
5.5.2.	Inversión fija	80
5.5.3.	Inversión variable.....	81
5.5.4.	Gastos administrativos	81
5.5.5.	Sueldo del personal	82
5.5.6.	Gastos de exportación	84
5.5.7.	Determinación de costos de exportación	85
5.5.8.	Determinación del precio	86
5.5.9.	Financiamiento del proyecto	86
5.5.10.	Determinación del costo de oportunidad	88

5.5.11.	Presupuesto del proyecto	88
5.5.12.	Proyección de gastos administrativos	89
5.5.13.	Proyección de gastos de exportación	90
5.5.14.	Depreciaciones y amortizaciones.....	90
5.5.15.	Estado de resultados.....	91
5.5.16.	Balance General	92
5.5.17.	Flujo de efectivo	92
5.5.18.	Valor presente neto.....	93
5.5.19.	Costo beneficio	93
5.5.20.	Periodo de recuperación de la inversión	93
5.5.21.	Tasa interna de retorno.....	94
5.5.22.	Determinación del punto de equilibrio	94
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	97
6.1.	Conclusiones	97
6.2.	Recomendaciones	99
7.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	101
	ANEXOS	103
	Anexo 1	103
	Anexo 2.....	111
	Anexo 3	122
	Anexo 4.....	124
	Anexo 5.....	126

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	28
Tabla 2	32
Tabla 3	37
Tabla 4	39
Tabla 5	41
Tabla 6	43
Tabla 7	45
Tabla 8	48
Tabla 9	50
Tabla 10	64
Tabla 11	80
Tabla 12	80
Tabla 13	80
Tabla 14	81
Tabla 15	81
Tabla 16	82
Tabla 17	82
Tabla 18	82
Tabla 19	83
Tabla 20	83
Tabla 21	84
Tabla 22	84
Tabla 23	84
Tabla 24	85
Tabla 25	85
Tabla 26	86
Tabla 27	86
Tabla 28	86
Tabla 29	87
Tabla 30	87

Tabla 31	88
Tabla 32	88
Tabla 33	88
Tabla 34	89
Tabla 35	89
Tabla 36	90
Tabla 37	90
Tabla 38	91
Tabla 39	91
Tabla 40	92
Tabla 41	92
Tabla 42	93
Tabla 43	93
Tabla 44	93
Tabla 45	94
Tabla 46	94
Tabla 47	95
Tabla 48	95
Tabla 49	96
Tabla 50	111
Tabla 51	112
Tabla 52	113
Tabla 53	114
Tabla 54	115
Tabla 55	116
Tabla 56	117
Tabla 57	118
Tabla 58	119
Tabla 59	120
Tabla 60	121

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	34
Figura 2	62
Figura 3	63
Figura 4	68
Figura 5	70
Figura 6	71
Figura 7	72
Figura 8	72
Figura 9	73
Figura 10	74
Figura 11	75
Figura 12	76
Figura 13	78
Figura 14	78
Figura 15	79
Figura 16	111
Figura 17	112
Figura 18	113
Figura 19	114
Figura 20	115
Figura 21	116
Figura 22	117
Figura 23	118
Figura 24	119
Figura 25	120
Figura 26	121

RESUMEN

El té verde tipo matcha es un producto con una demanda potencial en mercados donde la tendencia de consumo se basa en alimentos y bebidas saludables alineadas a una dieta verde. El matcha que se consumen generalmente proviene de Asia, de modo que, se presenta una propuesta para la creación de la empresa Andes Matcha exportadora de té verde en polvo tipo matcha, donde inicialmente tiene un enfoque en el mercado del estado de Oregón, Estados Unidos. El propósito de la investigación tiene como fin analizar y diagnosticar el entorno productivo y comercial. Asimismo, a través de encuestas y cuestionarios estructurados se identifica las preferencias y hábitos de los consumidores para que el producto pueda ser competitivo en un mercado con una amplia gama de productos sustitutos. Además, se emplea de un análisis financiero que demuestra la viabilidad de exportar matcha hacia Estados Unidos en el estado de Oregón. Generalmente el matcha se produce en China y Japón, pero por qué no incentivar el desarrollo productivo de estos productos en el Ecuador.

Palabras clave: Matcha, té verde, exportación, empresa, proveedores, productores, cafeterías, orgánico, Oregón

ABSTRACT

Matcha green tea is a product with potential demand in markets where the consumption trend is based on healthy foods and beverages aligned with a green diet. The matcha consumed generally comes from Asia; therefore, this proposal presents the creation of Andes Matcha, an exporting company of powdered matcha green tea, initially focusing on the Oregon market in the United States. The purpose of this research is to analyze and diagnose the production and commercial environment. Furthermore, through surveys and structured questionnaires, consumer preferences and habits are identified so that the product can be competitive in a market with a wide range of substitute products. Additionally, a financial analysis is used to demonstrate the viability of exporting matcha to the United States, specifically to the state of Oregon. Matcha is generally produced in China and Japan, but why not encourage the development of its production in Ecuador?

Keywords: Matcha, green tea, export, company, suppliers, producers, coffee shops, organic, Oregon

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, los hábitos de consumo han experimentado cambios importantes debido al creciente interés de las personas por mantener estilos de vida más saludables. Como resultado, productos naturales y funcionales han ganado espacio en los mercados internacionales, destacándose el té verde tipo matcha por sus propiedades nutricionales, su alto contenido de antioxidantes y su versatilidad para ser utilizado en bebidas, alimentos y suplementos. Esta tendencia ha impulsado el crecimiento de su demanda, especialmente en países donde los consumidores valoran cada vez más los productos asociados al bienestar y la salud.

En este contexto, la presente investigación aborda la propuesta para la creación de una empresa exportadora de té verde en polvo tipo matcha hacia el mercado de Estados Unidos, con enfoque en el estado de Oregón. La elección de este mercado responde al creciente interés por productos saludables y sostenibles, así como a la presencia de consumidores que buscan alternativas naturales dentro de su alimentación diaria. Esto representa una oportunidad para desarrollar iniciativas empresariales orientadas al comercio internacional y al aprovechamiento de nichos de mercado en constante crecimiento.

La importancia de esta investigación radica en la necesidad de identificar oportunidades comerciales que permitan diversificar la oferta exportable y generar nuevas alternativas de negocio. Para ello, resulta fundamental analizar el entorno productivo, comercial y normativo relacionado con el té verde tipo matcha, así como conocer las características del mercado objetivo y las condiciones necesarias para la implementación de una empresa exportadora capaz de competir en un entorno internacional.

Dentro del estudio intervienen diversos actores. Por un lado, se encuentran los proveedores y comercializadores del producto, quienes constituyen una parte esencial para garantizar el abastecimiento y la calidad requerida. Por otro lado, participan potenciales compradores ubicados en el estado de Oregón, entre ellos cafeterías, tiendas de productos saludables, gimnasios y establecimientos relacionados con el bienestar. El producto analizado es el té verde tipo matcha, mientras que Ecuador se considera como el punto de origen de la operación comercial y Estados Unidos como el mercado de destino.

Finalmente, a partir de la información recopilada mediante fuentes documentales y técnicas de investigación de campo, se desarrollará una propuesta empresarial que permita evaluar la viabilidad de establecer una empresa exportadora de té verde tipo matcha. Esta propuesta incluirá aspectos relacionados con el abastecimiento, la comercialización, la distribución y el posicionamiento del producto, con el propósito de aprovechar las oportunidades existentes en el mercado estadounidense y contribuir al desarrollo de iniciativas vinculadas al comercio exterior.

El objetivo general de la investigación es: Elaborar una propuesta para la creación de una empresa exportadora de té verde en polvo tipo matcha hacia el mercado de Estados Unidos, con enfoque en el estado de Oregón.

Los objetivos específicos son:

- Diagnosticar el entorno productivo, comercial y normativo relacionado con la producción y exportación de té verde de matcha.
- Identificar las preferencias de consumo y tendencias del mercado de té de matcha en el estado de Oregón, considerando factores como competencia y posibles diferenciadores.

- Diseñar un modelo de propuesta de empresa exportadora que incluya factores como presupuesto.
- Diseñar una propuesta que se enfoque en la distribución, promoción y posicionamiento del producto con el fin de lograr la sostenibilidad.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

En el desarrollo de la presente investigación, resulta imprescindible examinar los estudios previos que han abordado temáticas relacionadas con la internacionalización de productos alimenticios funcionales, particularmente aquellos vinculados al té verde en polvo tipo matcha. Si bien no se identifican investigaciones que analicen de manera específica la creación de una empresa exportadora de matcha desde Ecuador hacia el mercado estadounidense y en particular hacia el estado de Oregón, existe una base significativa de literatura académica y reportes sectoriales que permiten comprender el comportamiento del mercado, las tendencias de consumo y las estrategias de inserción internacional aplicables a este tipo de producto.

Uno de los antecedentes más relevantes es el estudio desarrollado por (Hebrero, 2022), en el cual se plantea una propuesta integral de comercio exterior para la comercialización de té matcha producido por la empresa japonesa Itohkyuemon en el mercado alemán. En cuanto a su metodología, el autor emplea un enfoque cualitativo–descriptivo con apoyo en análisis documental y estudio de mercado comparativo, evaluando variables como demanda, competencia, tendencias de consumo y canales de distribución en distintos países europeos. Asimismo, se incorporan herramientas propias de la planificación estratégica internacional, tales como análisis PESTEL, análisis de competencia y segmentación de mercado.

Los resultados de esta investigación evidencian que Alemania presenta condiciones favorables para la introducción del matcha, debido a una alta conciencia en torno a la salud y el consumo de productos orgánicos. Se concluye que la comercialización del producto es viable siempre que se implementen estrategias adecuadas de posicionamiento, diferenciación y

distribución selectiva. Además, se identifica que el valor agregado del matcha asociado a sus beneficios antioxidantes y su origen Premium constituye un factor clave para su aceptación en mercados exigentes, lo cual resulta extrapolable al contexto estadounidense.

Por otro lado, el análisis sectorial publicado por World Tea News (2023) aporta una visión actualizada sobre la evolución del mercado del matcha en Estados Unidos. La metodología empleada en dicho informe se fundamenta en un enfoque cuantitativo-analítico, basado en la recopilación de datos de comercio internacional, estadísticas de importación, entrevistas a actores del sector y el análisis de tendencias de consumo.

Entre los principales resultados, el informe destaca que la ciudad de Portland se ha consolidado como un núcleo estratégico para la comercialización de matcha, impulsado por la presencia de empresas como Mizuba Tea Co. Asimismo, se evidencia que la mayor parte del matcha importado se consume en formato de polvo, debido a su versatilidad en aplicaciones como bebidas especializadas, gastronomía y coctelería. El estudio también concluye que el crecimiento del mercado está estrechamente vinculado a tendencias de bienestar, estilos de vida saludables y la influencia de plataformas digitales, lo que fortalece la proyección de demanda en nichos específicos como el de Oregón.

Finalmente, el informe elaborado por (Grand View Research, 2022) proporciona un respaldo cuantitativo relevante sobre la evolución del mercado norteamericano de té matcha. La metodología empleada en dicho estudio se basa en un enfoque econométrico y de análisis de mercado, el cual integra datos históricos, proyecciones estadísticas y modelos de crecimiento.

Este análisis incorpora indicadores como la tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR), además de variables macroeconómicas, cambios en los hábitos de consumo y segmentación del

mercado por tipo de producto y canales de distribución. Estos elementos permiten comprender de manera más precisa la dinámica y proyección del mercado del matcha en Estados Unidos.

Los resultados obtenidos indican un crecimiento sostenido del mercado del matcha en América del Norte, liderado por Estados Unidos, con una expansión significativa en los sectores minorista y alimentario. Se identifica que la demanda está impulsada principalmente por consumidores que priorizan productos naturales, orgánicos y funcionales. Asimismo, el estudio concluye que existe un amplio potencial de desarrollo en mercados regionales con alta afinidad hacia estilos de vida saludables, como es el caso del estado de Oregón, lo que respalda la viabilidad de propuestas exportadoras dirigidas a este tipo de nichos.

En conjunto, estos antecedentes no solo permiten comprender la dinámica global del mercado del matcha, sino que también evidencian la existencia de metodologías sólidas para su análisis y resultados consistentes en torno a su crecimiento y aceptación en mercados desarrollados. De este modo, se establece una base empírica robusta que sustenta la pertinencia de la presente investigación y orienta el diseño de una estrategia de internacionalización viable y competitiva.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Teorías del comercio internacional

Las teorías del comercio internacional constituyen un pilar fundamental para comprender la viabilidad y sostenibilidad de la propuesta de creación de una empresa exportadora de té verde en polvo tipo matcha hacia el mercado de Estados Unidos, con énfasis en el estado de Oregón. Estas teorías permiten analizar, desde una perspectiva económica y estratégica, los factores que justifican la especialización productiva, la inserción en mercados internacionales y la generación de ventajas que permitan competir en entornos globalizados. En este contexto, destacan dos enfoques particularmente relevantes: la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo y el modelo de las ventajas competitivas de las naciones de Michael Porter.

La teoría de la ventaja comparativa, planteada por David Ricardo en 1817, sostiene que los países deben especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes en los que poseen un menor costo de oportunidad relativo, incluso cuando no cuentan con una ventaja absoluta en su producción (Ricardo, 1817). Este principio permite explicar cómo naciones con distintos niveles de desarrollo pueden beneficiarse del comercio internacional mediante la especialización eficiente de sus recursos.

En el caso de la presente investigación, esta teoría se relaciona directamente con el potencial de Ecuador para incursionar en la producción y exportación de té verde tipo matcha. El país cuenta con condiciones agroecológicas favorables como diversidad climática, suelos fértiles y disponibilidad de mano de obra que podrían traducirse en costos de producción relativamente competitivos frente a otros países productores. Bajo esta lógica, Ecuador podría especializarse en la producción de matcha, mientras que Estados Unidos, y particularmente el estado de Oregón,

representa un mercado con alta capacidad adquisitiva y una creciente demanda de productos saludables y funcionales.

De esta manera, se configura una relación de complementariedad: mientras Ecuador aporta eficiencia productiva, el mercado estadounidense aporta demanda sofisticada. Esta dinámica se alinea con los principios ricardianos, en los que el comercio internacional permite maximizar beneficios mutuos. Además, el crecimiento sostenido de las importaciones de matcha en Estados Unidos evidencia una oportunidad concreta para países emergentes que busquen insertarse en este nicho de mercado, siempre que logren cumplir con estándares de calidad y diferenciación.

Por su parte, el modelo de las ventajas competitivas de las naciones, desarrollado por Michael Porter (1990), amplía el análisis más allá de los costos relativos, incorporando factores estructurales que determinan la competitividad de un país o sector en el mercado internacional. Este modelo, conocido como el “Diamante de Porter”, se compone de cuatro elementos principales: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, industrias relacionadas y de apoyo, y estrategia, estructura y rivalidad de las empresas, a los que se suman el rol del gobierno y factores fortuitos (Porter, 1990).

Aplicado a la presente propuesta, este enfoque permite comprender cómo Ecuador podría no solo participar en el mercado internacional del matcha, sino también desarrollar una ventaja competitiva sostenible. En primer lugar, en cuanto a las condiciones de los factores, el país tiene el potencial de desarrollar una producción especializada mediante la implementación de prácticas agrícolas orgánicas e innovadoras, lo cual es altamente valorado en mercados como el estadounidense. En segundo lugar, las condiciones de la demanda externa especialmente en regiones como Oregón muestran una clara inclinación hacia productos naturales, saludables y sostenibles, lo que favorece la introducción del matcha como producto diferenciado.

Asimismo, la existencia o desarrollo de industrias relacionadas, como el sector agrícola especializado, la agroindustria y la logística de exportación, resulta clave para fortalecer la cadena de valor. Finalmente, la estrategia empresarial y la capacidad de diferenciación a través de certificaciones orgánicas, branding y valor agregado serán determinantes para competir con actores consolidados, como los productores japoneses, quienes han logrado posicionarse a nivel global gracias a su enfoque en calidad e innovación.

En este sentido, el modelo de Porter permite entender que la competitividad no depende únicamente de los costos, sino de la capacidad de generar valor, innovar y adaptarse a las exigencias del mercado. Para la propuesta planteada, esto implica que el éxito no radicará únicamente en producir matcha, sino en desarrollar una propuesta de valor diferenciada que conecte con las tendencias de consumo del mercado objetivo.

En conjunto, ambas teorías ofrecen un marco analítico complementario para sustentar la viabilidad de la propuesta. Mientras la teoría de la ventaja comparativa justifica la especialización productiva de Ecuador en la producción de matcha para exportación, el modelo de ventajas competitivas de Porter orienta el diseño de estrategias que permitan posicionar el producto de manera efectiva en el mercado de Oregón.

De este modo, la investigación no solo se fundamenta en la existencia de condiciones favorables para el comercio, sino también en la necesidad de construir ventajas sostenibles que permitan competir en un mercado dinámico y exigente. Esta articulación teórica fortalece la propuesta y aporta una base sólida para el desarrollo del plan de negocios y la estrategia de internacionalización.

Desde el punto de vista de la actividad económica, las empresas pueden ser industriales, comerciales o de servicios. En este caso, la empresa propuesta presenta un enfoque mixto, al involucrar procesos agroindustriales en la obtención del producto y actividades comerciales en su distribución internacional.

2.2.2. Empresa

Las empresas constituyen unidades económicas fundamentales dentro del sistema productivo, encargadas de organizar, coordinar y transformar los recursos en bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades del mercado. Desde una perspectiva jurídica y económica, una empresa puede definirse como una organización que integra factores de producción como el trabajo, el capital y los recursos materiales bajo una estructura legal determinada, con la finalidad de generar beneficios económicos sostenibles (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SCVS], 2024).

Además de su función económica, las empresas cumplen un rol social importante, ya que generan empleo, dinamizan la economía y promueven el desarrollo productivo. En el caso ecuatoriano, la Ley de Compañías regula su funcionamiento, estableciendo un marco legal que garantiza la transparencia y seguridad en las actividades empresariales.

En el contexto de la presente investigación, la empresa adquiere un papel estratégico al ser el medio a través del cual se canaliza la oferta nacional hacia mercados internacionales, particularmente mediante la exportación de té matcha hacia Estados Unidos.

2.2.2.1. Tipos de empresas

Las empresas pueden clasificarse en función de diversos criterios, entre los cuales destacan su forma jurídica, actividad económica y tamaño. Sin embargo, para efectos de esta investigación, se enfatiza principalmente la clasificación jurídica, ya que esta será determinante en la fase de propuesta del proyecto.

De acuerdo con la normativa ecuatoriana, las principales formas societarias incluyen:

- Sociedad Anónima
- Compañía de Responsabilidad Limitada
- Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S)

Cada una de estas estructuras presenta características específicas en cuanto a responsabilidad, capital y administración, lo cual influye directamente en su aplicabilidad para proyectos empresariales, especialmente aquellos orientados a la exportación (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SCVS], 2024).

Adicionalmente, desde el punto de vista de la actividad, las empresas pueden ser:

- Industriales (Transformación de materia prima)
- Comerciales (Compra y venta de bienes)
- De servicios (Actividades intangibles)

En el caso de la presente investigación, la empresa propuesta presenta un enfoque agroindustrial y comercial, ya que involucra el procesamiento del matcha y su posterior exportación.

2.2.2.2. Características de las empresas

Las empresas presentan características esenciales que determinan su funcionamiento y permanencia en el tiempo. Entre las principales se encuentran la finalidad lucrativa, la organización de recursos productivos, la autonomía jurídica, la asunción de riesgos y la continuidad operativa (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SCVS], 2024).

A continuación, se presentan las principales características de las formas societarias más relevantes en el Ecuador:

Tabla 1
Participación del número de empresas por provincia Ranking 2022

Tipo de empresa	Características principales	Ventajas	Limitaciones
Sociedad Anónima (S.A.)	Capital dividido en acciones; responsabilidad limitada al aporte; administración flexible.	Facilita la captación de inversión; adecuada para expansión.	Mayor regulación y formalidad.
Compañía de Responsabilidad Limitada (Cia. Ltda.)	Número limitado de socios; responsabilidad limitada; capital dividido en participaciones.	Control más directo entre socios; estructura simple.	Menor facilidad para atraer inversionistas.
Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S.)	Constitución simplificada; flexibilidad administrativa; puede tener un solo socio.	Menor carga administrativa; facilidad de creación.	Menor trayectoria normativa en comparación con otras.

Fuente: Superintendencia de Compañías (2024).

2.2.2.3. Características generales de las empresas

Las empresas presentan características comunes que definen su funcionamiento, entre las cuales destacan:

- Finalidad lucrativa orientada a la generación de beneficios.
- Organización de recursos productivos.
- Autonomía jurídica.
- Permanencia en el tiempo.
- Asunción de riesgos económicos.

Estas características se complementan con la necesidad de adaptación a entornos competitivos, especialmente en mercados internacionales. En este sentido, factores como la calidad, la innovación y el cumplimiento de estándares adquieren una relevancia significativa.

En el caso de la exportación de matcha, estas características se reflejan en la necesidad de cumplir normativas sanitarias, garantizar la trazabilidad del producto y adaptarse a las exigencias del consumidor internacional.

2.2.3. Exportación

La exportación se define como el proceso mediante el cual bienes o servicios producidos en un país son comercializados en mercados extranjeros, implicando el cumplimiento de requisitos legales, aduaneros y logísticos (SENAE, 2022). Esta actividad constituye un componente esencial del comercio internacional, permitiendo a las empresas ampliar su alcance y acceder a nuevas oportunidades de negocio.

En Ecuador, la exportación está regulada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, entidad encargada de supervisar y facilitar las operaciones de comercio exterior (SENAE, 2022).

2.2.3.1. Beneficios de exportar

La exportación genera múltiples beneficios tanto a nivel empresarial como nacional. Entre los principales se destacan la generación de divisas, la diversificación de mercados, el incremento de ingresos y el fortalecimiento de la competitividad (SENAE, 2025).

Asimismo, el proceso exportador permite a las empresas mejorar sus estándares de calidad y adaptarse a las exigencias del mercado internacional, lo cual contribuye a su crecimiento y sostenibilidad (SENAE, 2025). En el caso del matcha, la creciente demanda en mercados como Estados Unidos representa una oportunidad relevante para posicionar productos ecuatorianos en segmentos de alto valor agregado.

En este sentido, la exportación no solo implica una expansión comercial, sino también un proceso de fortalecimiento empresarial.

2.2.3.2. Procesos de exportación

El proceso de exportación comprende un conjunto de actividades técnicas, administrativas y logísticas que permiten la salida legal de bienes hacia mercados internacionales. En el caso ecuatoriano, este proceso está regulado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, entidad encargada de establecer los lineamientos para la correcta ejecución de las operaciones de comercio exterior (SENAE, 2025).

De manera general, el proceso exportador inicia con el registro del operador de comercio exterior, requisito indispensable para que una empresa pueda realizar actividades de exportación de manera formal. Posteriormente, se procede con la preparación de la documentación necesaria, entre la cual destaca la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), documento que contiene la información detallada de la mercancía, su valor, origen y destino (SENAE, 2025).

Asimismo, el SENAE establece la necesidad de cumplir con controles previos relacionados con la naturaleza del producto. En el caso de bienes alimenticios como el té matcha, se deben cumplir requisitos sanitarios y fitosanitarios que garanticen la calidad e inocuidad del producto antes de su salida del país. Esto incluye certificaciones emitidas por las autoridades competentes, lo cual es fundamental para acceder a mercados exigentes como el estadounidense.

Por otra parte, el proceso de exportación también implica la gestión logística, que abarca aspectos como el embalaje, transporte y seguro de la mercancía. Estos elementos son clave para asegurar que el producto llegue en condiciones óptimas al mercado de destino, especialmente en productos sensibles como el matcha en polvo.

Desde una perspectiva complementaria, la CORPEI destaca que el proceso exportador no debe entenderse únicamente como un trámite operativo, sino como una estrategia integral que incluye la preparación del exportador, la identificación de mercados objetivo y el cumplimiento de estándares internacionales (CORPEI, 2020). En este sentido, la institución promueve herramientas como programas de capacitación, protocolos sectoriales y mecanismos de apoyo que facilitan la inserción de productos ecuatorianos en mercados internacionales.

De acuerdo con (CORPEI, 2020), el proceso de exportación también involucra etapas de planificación comercial, en las que se analizan las condiciones del mercado de destino, los canales de distribución y las exigencias del consumidor. Este enfoque resulta especialmente relevante en el caso del matcha, cuyo éxito en mercados como Estados Unidos depende no solo del cumplimiento normativo, sino también de su posicionamiento dentro de tendencias de consumo saludable.

En conjunto, tanto el SENA como CORPEI coinciden en que la exportación es un proceso integral que requiere coordinación entre aspectos legales, logísticos y comerciales. Por lo tanto, su adecuada gestión permite no solo garantizar el cumplimiento de la normativa vigente, sino también mejorar la competitividad de las empresas en el mercado internacional.

2.2.3.3. Etapas generales del proceso de exportación

A continuación, se presenta una síntesis de las principales etapas del proceso exportador:

Tabla 2
Etapas generales del proceso de exportación

Etapas	Descripción	Importancia en la exportación
Registro del exportador	Inscripción en el sistema del SENA para operar legalmente.	Permite realizar operaciones de comercio exterior.
Preparación documental	Elaboración de documentos como factura, lista de empaque y DAE.	Garantiza la legalidad y trazabilidad.
Cumplimiento de requisitos	Obtención de certificados sanitarios y normativos.	Asegura el ingreso al mercado destino.
Logística y transporte	Gestión de embalaje, transporte y seguros.	Protege la mercancía durante el traslado.
Despacho aduanero	Control y autorización de salida del producto.	Verifica cumplimiento normativo.
Comercialización internacional	Distribución del producto en el mercado destino.	Permite concretar la venta.

Fuente: SENA (2022) y CORPEI (2020).

2.2.4. Té Matcha

El té matcha es un producto derivado de la planta *Camellia sinensis*, perteneciente a la familia Theaceae. Se caracteriza por presentarse en forma de polvo fino obtenido a partir de hojas jóvenes cultivadas bajo sombra, lo que incrementa significativamente su contenido de clorofila, aminoácidos y compuestos antioxidantes (Tua Saúde, 2025).

El proceso de producción del matcha es altamente especializado e incluye el cultivo bajo sombra, la cosecha selectiva de hojas jóvenes, el secado y la molienda en piedra. Este procedimiento permite conservar sus propiedades nutricionales y obtener un producto de alta calidad (Alan Revista, 2021).

La complejidad de este proceso explica su posicionamiento como un producto premium en el mercado internacional, diferenciándolo de otros tipos de té.

El matcha se distingue por su alto contenido de antioxidantes, especialmente catequinas, así como por la presencia de L-teanina, cafeína natural y clorofila (Tua Saúde, 2025). Estos componentes contribuyen a múltiples beneficios para la salud, como la mejora de la concentración, el aumento de energía sostenida, la reducción del estrés y el fortalecimiento del sistema inmunológico (Tua Saúde, 2025; Alan Revista, 2021).

A diferencia de otras infusiones, el matcha permite consumir la hoja completa, lo que incrementa significativamente su valor nutricional y lo posiciona como un alimento funcional dentro del mercado global (Tua Saúde, 2025).

El matcha presenta una amplia versatilidad, siendo utilizado en bebidas, repostería, gastronomía y productos saludables. Esta diversidad de aplicaciones amplía su potencial comercial y facilita su adaptación a distintos segmentos de mercado (Tua Saúde, 2025).

El crecimiento del matcha a nivel internacional está asociado a tendencias de consumo orientadas al bienestar, la salud y la sostenibilidad (Tua Saúde, 2025). En mercados como Estados Unidos, particularmente en estados como Oregón, existe una creciente preferencia por productos naturales y orgánicos.

Este contexto permite identificar que el matcha no solo responde a una tendencia temporal, sino a un cambio en los hábitos de consumo, lo que refuerza su potencial como producto de exportación.

Figura 1

Té matcha en polvo y hojas de Camellia sinensis como representación de producto natural y procesado



Nota: Imagen tomada de Matchaflix, donde se observa té matcha en polvo junto con hojas frescas de *Camellia sinensis*, destacando su origen vegetal y su proceso de transformación en un producto de alto valor agregado.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Enfoque

Es fundamental considerar que la presente investigación adopta un enfoque mixto, al integrar elementos cualitativos y cuantitativos, siendo además de tipo descriptiva y con un diseño no experimental. Este enfoque permite analizar de manera integral la viabilidad de una propuesta para la creación de una empresa exportadora de té verde en polvo tipo matcha hacia el mercado de Estados Unidos, con enfoque en el estado de Oregón.

Desde la perspectiva cuantitativa, se recopilará información relacionada con variables como precios de adquisición, capacidad de abastecimiento de los proveedores, volúmenes de oferta, disponibilidad del producto y condiciones comerciales necesarias para garantizar un suministro constante. Asimismo, se obtendrán datos sobre las preferencias de compra, frecuencia de consumo, intención de adquisición y percepción del producto por parte de potenciales compradores ubicados en el mercado objetivo.

Por otra parte, el enfoque cualitativo permitirá comprender las opiniones, expectativas y criterios de los actores involucrados, tanto de los proveedores nacionales como de los posibles compradores en Oregón, respecto al consumo de productos saludables, las características valoradas en el té matcha y las oportunidades de comercialización en dicho mercado.

La combinación de ambos enfoques permitirá obtener una visión más amplia del entorno comercial, facilitando la identificación de oportunidades y desafíos para el desarrollo de la propuesta empresarial. De esta manera, será posible sustentar la toma de decisiones con base en

información proveniente tanto de la oferta nacional como de la demanda potencial del mercado internacional, fortaleciendo la validez y confiabilidad de los resultados obtenidos.

3.2. Metodología

- **Método inductivo:** El método inductivo se basa en la observación y análisis de hechos particulares para llegar a conclusiones generales. En la presente investigación, este método permitirá recopilar información proveniente de proveedores de té verde tipo matcha y potenciales compradores en el estado de Oregón, con el fin de identificar patrones relacionados con la disponibilidad del producto, capacidad de abastecimiento, preferencias de consumo y condiciones comerciales. A partir de estos datos será posible establecer conclusiones sobre la viabilidad de una empresa exportadora de matcha orientada al mercado estadounidense.
- **Método deductivo:** El método deductivo parte de principios generales para llegar a situaciones específicas. Su aplicación permitirá analizar conceptos relacionados con el comercio internacional, la exportación de productos alimenticios y las tendencias del mercado de productos saludables, para posteriormente evaluar su aplicación en la propuesta de creación de una empresa exportadora de té verde tipo matcha. Este método contribuirá a determinar la factibilidad comercial y operativa del proyecto, considerando las características del mercado objetivo y las condiciones de abastecimiento existentes.
- **Método analítico sintético:** Este método permitirá descomponer la información obtenida en diferentes elementos para su análisis individual y posterior integración. Mediante su aplicación se estudiarán aspectos como precios de adquisición,

capacidad de aprovisionamiento de los proveedores, volúmenes disponibles para comercialización, preferencias de los consumidores potenciales, competencia existente y tendencias del mercado de productos saludables en Oregón. Posteriormente, los resultados serán integrados para formular una propuesta empresarial coherente y sustentada en información técnica y comercial.

3.3. Población

Para el desarrollo de la presente investigación, la población está conformada por los proveedores de té verde tipo matcha ubicados en la ciudad de Ibarra.

Debido a que el abastecimiento de matcha en la ciudad de Ibarra aún se encuentra en una etapa de desarrollo y no existe un registro oficial consolidado del número exacto de proveedores, se procedió a realizar un levantamiento de información preliminar mediante observación directa, consultas a establecimientos especializados en productos saludables, gimnasios, tiendas de nutrición y contactos vinculados al sector comercial, permitiendo identificar a los posibles proveedores relacionados con la comercialización de té matcha.

Tabla 3

Registro preliminar de productores de té matcha en la ciudad de Ibarra

Código	Proveedor	Tipo de producción	Estado
P01	Essente	Distribuidor e importador de productos saludables	Identificado

En este contexto, la población se considera finita y accesible, lo que permite trabajar directamente con los actores involucrados en el aprovisionamiento del té matcha, quienes constituyen la base para evaluar la viabilidad del proyecto de exportación.

En el mercado estadounidense en el estado de Oregón y de acuerdo con el reporte de Joe.coffe, (2026). Existen 851 tiendas vinculadas a la comercialización de productos orgánicos.

3.4. Muestra

Considerando que la población identificada es reducida, se opta por aplicar un censo, es decir, se trabajará con la totalidad de los proveedores de té matcha disponibles en la zona de estudio.

Este enfoque permite obtener información directa, completa y precisa sobre variables fundamentales para la investigación, tales como la disponibilidad del producto, capacidad de abastecimiento, volúmenes de comercialización, precios de venta y condiciones comerciales. Estos elementos constituyen factores clave para evaluar la viabilidad de una futura empresa exportadora de té verde tipo matcha orientada al mercado estadounidense.

Para determinar el tamaño de la muestra de los 851 establecimientos en el estado de Oregón se considera la fórmula para poblaciones finitas a un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5% obteniendo como resultado de la muestra de 265 establecimientos

La incorporación de estos participantes permitirá obtener información primaria relacionada con preferencias de consumo, intención de compra, criterios de selección, percepción del producto y oportunidades de comercialización, aportando una perspectiva internacional que complemente el análisis de la oferta nacional y fortalezca la propuesta de exportación planteada en la presente investigación.

3.5. Variables, indicadores y técnicas.

Tabla 4

Variables, indicadores y técnicas.

Objetivo	Variable	Indicadores	Técnica	Fuente
Diagnosticar el entorno productivo, comercial y normativo relacionado con la producción y exportación de té verde de matcha.	Entorno productivo, comercial y normativo	- Número de productores y proveedores de matcha en Ibarra - Capacidad de producción - Normativas para exportación - Requisitos sanitarios y legales	- Encuesta - Revisión documental	- Productores y proveedores locales - Documentos oficiales (SENAE, normativa ecuatoriana)
Identificar las preferencias de consumo y tendencias del mercado de té matcha en el estado de Oregón.	Mercado y comportamiento del consumidor	- Preferencias de consumo - Tendencias de productos saludables - Competencia existente -Diferenciadores del producto - Canales de comercialización	- Revisión documental - Encuesta a establecimientos en Oregón	- Informes de mercado -Administrador de la tienda

Diseñar un modelo de propuesta de empresa exportadora que incluya factores como presupuesto.	Modelo de empresa exportadora	- Tipo de empresa - Estructura organizacional	- Revisión documental	- Información teórica
		- Inversión inicial - Costos operativos -Proyección financiera	- Análisis financiero	- Datos del proyecto
Diseñar una propuesta enfocada en distribución, promoción y posicionamiento del producto.	Estrategia comercial y de marketing	- Canales de distribución -Estrategias de promoción - Posicionamiento del producto - Segmento del mercado -Valor diferencial	-Revisión documental	-Estudios de mercado

3.6. Instrumentos

Para la recopilación de información necesaria en el desarrollo de la presente investigación, se utilizó como técnica la entrevista dirigida a proveedores y productores locales a través de un cuestionario que permitieron obtener datos relevantes sobre la disponibilidad, abastecimiento y comercialización de té verde tipo matcha.

Además, se realizó la encuesta dirigida a establecimientos vinculados a la comercialización de productos orgánicos en el estado de Oregón para determinar preferencias y perspectivas de consumo en el mercado objetivo de Estados Unidos, específicamente en el estado de Oregón.

3.7. Procedimientos de aplicación

Para llevar a cabo la presente investigación se procedió al levantamiento de información a través de la entrevista realizada a proveedores y comercializadores de té verde tipo matcha identificados en la ciudad de Ibarra, con el propósito de recopilar información relacionada con la disponibilidad del producto, capacidad de abastecimiento, volúmenes de comercialización, precios, condiciones de suministro y posibilidades de participación dentro de una futura cadena de exportación.

Por otra parte, se encuestó a establecimientos especializados en productos saludables, cafeterías, gimnasios y distribuidores de alimentos naturales ubicados en el estado de Oregón. La finalidad de obtener información sobre hábitos de compra, preferencias de consumo, criterios de selección, percepción del té matcha y disposición de adquisición de este producto en el mercado estadounidense.

3.8. Análisis de datos de los instrumentos aplicados

3.8.1. Encuesta dirigida a establecimientos en el estado de Oregón

Tabla 5

Encuesta dirigida a potenciales compradores de té verde tipo matcha en el estado de Oregón

PREGUNTA	RESULTADOS	ANEXO
¿Qué tipo de establecimiento representa?	La mayoría de los establecimientos que pertenece al 59.2% de los encuestados indicaron que representan a cafeterías especializadas.	Anexo 2
¿Actualmente comercializa o utiliza té verde tipo matcha en sus productos o servicios?	Actualmente el 75.8% de los establecimientos de café y/o de productos orgánicos en Oregón ofrecen té matcha.	Anexo 2

¿Actualmente cuenta con un proveedor de té verde tipo matcha para su establecimiento?	La mayoría de los establecimientos que corresponde al 75.8% sí cuenta con un proveedor de te matcha.	Anexo 2
Si su respuesta es afirmativa, indique qué tipo de proveedor utiliza actualmente	Los resultados reflejan que el 36.3% de los establecimientos utilizan como proveedores a mayoristas especializados en productos saludables.	Anexo 2
¿Cuál es el país de origen del té verde tipo matcha que adquiere actualmente?	El 47.7% de los establecimientos de Oregon adquieren actualmente té matcha originario de Japón frente a 36.9% que adquieren de China.	Anexo 2
¿Qué tipo de presentación considera más adecuada para la comercialización y uso de té verde tipo matcha en su establecimiento?	El 44.2% de los establecimientos consideran adecuado la presentación de 500g	Anexo 2
¿Cuál es el rango de precio que normalmente estaría dispuesto a pagar por un envase de té verde tipo matcha?	El 34.7% de los encuestados estarían dispuestos a pagar entre USD 15 a USD 25. Mientras que el 33.6% más de USD 35.	Anexo 2
¿Con qué frecuencia realizaría pedidos de té verde tipo matcha para su establecimiento?	La mayoría de los establecimientos prefieren realizar pedidos mensuales.	Anexo 2
¿Cuál sería el volumen aproximado de compra de té verde tipo matcha por pedido para su establecimiento?	El 40.4% de los encuestados prefieren entre 31 y 50 envases o presentaciones de compra.	Anexo 2
¿Cómo califica la demanda actual de productos saludables y funcionales como el matcha dentro de su mercado?	La mayoría de los establecimientos en Oregon manifiesta que como alto la demanda actual.	Anexo 2
¿Cómo priorizaría los siguientes factores al momento de seleccionar un nuevo proveedor internacional de té verde tipo matcha?	Los 265 encuestados priorizan como máxima prioridad en relación a calidad del producto, precio competitivo, disponibilidad constante, tiempo de entrega y cumplimiento de entrega.	

3.8.2. Entrevista realizada a Essente

Tabla 6

Cuestionario dirigido a Emily Robles encargada de Essente

PREGUNTA	RESULTADO	ANEXO
¿Podría contarnos brevemente la historia de su empresa y cómo surgió su participación en la comercialización de productos saludables como el té verde tipo matcha?	El té verde tipo matcha se incorporó debido a sus beneficios y a las tendencias de consumo saludables.	Anexo 3
¿Actualmente comercializa té verde tipo matcha? En caso afirmativo, ¿cómo inició la comercialización de este producto?	Essente manifiesta que sí comercializa té matcha al por menor y mayor. Se inició en pequeñas cantidades hasta lograr una mayor demanda.	Anexo 3
¿Qué características o criterios considera importantes al momento de seleccionar a sus proveedores de té verde tipo matcha?	Se considera aspectos como la procedencia, presentación, disponibilidad y productos con altos estándares.	Anexo 3
¿Qué presentaciones o cantidades de té verde tipo matcha son las más demandadas por sus clientes?	La presentación más solicitada suele ser de 25g destinadas al consumo personal, sin embargo, cafeterías, gimnasios o negocios relacionados con alimentación saludable adquieren al por mayor.	Anexo 3
¿Qué factores rigen el precio de venta del té verde tipo matcha? ¿Nos podría indicar?	El precio depende de varios factores, como el país de origen, presentación, volumen y costos operativos.	Anexo 3
Desde su experiencia, ¿cuáles son las principales características del consumidor que adquiere té verde tipo matcha?	Generalmente, consumidores que buscan productos naturales	Anexo 3

	para complementar su alimentación.	
¿Ha observado variaciones en la demanda de productos como el matcha en los últimos años? ¿Por qué considera que ocurre esta tendencia?	Se ha visto un mayor interés por productos sostenibles y saludables, además de la influencia de redes sociales y las nuevas tendencias.	Anexo 3
¿Cuenta con capacidad para incrementar el volumen de suministro en caso de que la demanda aumente significativamente? ¿Si es así que estrategias utiliza?	Depende del volumen solicitado, pero se cuenta con proveedores que permiten aumentar los pedidos si la demanda aumenta.	Anexo 3
¿Considera que el té verde tipo matcha que comercializa cumple con los estándares de calidad necesarios para competir en mercados internacionales?	Se considera que es un producto que cumple con estándares de calidad. Sin embargo, para ingresar a mercados internacionales siempre es importante fortalecer aspectos como certificaciones, trazabilidad, etiquetado y cumplimiento de requisitos específicos exigidos por cada país	Anexo 3

3.8.3. Entrevista dirigida a productores de té verde tipo matcha

Tabla 7

Cuestionario dirigido a Edwin Benalcázar productor del sector de Tanguarín, San Antonio de Ibarra (Faldas del volcán Imbabura)

PREGUNTA	RESULTADO	ANEXO
¿Cuánto tiempo ha estado involucrado en el cultivo o producción de té verde tipo matcha?	Aproximadamente tres años realizando pruebas en pequeñas parcelas para observar cómo se adaptaba la planta a las condiciones de la zona.	Anexo 4
¿Qué tipo de suelo presenta o presentaba el terreno destinado al cultivo de té verde tipo matcha y considera que este fue adecuado para su desarrollo?	El terreno tiene un suelo volcánico con buena materia orgánica; la planta logró desarrollarse, aunque las condiciones no fueron las ideales para obtener una producción constante.	Anexo 4
¿Cuál era o es la superficie aproximada destinada al cultivo de té verde tipo matcha?	La superficie utilizada fue cercana a media hectárea destinada principalmente a pruebas de adaptación.	Anexo 4
¿Cuál era o es el volumen promedio de producción obtenido por cosecha o por año?	Aproximadamente entre 80 y 100 kilogramos de hoja verde por cosecha, alcanzando un promedio	Anexo 4

	anual cercano a 350 kilogramos.	
¿Qué condiciones climáticas considera necesarias para el adecuado desarrollo de este cultivo?	Se requiere temperaturas más estables, buena humedad y lluvias regulares. En esta zona existen períodos de sequía y cambios bruscos de temperatura que afectan el desarrollo de la planta.	Anexo 4
¿Qué tipo de insumos, fertilizantes o tratamientos requería el cultivo para mantener su productividad?	Principalmente fertilización orgánica, control de malezas y sistemas de riego complementario durante los meses más secos.	Anexo 4
¿Cuáles eran los principales costos asociados a la producción de té verde tipo matcha?	Los mayores costos estaban relacionados con el riego, mantenimiento del cultivo, mano de obra y adquisición de insumos agrícolas.	Anexo 4
¿Experimentó problemas relacionados con el clima, plagas, enfermedades o acceso a insumos?	Sí. El principal problema fue la falta de humedad durante ciertas épocas del año. También hubo dificultades para conseguir asistencia	Anexo 4

	técnica especializada para este tipo de cultivo.	
En caso de haber dejado de producir té verde tipo matcha, ¿cuáles fueron las razones principales que motivaron esta decisión?	La baja productividad y los costos de mantenimiento hicieron difícil continuar con el proyecto a una escala comercial.	Anexo 4
¿Cuáles considera que son las principales razones de éxito o fracaso en el cultivo de té verde tipo matcha?	El éxito depende principalmente del clima, disponibilidad de agua y asistencia técnica. El fracaso ocurre cuando las condiciones ambientales no permiten alcanzar rendimientos suficientes para justificar la inversión.	Anexo 4
¿Qué factores debería existir para que usted como agricultor continúe con el cultivo de té verde tipo matcha?	Se considera necesario contar con asistencia técnica especializada, sistemas de riego más eficientes y, sobre todo, tener compradores que garanticen la adquisición de la producción a precios justos	Anexo 4

Tabla 8

*Cuestionario dirigido a Carlos Castro productor del sector de Tanguarín, San Antonio de Ibarra
(Faldas del volcán Imbabura)*

PREGUNTA	RESULTADO	ANEXO
¿Cuánto tiempo ha estado involucrado en el cultivo o producción de té verde tipo matcha?	Alrededor de dos años y medio, mediante ensayos realizados en una pequeña área de terreno.	Anexo 4
¿Qué tipo de suelo presenta o presentaba el terreno destinado al cultivo de té verde tipo matcha y considera que este fue adecuado para su desarrollo?	El suelo es fértil y de origen volcánico, pero tiene limitaciones en cuanto a retención de humedad. Se considera que esto afectó el crecimiento de las plantas.	Anexo 4
¿Cuál era o es la superficie aproximada destinada al cultivo de té verde tipo matcha?	Aproximadamente un cuarto de hectárea.	Anexo 4
¿Cuál era o es el volumen promedio de producción obtenido por cosecha o por año?	La producción promedio fue de aproximadamente 60 a 80 kilogramos de hoja verde por cosecha , llegando a generar cerca de 250 kilogramos anuales .	Anexo 4
¿Qué condiciones climáticas considera	Se necesita una humedad constante, temperaturas	Anexo 4

necesarias para el adecuado desarrollo de este cultivo?	moderadas y protección frente a radiación solar excesiva.	
¿Qué tipo de insumos, fertilizantes o tratamientos requería el cultivo para mantener su productividad?	Se utiliza abonos orgánicos, fertilizantes foliares y riego frecuente durante las épocas más secas.	Anexo 4
¿Cuáles eran los principales costos asociados a la producción de té verde tipo matcha?	Los costos más importantes correspondían al sistema de riego, fertilización y mano de obra para mantenimiento.	Anexo 4
¿Experimentó problemas relacionados con el clima, plagas, enfermedades o acceso a insumos?	Sí, especialmente problemas derivados de la falta de agua y la adaptación de la planta a las condiciones locales.	Anexo 4
En caso de haber dejado de producir té verde tipo matcha, ¿cuáles fueron las razones principales que motivaron esta decisión?	Principalmente porque la producción obtenida no justificaba los costos que implicaba mantener el cultivo.	Anexo 4
¿Cuáles considera que son las principales razones de éxito o fracaso	La disponibilidad de agua y las condiciones	Anexo 4

en el cultivo de té verde tipo matcha?	climáticas son determinantes. Sin estos factores es difícil alcanzar una producción competitiva.	
¿Qué factores debería existir para que usted como agricultor continúe con el cultivo de té verde tipo matcha?	Sería importante que existiera una empresa que compre la producción de manera constante, ya que uno de los principales riesgos es producir sin tener asegurada la venta.	Anexo 4

Tabla 9

Cuestionario dirigido a Fernando Burbano productor del sector de Zuleta, parroquia La Esperanza

PREGUNTA	RESULTADO	ANEXO
¿Cuánto tiempo ha estado involucrado en el cultivo o producción de té verde tipo matcha?	Aproximadamente durante cuatro años en experiencias relacionadas con este cultivo.	Anexo 4
¿Qué tipo de suelo presenta o presentaba el terreno destinado al cultivo de té verde tipo matcha y considera que este fue adecuado para su desarrollo?	El suelo posee buena fertilidad natural y contenido orgánico, sin embargo, las condiciones climáticas de la zona no favorecieron	Anexo 4

	completamente el desarrollo esperado de la planta.	
	.	
¿Cuál era o es la superficie aproximada destinada al cultivo de té verde tipo matcha?	Alrededor de una hectárea destinada parcialmente a este cultivo.	Anexo 4
¿Cuál era o es el volumen promedio de producción obtenido por cosecha o por año?	Se lograron obtener entre 120 y 150 kilogramos de hoja verde por cosecha , con una producción anual aproximada de 500 kilogramos	Anexo 4
¿Qué condiciones climáticas considera necesarias para el adecuado desarrollo de este cultivo?	Se considera que necesita una humedad más constante y temperaturas menos variables durante todo el año.	Anexo 4
¿Qué tipo de insumos, fertilizantes o tratamientos requería el cultivo para mantener su productividad?	Principalmente fertilización orgánica, manejo técnico permanente y sistemas de riego complementario.	Anexo 4
¿Cuáles eran los principales costos asociados a la producción de té verde tipo matcha?	Los costos más elevados estaban relacionados con mano de obra,	Anexo 4

	fertilización, riego y mantenimiento general del cultivo.	
¿Experimentó problemas relacionados con el clima, plagas, enfermedades o acceso a insumos?	Sí. Las variaciones climáticas fueron el principal inconveniente. Hubo períodos de sequía y bajas temperaturas que afectaron el rendimiento.	Anexo 4
En caso de haber dejado de producir té verde tipo matcha, ¿cuáles fueron las razones principales que motivaron esta decisión?	La producción obtenida no alcanzó los niveles necesarios para convertir el proyecto en una actividad rentable a largo plazo.	Anexo 4
¿Cuáles considera que son las principales razones de éxito o fracaso en el cultivo de té verde tipo matcha?	El clima es el factor más importante. Si las condiciones ambientales no son las adecuadas, resulta muy difícil mantener una producción constante y competitiva para abastecer mercados de exportación.	Anexo 4

¿Qué factores debería existir para que usted como agricultor continúe con el cultivo de té verde tipo matcha?	El principal factor sería contar con variedades de plantas mejor adaptadas al clima local y con acompañamiento técnico permanente. También sería importante disponer de canales de comercialización seguros y de incentivos que permitan compensar los altos costos de producción que requiere este cultivo.	Anexo 4
--	--	---------

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1. Encuestas dirigidas a los establecimientos del estado de Oregón

Se aplicó una encuesta estructurada a 265 establecimientos vinculados a la comercialización de productos orgánicos y saludables, con el fin de identificar las preferencias y hábitos de consumo, tendencias de productos saludables, competencia existente y diferenciadores en el estado de Oregón, Estados Unidos. La mayoría de estos locales representan a cafeterías especializadas en diferentes tipos de bebidas con tendencia a personas que consumen productos sin azúcar y principalmente ajustado a dietas de origen vegetal, especialmente ricos en clorofila y antioxidantes.

Se ha establecido que el 75.8% de los establecimientos indicó que ofrecen té verde tipo matcha, además, se identificó que el 36.3% sí cuentan con un proveedor mayorista especializado en productos orgánicos, por lo que, el 47.7% de los locales adquieren té matcha originario de Japón y un 36.9% es proveniente de China.

Los establecimientos del estado de Oregón han considerado adquirir entre 10 a 20 envases té verde tipo matcha en presentaciones de 500 gramos, además expresaron que estarían dispuestos a pagar más de USD 35 por envase y que prefieren realizar pedidos mensuales ya que la demanda actual de matcha en el estado de Oregón es alto. Asimismo, los 265 establecimientos priorizan a un proveedor que abastezca un producto de calidad relacionado con su precio competitivo, y que haya disponibilidad constante, además, de que el proveedor cumpla eficientemente con el tiempo de entrega.

4.1.2. Entrevista realizada a proveedor local Essente

Se realizó un cuestionario a Essente, un proveedor mayorista especializado en té y bebidas orgánicas con el fin de establecer diferentes factores para la exportación de té verde tipo matcha. Essente ha señalado que el rango de precios depende de factores como: presentación, cantidad y el tipo de matcha que se desea adquirir. La presentación más solicitada suele ser de envases de 25 gramos, sin embargo, los establecimientos del estado de Oregón adquieren unidades mayores, óptimas para su comercialización.

Essente presenta su venta al por mayor dependiendo de la cantidad, a esto se debe considerar costos operativos y de logística, ya que se debe al volumen de producción que pueda abastecer los productores locales. De este modo, se debe tomar en cuenta la relación entre el volumen solicitado y la producción actual.

Por otra parte, Essente señala que el producto cumple con estándares de calidad, sin embargo, destacan la importancia de tratar de fortalecer aspectos como certificaciones, etiquetado y cumplimiento de requisitos específicos para su comercialización en mercados internacionales.

4.1.3. Entrevista realizada a productores locales

Se realizó un cuestionario dirigido a productores locales de té verde tipo matcha, donde la mayoría señala que llevan de 2 a 4 años en el cultivo y producción de matcha. Los productores manifestaron que, a pesar de tener un terreno amplio y de origen volcánico, había limitaciones en cuanto a la retención de la humedad provocando que la planta no pueda desarrollarse por completo para tener una producción considerablemente alta.

Aproximadamente se lograba obtener entre 60 a 150 kilogramos de hoja verde por cosecha que representa a una producción anual aproximada de 250 a 500 kilogramos. Por lo tanto, los productores señalaron que se necesitan condiciones de temperaturas menos secas durante todo el

año, además, se considera que para el cultivo se requieren de tratamientos y fertilizantes para mantener su cultivo, en consecuencia, los costos son más elevados relacionados con la mano de obra y mantenimiento del suelo en general.

La mayoría de los productores locales consideran que la producción no alcanza los niveles óptimos y necesarios para convertir la producción rentable a largo plazo, debido que hay una falta de incentivos y apoyo para que la producción sea más constante y reducir tanto riegos como costos de producción.

4.1.4. Resultados de la propuesta

Dentro de la propuesta del proyecto se tiene como finalidad la creación de una empresa exportadora de té verde tipo matcha con enfoque al estado de Oregón, Estados Unidos bajo el nombre de Andes Matcha. De modo que, se diseñaron estrategias administrativas, legales, comerciales y financieras con el fin de expandir el producto en mercados internacionales.

En la propuesta administrativa se ha establecido una estructura organizacional compuesta por cargos claves como el Gerente de Comercio Exterior, Personal de Apoyo 1 y Personal de Apoyo 2. Esta estructura permite agilizar las actividades en etapas iniciales para un fuerte crecimiento conforme la demanda aumenta.

Dentro de la propuesta legal se ha considerado por presentarse como una persona natural, donde se contará con el registro en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), para cumplir con las obligaciones y responsabilidades establecidas por el SRI.

En la propuesta comercial se ha determinado para la exportación, envases de 500gramos de té verde tipo matcha, respondiendo a un mercado externo con una tendencia de consumo de productos saludables y de calidad. Las estrategias para promocionar el producto se realizan a través de redes sociales y página web, de modo que se pueda facilitar la comunicación entre proveedor y cliente final, agilizando las operaciones de comercio exterior.

En el estudio financiero los indicadores muestran la viabilidad económica del proyecto si se toma en cuenta proveedores nacionales y que los 265 establecimientos encuestado adquieren 20 envases de este modo se muestra un Valor presente de USD 449.616,63 con una inversión inicial de USD 177.376,78 obteniendo un Valor Presente Neto de USD 272.239,85. Costo beneficio de USD 2,53. Periodo de recuperación de la Inversión de 2 años, 2 meses y 26 días y una Tasa Interna de Retorno de 57%.

4.2. Discusión

4.2.1. *Impacto del té verde tipo matcha en el estado de Oregón*

El té verde tipo matcha en el estado de Oregón, Estados Unidos tiene una demanda potencial ya que los consumidores han optado por opciones de bebidas más saludables y que se ajuste a una dieta diaria. Actualmente, el té matcha se comercializa generalmente en cafeterías especializadas que ofrezcan una amplia variedad de bebidas. A pesar, de que dentro de estos establecimientos se oferta varios tipos de productos similares, el matcha se caracteriza por sus características saludables y su origen.

Actualmente, los establecimientos relacionados con productos orgánicos quieren diversificar la oferta de sus productos. De modo que, el té verde matcha proveniente de Ecuador es un producto que puede adaptarse a un mercado competitivo. Además, este producto si bien es reconocido por su origen asiático, al tratarse de un té verde tipo matcha cultivado y producido en Ecuador resulta novedoso en un mercado donde el matcha es aceptado. En conjunto con los resultados y la aceptación de los establecimientos en el estado de Oregón, se justifica la exportación de té verde tipo matcha para su distribución hacia cafeterías especializadas, sin embargo, es importante el desarrollo de estrategias para incentivar el cultivo y producción de matcha en el Ecuador, además de promocionar el producto para garantizar su aceptación y su competencia en mercados extranjeros.

4.2.2. Rol de proveedores locales

Los proveedores locales son el eje central para exportar el producto a mercados internacionales. Este proveedor permite reducir el riesgo comercial en una etapa inicial del producto para cubrir una demanda en mercados internacionales, ya que actualmente el cultivo y el proceso de producción se ve afectado por factores ambientales y por falta de incentivos locales.

Essente es un proveedor estratégico que ya ha cubierto la demanda local y que ofrece té matcha en distintos tipos y presentaciones, además de tener ventas al por mayor y menor, Asimismo, permite apoyar a pequeños productores locales de matcha y fomentar el consumo de productos orgánicos y sostenibles.

Por otra parte, al tener riesgos con productores locales es importante tener opciones de proveedores no solo de la ciudad sino también a nivel nacional. De modo que, para que el proyecto sea viable se ha considerado proveedores de todo el Ecuador para poder cubrir la demanda actual en el estado de Oregón.

4.2.3. Rol de productores locales

Actualmente, los productores se preocupan al no ver la viabilidad de producir matcha ya que locales enfrentan problemas de cultivo y su producción se ve afectada por factores ambientales y principalmente por la falta de incentivo y desarrollo, de modo que sus costos de producción son elevados lo que resulta no viable en futuros proyectos.

Por lo tanto, es fundamental establecer una relación directa con proveedores y productores. Essente tiene la posibilidad de fomentar el desarrollo y establecer incentivos para que los productores puedan cultivar y realizar todas las practicas productivas reduciendo riesgos ambientales y económicos.

4.2.4. *Discusión de la Propuesta*

La propuesta de la creación de la empresa Andes Matcha representa una solución estratégica frente a la necesidad de crear incentivos para que el producto pueda desarrollarse y producirse en grandes volúmenes y expandirse a nuevos mercados internacionales. Los resultados evidencian que hay un mercado externo con una demanda potencial. De modo que exista un apoyo para los pequeños productores y abrir una nueva línea de productos orgánicos.

Desde una perspectiva administrativa, la estructura organizativa es simple, encabezada por un Gerente de Comercio Exterior, donde pueda gestionar los primeros pasos de una nueva empresa exportadora, teniendo en cuenta retos, riesgos y productos competitivos. La decisión de presentarse como una persona natural es adecuada con niveles proyectados cumpliendo con toda la normativa legal.

La propuesta de comercialización se sustenta en una presentación de té verde tipo matcha en envases de 500 gramos como base en las preferencias de los establecimientos encuestados. De modo que, se refleja una estrategia para introducir el producto con un nuevo origen en un mercado competitivo, además el uso de redes sociales y página web facilita la comunicación y permite la eficiente comunicación entre la empresa Andes Matcha y los locales internacionales.

Si bien los resultados de la investigación de mercado se evidencian que la mayoría de los establecimientos indican una preferencia de compra entre 31 y 50 envases por pedido, sin embargo, para la proyección de ventas del presente proyecto se estableció una cantidad de 20 envases por cliente. Esta decisión responde a una capacidad de producción del proveedor, donde la producción máxima anual es de 500kg de té verde tipo matcha. De modo que, se optó por una proyección conservadora que permita garantizar el abastecimiento continuo del mercado objetivo, evitando

comprometer volúmenes superiores a la capacidad real de la oferta y asegurando la viabilidad operativa de la propuesta de exportación.

La viabilidad financiera del proyecto, presenta indicadores positivos donde se refleja la rentabilidad del negocio en un contexto realista. Por lo tanto, se debe considerar a proveedores no solo de la ciudad sino de todo el territorio nacional, además de considerar volúmenes altos de exportación de acuerdo con las preferencias de pedido.

5. PROPUESTA

5.1. Propuesta administrativa

5.1.1. Nombre de la empresa

Andes Matcha

5.1.2. Logo de la empresa

Figura 2

Logo Andes Matcha



Elaborado por: El Autor

5.1.3. Misión y visión

- **Misión**

Desarrollar y gestionar la exportación de té verde tipo matcha hacia el estado de Oregón, Estados Unidos, garantizando un abastecimiento confiable, con estándares de calidad internacional y estrategias comerciales que contribuyan al posicionamiento de productos saludables ecuatorianos en mercados altamente competitivos.

- **Visión**

Consolidarse para el año 2030, como una empresa líder en la exportación de té verde tipo matcha hacia Estados Unidos, reconocida por la calidad de sus productos, la eficiencia de sus

operaciones y la generación de relaciones comerciales sostenibles con clientes y proveedores internacionales.

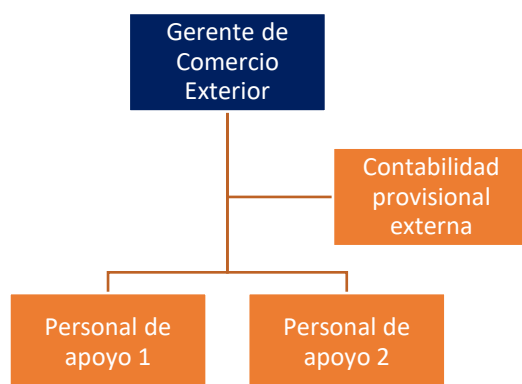
5.1.4. *Valores*

Calidad, compromiso, responsabilidad, innovación, integridad y sostenibilidad.

5.1.5. *Organigrama estructural*

Figura 3

Organigrama estructural



Fuente: (Autor, 2026)

5.1.6. *Manual de funciones*

- **Gerente de Comercio Exterior:** Responsable de la dirección de la empresa; se encarga de la planificación y el control de las operaciones de exportación de té verde tipo matcha, De modo que, supervisa la exportación del producto desde Ecuador hacia el estado de Oregón, Estados Unidos, así mismo gestiona negociaciones con clientes, proveedores y operadores de la logística internacional. Además, tiene la responsabilidad de analizar oportunidades de mercado y expansión comercial.
- **Personal de apoyo 1:** Brinda apoyo administrativo y operacional. Facilita la gestión de archivos y documentos y la comunicación interna y externa. Además, gestiona la recepción documental físicos y digitales; elabora oficios, informes, memorandos y comunicaciones empresariales; mantiene actualizada la base de datos de clientes y proveedores; apoya en

la elaboración de documentos para exportar; apoya en actividades de promoción y marketing y realiza el seguimiento a trámites administrativos y controla recepción y envío de correspondencia.

- **Personal de apoyo 2:** Promueve la comercialización de té verde tipo matcha en mercados internacionales, además de mantener las relaciones comerciales con clientes actuales y potenciales; Identifica y capta nuevos clientes en el mercado objetivo; elabora propuestas comerciales y cotizaciones; apoya de en el etiquetado del producto y gestiona el proceso de atención y seguimiento posventa.
- **Contabilidad provisional externa:** Registra y controla las operaciones contables de la empresa; elabora estados financieros periódicos; presenta y declaraciones tributarias; Supervisa el cumplimiento de las obligaciones tributaras y apoya en los análisis financieros. Aunque esta sea externa, mantiene comunicación constante con la Gerencia de Comercio Exterior

Tabla 10
Requisitos para el cargo

Cargo	Requisitos
Gerente de Comercio Exterior	• Título en Comercio exterior o Negocios Internacionales. • Mínimo 1 año en gestión de operaciones de exportación e importación. • Conocimientos técnicos: gestión de exportaciones o logística internacional, manejo de INCOTERMS, legislación y nomenclatura aduanera y manejo del sistema ECUAPASS. • Habilidades: Toma de decisiones bajo presión, facilidad para

Personal de apoyo 1

comunicarse, capacidad de liderazgo, capacidad de análisis y planificación.

- **Idiomas:** inglés intermedio, francés básico.
 - Título técnico o tecnológico en Ciencias administrativa y contables o afines.
 - Mínimo 1 año en funciones administrativas y atención al cliente
 - **Conocimientos técnicos:** Normativa de exportación e importación, manejo de logística y correspondencia; inteligencia de mercados.
 - **Habilidades:** Manejo de herramientas digitales (Word, Excel y otros); capacidad organizativa y atención de detalles; capacidad de negociación y toma de decisiones.
 - **Idiomas:** inglés intermedio
 - Título técnico o tecnológico en Ciencias administrativa o afines
Mínimo 1 año en ventas directas, atención al cliente o promoción comercial.
 - **Conocimientos técnicos:** manejo en ventas, uso de redes sociales y seguimientos postventas, análisis en propuestas comerciales.
-

Personal de apoyo 2

Contabilidad provisional externa

- **Habilidades:** capacidad de orientación a los clientes, comunicación persuasiva, proactividad, capacidad de resolver problemas y objeciones.
 - **Idiomas:** inglés Básico -intermedio
 - Título en Contabilidad y auditoria
 - Mínimo 2 años en servicios contables externos y asesoría tributaria.
 - **Conocimientos técnicos:** normativas tributarias del Ecuador, declaración de impuestos, elaboración de balances financieros y facturación electrónica.
 - **Habilidades:** capacidad de trabajo autónomo, cumplimiento de plazos, dominio de sistemas contables y confidencialidad,
 - **Idiomas:** básico
-

Fuente: (Autor, 2026)

5.2. Propuesta Legal

La presente investigación tiene como fin la creación de una empresa exportadora de té verde tipo matcha con enfoque hacia el mercado estadounidense, además el proyecto se basa en la oferta y la demanda. Inicialmente para el nacimiento de la empresa, esta será presentada como una persona natural, de modo que, deberá cumplir con el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cumplir con las obligaciones tributarias establecidas por el Servicio de Rentas Internas y cumplir

con las normativas legales aplicables para el desarrollo de las actividades económicas y comerciales. (Servicio de Rentas Internas, s. f.).

- **Obligaciones de las Personas Naturales:**

1. Los individuos tienen la responsabilidad de cumplir con obligaciones tributarias, presentando declaraciones y pagando impuestos sobre sus ingresos, propiedades y demás operaciones financieras.
2. Para el empleo, las personas naturales deben actuar bajo las leyes laborales, que regulan diferentes aspectos como jornadas y horarios de trabajo, remuneración justa, condiciones seguras y saludables en el entorno laboral.
3. Se deben cumplir con deberes civiles, como el respeto de contratos, obligaciones familiares y el cumplimiento de las normativas legales relacionadas con el matrimonio, patria potestad y otros.
4. Es fundamental el cumplimiento de las normativas ambientales, se espera que se respeten las regulaciones ambientales para la sostenibilidad del entorno.

- **Normativas para Personas Naturales.**

1. **Código Civil:** cuerpo legal que regulan la capacidad jurídica de las personas naturales y sus derechos y obligaciones civiles, familiares y patrimoniales.
2. **Código Orgánico Integral Penal:** Sanciona el comportamiento delictivo, estableciendo responsabilidades penales en caso de infracciones.
3. **Ley de Régimen Tributario Interno:** Regula las obligaciones fiscales y la presentación de declaraciones de impuestos sobre la renta y tributos.

4. **Código de Trabajo:** Establece las relaciones laborales entre el empleador y los empleados, incluye los derechos y deberes para ambas partes.
5. **Ley de Movilidad Humana:** Define normas y derechos vinculados con la movilidad de las personas como migración, asilo y refugio.

5.3. Propuesta de comercialización

5.3.1. *Producto*

El producto es té verde tipo matcha 100% orgánico obtenida en Ecuador, excelente para consumidores que buscan alternativas saludables y sostenibles. Este producto se destaca por sus diferentes beneficios para la salud, además de no contener aditivos ni conservantes, brindando un sabor auténtico convirtiéndolo en una opción natural para los consumidores. Su presentación es envases de 500gr.

Figura 4

Envase de 500gr de té verde tipo matcha



Fuente: (Autor, 2026)

5.3.1.1. Ficha técnica

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	TÉ VERDE TIPO MATCHA
 Té verde Matcha pulverizado. En presentación de 500gr (170 tazas).	
Precios referenciales internacionales	
Descripción del producto Materia prima Hojas de Matcha Color Verde semioscuro Medidas: Alto 10cm, Diámetro: 10cm y Circunferencia 31.4	
USD 30\$ por envase	

5.3.1.2. Etiquetado

Figura 5

Etiquetado del producto: Té verde tipo matcha



Fuente: (Autor, 2026)

5.3.1.3. Embalaje

Figura 6
Embalaje del producto



5.3.2. Precio

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
DETALLE	C. Exportada Mensual	CANT. Mensual	COSTO Unitario	GASTO Unitario	COSTO T.Unita	UTILIDAD	PRECIO Exportación
						8%	
Té Matcha	159.000,00	5.300,00	30,00	3,25	33,25	2,66	35,91

5.3.3. Plaza

Para la exportación de té verde tipo matcha se realiza directamente a los establecimientos relacionados al consumo de productos saludables y sostenibles a Oregón, Estados Unidos permitiendo un control eficiente dentro del canal y una relación cercana con los clientes.

Figura 7*Plaza del producto té verde tipo matcha***Fuente:** (Autor, 2026)

5.3.4. Promoción

Para la promoción del producto se realizó la creación de un fan Page de Instagram, en conjunto con una página web para ofrecer té verde tipo matcha. De este modo, se promovió el interés del producto y abrir oportunidades a nuevos mercados internacionales.

- **Redes Sociales**

Figura 8*Red Social de Instagram de Andes Matcha*

- **Página Web**

Figura 9*Página web Andes Matcha***5.4. Propuesta de Exportación**

El proceso de exportación requiere del manejo de documentos y la participación de actores tanto nacionales como internacionales que intervienen en las operaciones comerciales. Para la exportación de té verde tipo matcha desde Ecuador hacia el estado de Oregón, Estados Unidos, es importante establecer la relación comercial con el comprador o importador extranjero, con el fin de acordar las condiciones de negociación bajo el Incoterm 2020 seleccionado, el precio de venta internacional, formas de pago y términos de entrega.

De igual forma, el proceso comprende la coordinación de las operaciones de logística necesarias para el traslado de la mercancía desde el país de origen hasta el país de destino final,

incluyendo actividades como etiquetado y embalaje, flete internacional, gestión aduanera y el cumplimiento de los requisitos exigidos por las autoridades competentes de ambos países.

5.4.1. *Pasos previos a una Exportación*

Figura 10
Pasos para exportar



Fuente: (Autor, 2026)

5.4.2. *Exportación definitiva*

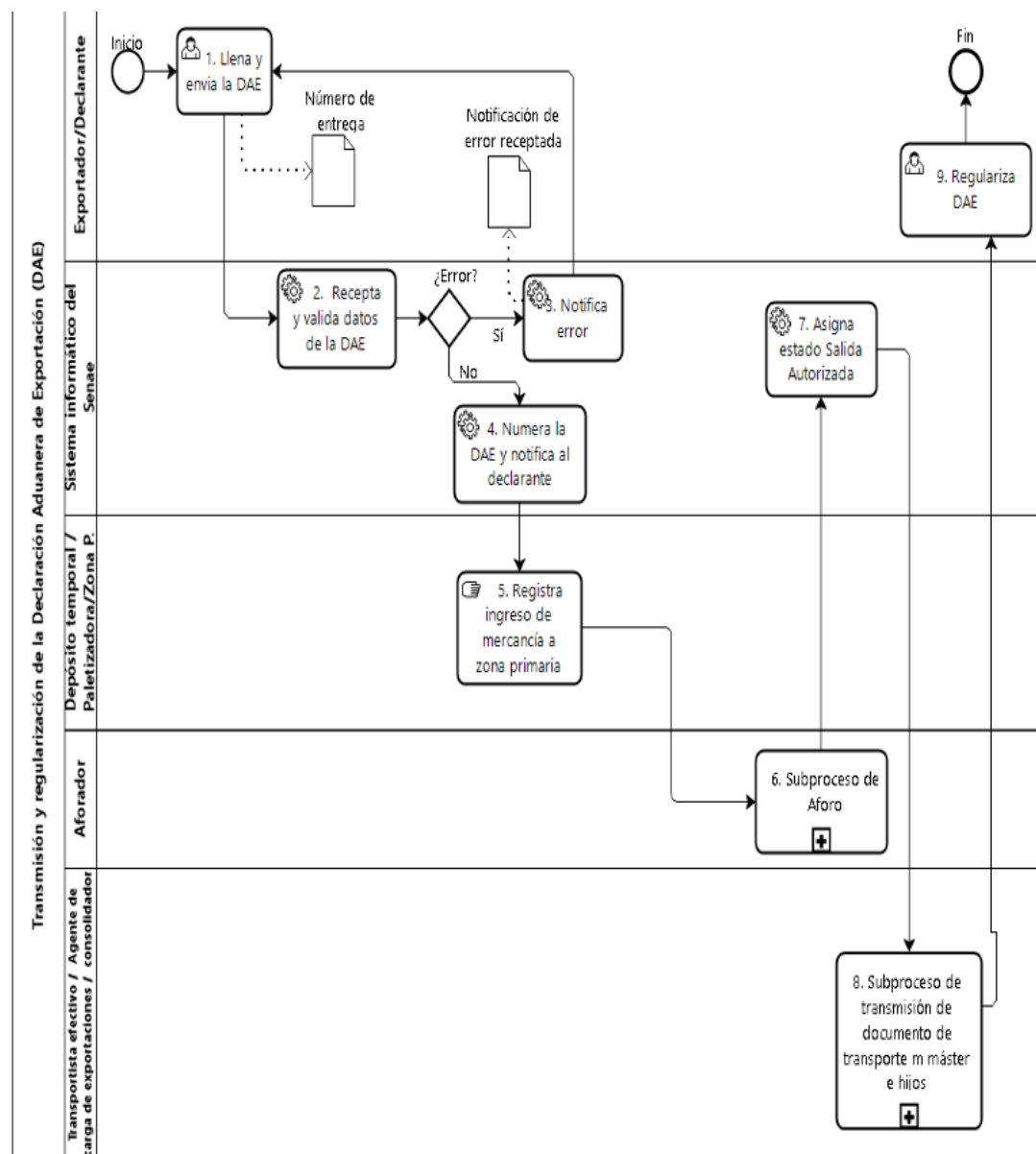
Para efecto de la Exportación de té verde tipo matcha desde Ecuador hacia el estado de Oregón, Estados Unidos, el régimen aduanero a utilizar es la exportación definitiva. El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2025), en el artículo 154 expresa que en este régimen aduanero las mercancías en libre circulación fuera del territorio nacional o hacia una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio nacional, para su uso y consumo de carácter definitivo en el exterior. Bajo este régimen aduanero, el exportador debe cumplir con las formalidades aduaneras establecidas, la presentación de la Declaración Aduanera de

Exportación (DAE), garantizando la salida legal de la mercancía y su comercialización en el mercado internacional.

5.4.3. Declaración aduanera de exportación

Figura 11

Transmisión y regularización de la Declaración aduanera de exportación (DAE)



Fuente: (SENAE, 2022)

Figura 12
Ejemplo de Declaración Aduanera de Exportación

Ejemplo de Declaración Aduanera de Exportación



REPÚBLICA DEL ECUADOR
 DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2012-40-00005727		
---------------	----------------------	--	--

Información de general

Código del distrito	GUAYAQUIL - MARÍTIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692

Información de Exportador

Nombre del exportador	CAFÉ ECUATORIANO S.A.	Teléfono del exportador	2597980
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de	RUC 120244753001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	CAFÉ EN GRANO	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUÍZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DÓLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A.		
Dirección del	VIA SAN MARTÍN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacén de lugar de	[0909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARÍTIMO
País de destino final	ARGENTINA		

DOLAR ESTADOUNIDENSE

Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	662,01	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Fuente: (SENAE, s/f)

5.4.4. *Partida arancelaria del producto*

La partida arancelaria a utilizarse es la 0902.10.00.00 el cual está registrado en el Arancel Nacional Integrado, con la finalidad de determinar el reporte de subpartida, de manera que, constituye una herramienta primordial para la elaboración de documentos, la determinación de beneficios comerciales y el análisis de las condiciones de acceso al mercado internacional.

5.4.5. *Selección de proveedores*

Para el presente proyecto de exportación se cuenta con un solo proveedor nacional de té verde tipo matcha. Essente ha sido seleccionado por cumplir con los requerimientos de calidad, capacidad de cumplir con las condiciones necesarias para atender la demanda del mercado objetivo en el estado de Oregón, Estados Unidos.

Para la selección de se consideró criterios relacionados a calidad del producto, certificaciones, capacidad de abastecimiento y tiempos de entrega. Debido a que el proveedor local cumple con los parámetros establecidos para la comercialización internacional del producto, fue elegido como socio estratégico para el desarrollo de la propuesta de exportación.

Además, la elección de este proveedor garantiza la disponibilidad de té verde tipo matcha en las cantidades requeridas, manteniendo altos estándares de calidad acordes a las exigencias del mercado estadounidense, permitiendo la continuidad de las operaciones de exportación.

- **Datos del proveedor nacional**

Figura 13*Datos del proveedor local*

Nombre	Essenté. Tés de origen y blends
Actividad	Productor y distribuidor minorista y venta al por mayor
Dirección	Av. Mariano Acosta 21-47 y Víctor Gómez Jurado, Ibarra, Imbabura 100101
Correo	info@essenteyblends.com
Teléfono	0980907828
Sitio Web	https://brien-produitsderable.com/en/home

Fuente: Essenté. Tés de origen y blends)

5.4.6. Nota de pedido

Figura 14*Nota de pedido de 5.300 envases de 500 gramos de té matcha*

NOTA DE PEDIDO

N.º de Pedido: NP-001-2026

Fecha: 27 de junio de 2026

Comprador: Andes Matcha

Proveedor: (Por confirmar)



Por medio de la presente se solicita el suministro de té verde tipo matcha de grado culinario para la elaboración del producto destinado a exportación, conforme al siguiente detalle:

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Té verde tipo matcha	2.650 kg
Presentación final requerida	5.300 envases de 500 g
Peso por envase	500 gramos
TOTAL DE PRODUCTO	2.650 kg (2,65 toneladas)

ESPECIFICACIONES

- **Producto:** Té verde tipo matcha.
- **Calidad:** Grado culinario (según especificaciones técnicas acordadas).
- **Empaque:** Sacos o bolsas herméticas aptas para exportación.
- El producto deberá cumplir con los estándares de calidad e inocuidad establecidos para su comercialización internacional.
- La entrega se realizará conforme al cronograma previamente acordado entre las partes.

OBSERVACIONES

Se solicita confirmar la disponibilidad del producto, el tiempo estimado de producción y despacho, así como emitir la correspondiente factura comercial una vez aceptada la presente orden.





Firma del comprador
Andes Matcha

RESUMEN DEL PEDIDO

Cantidad de envases: 5.300 unidades

Peso por envase: 500 gramos

Cantidad total: 2.650 kg (2,65 toneladas)

5.4.7. Proforma de importación

Figura 15

Proforma de exportación de 5.300 envases de 500gr de té matcha

PROFORMA DE EXPORTACIÓN

ANDES MATCHA — ESSENTÉ PREMIUM

PROFORMA N°: PE-2026-001-V3

FECHA: 27 de junio de 2026

VÁLIDA HASTA: 27 de julio de 2026

INCOTERM: CIP (Carriage and Insurance Paid to)

EXPORTADOR

ANDES MATCHA S.A.

RUC: 1792345678001

Origen: Ecuador

Email: export@andesmatcha.ec

COMPRADOR / IMPORTADOR

Nombre/Empresa: [Por completar]

Dirección: _____

País: _____

Tel: _____ Email: _____

N°	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	PRESENTACIÓN	CANTIDAD	PESO NETO UNITARIO	PESO NETO TOTAL	PRECIO UNITARIO (USD)	VALOR TOTAL (USD)
1	Té verde tipo Matcha Grado: Culinario Origen: Ecuador Producto 100% natural, sin aditivos ni conservantes.	Envase cilíndrico premium	20 envases	500 g	10 kg (0.01 TM)	USD 35.941	USD 718.82
TOTAL (CIP)				10 kg			USD 718.82

Condiciones Comerciales & Notas de Exportación:

- **Incoterm:** CIP (Transporte y Seguro pagados hasta el lugar de destino convenido).
- **Moneda:** Dólares de los Estados Unidos (USD).
- **Forma de Pago:** A convenir (Transferencia bancaria internacional / Carta de Crédito).
- **Nota logística:** El valor total incluye todos los costos de transporte y seguro de mercancía hasta el lugar de destino estipulado según la normativa internacional Incoterms actual.

***Nota:** Para que la exportacion sea viable se ha considerado exportar 5.300 envases de 500 gramos.*

5.5. Estudio Financiero

5.5.1. Inversión inicial

Tabla 11

Resumen inversión inicial

INVERSION INICIAL		VALOR
Inversión Fija		1.127,50
Inversión Variable		176.249,28
Capital de trabajo	176.249,28	
TOTAL, DE INVERSION		177.376,78

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.2. Inversión fija

Tabla 12

Inversión fija

TOTAL, INVERSIÓN FIJA	
ACTIVOS	MONTO
Muebles y enseres	330,00
Equipos de Computación	747,00
Equipos de Oficina	50,50
TOTAL	1127,50

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 13

Detalle inversión fija

INVERSIÓN FIJA			
ACTIVOS	CANTIDAD	PRECIO	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	1	100,00	100,00
Sillas giratorias	1	70,00	70,00
Sillas visitantes	2	30,00	60,00
Archivadores	1	100,00	100,00
		SUB TOTAL	330,00
EQUIPO DE COMPUTACION			
Computador	1	500	500,00
Impresora Multif.canon G3110	1	230,00	230,00
Reguladores de voltaje	1	17,00	17,00
		SUB TOTAL	747,00
EQUIPO DE OFICINA			
Teléfono	1	32,00	32,00
Papelera	1	12,00	12,00

Perforadora	1	2,50	2,50
Grapadora	1	4,00	4,00
		SUB TOTAL	50,50
		TOTAL	1127,50

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.3. *Inversión variable*

Tabla 14

Inversión variable

INVERSIÓN VARIABLE	
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL
Costos de producción	159.000,00
Gastos Administrativos	2.542,22
Gastos de Exportación	14.707,06
INVERSIÓN VARIABLE	176.249,28

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.4. *Gastos administrativos*

Tabla 15

Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Agua	8,00	96,00
Energía Eléctrica	30,00	360,00
Teléfono	30,00	360,00
Internet Banda Ancha	10,00	120,00
Suministros de Oficina	25,00	300,00
Sueldos	2.159,22	25.910,60
Publicidad	20,00	240,00
Implementos de limpieza	20,00	240,00
Contabilidad externa provisional	40,00	480,00
ARRIENDO	200,00	2.400,00
TOTAL	2.542,22	30.506,60

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.5. Sueldo del personal

Tabla 16

Sueldo del personal

SUELDO PERSONAL	VALOR
Gerente General	912,72
Secretaria	623,25
Asesor de Ventas	623,25
TOTAL, SUELDO	2.159,22

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 17

Detalle sueldo del personal 1er año

ANDES MATCHA										
ROL DE PAGOS 1ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total, Ingresos (mensual)	Total, Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS										
Gerente General	700,00	66,15	633,85	-	85,05	58,33	40,17	29,17	912,72	10952,60
Personal de apoyo 1	500,00	47,25	452,75	-	60,75	41,67	0,00	20,83	623,25	7479,00
Personal de apoyo 2	500,00	47,25	452,75	-	60,75	41,67	0,00	20,83	623,25	7479,00
Remuneración mensual Administrativos	1700,00	160,65	1539,35	0,00	206,55	141,67	40,17	70,83	2159,22	25910,60
Remuneración anual	20400,00	1927,80	18472,20	0,00	2478,60	1700,00	482,00	850,00	25910,60	310927,20

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 18

Detalle sueldo del personal 2do año

ANDES MATCHA										
ROL DE PAGOS 2DO AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total, Ingresos (mensual)	Total, Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS										
Gerente General	722,47	68,27	654,20	60,18	87,78	60,21	40,17	30,10	1000,91	12010,89
Personal de apoyo 1	516,05	48,77	467,28	42,99	62,70	43,00	0,00	21,50	686,24	8234,92
Personal de apoyo 2	516,05	48,77	467,28	42,99	62,70	43,00	0,00	21,50	686,24	8234,92
Remuneración mensual Administrativos	1754,57	165,81	1588,76	146,16	213,18	146,21	40,17	73,11	2373,39	28480,73
Remuneración anual	21054,84	1989,68	19065,16	1753,87	2558,16	1754,57	482,00	877,29	28480,73	341768,71

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 19*Detalle sueldo del personal 3er año*

ANDES MATCHA										
ROL DE PAGOS 3ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total, Ingresos (mensual)	Total, Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS										
Gerente General	745,66	70,46	675,20	62,11	90,60	62,14	40,17	31,07	1031,75	12380,96
Personal de apoyo 1	532,62	50,33	482,28	44,37	64,71	44,38	0,00	22,19	708,27	8499,26
Personal de apoyo 2	532,62	50,33	482,28	44,37	64,71	44,38	0,00	22,19	708,27	8499,26
Remuneración mensual Administrativos	1810,89	171,13	1639,76	150,85	220,02	150,91	40,17	75,45	2448,29	29379,49
Remuneración anual	21730,70	2053,55	19677,15	1810,17	2640,28	1810,89	482,00	905,45	29379,49	352553,82

Fuente: (Autor, 2026)**Tabla 20***Detalle sueldo del personal 4to año*

ANDES MATCHA										
ROL DE PAGOS 4TO AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total, Ingresos (mensual)	Total, Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS										
Gerente General	769,60	72,73	696,87	64,11	93,51	64,13	40,17	32,07	1063,58	12762,92
Personal de apoyo 1	549,71	51,95	497,76	45,79	66,79	45,81	0,00	22,90	731,01	8772,09
Personal de apoyo 2	549,71	51,95	497,76	45,79	66,79	45,81	40,17	22,90	771,17	9254,09
Remuneración mensual Administrativos	1869,02	176,62	1692,40	155,69	227,09	155,75	80,33	77,88	2565,76	30789,09
Remuneración anual	22428,26	2119,47	20308,79	1868,27	2725,03	1869,02	964,00	934,51	30789,09	369469,14

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 21*Detalle sueldo del personal 5to año*

ANDES MATCHA										
ROL DE PAGOS 5TO AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total, Ingresos (mensual)	Total, Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS										
Gerente General	794,30	75,06	719,24	66,17	96,51	66,19	40,17	33,10	1096,43	13157,14
Personal de apoyo 1	567,36	53,62	513,74	47,26	68,93	47,28	0,00	23,64	754,47	9053,67
Personal de apoyo 2	567,36	53,62	513,74	47,26	68,93	47,28	0,00	23,64	754,47	9053,67
Remuneración mensual Administrativos	1929,02	182,29	1746,72	160,69	234,38	160,75	40,17	80,38	2605,37	31264,48
Remuneración anual	23148,20	2187,51	20960,70	1928,25	2812,51	1929,02	482,00	964,51	31264,48	375173,76

Fuente: (Autor, 2026)**5.5.6. Gastos de exportación****Tabla 22***Compra de la mercancía*

Té Matcha				
DETALLE	COSTO	CANTIDAD	TOTAL, MENSUAL	ANUAL
Valor producto	30,00	5.300,00	159.000,00	1.908.000,00

Fuente: (Autor, 2026)**Tabla 23***Gastos de exportación*

GASTOS DE EXPORTACIÓN				
	COSTO	CANTIDAD	TOTAL, MENSUAL	TOTAL, ANUAL
Empaque, Embalaje y Etiquetas	1,5	5.300,00	7950	95400
Token			2,04	24,48
Total, valor EX-WORK		432	7.952,04	95.424,48
Agente de aduanas			270,25	3243,00
Transporte interno			500,00	6000,00
Tasa almacenaje		20,80	20,80	249,60
Guía Aérea		40,00	40,00	480,00
Valor FCA			8.783,09	105.397,08
Flete Internacional	4107,50		4107,50	49290,00
TOTAL, CPT			12.890,59	154.687,08

Seguro internacional	1.816,47	21.797,69
TOTAL, CIP	14.707,06	176.484,77

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 24

Determinación del seguro de transporte

SEGURO DE TRANSPORTE	
CPT	171.890,59
10% Sobreseguro	17.189,06
Suma Asegurada	189.079,65
Prima (0,8%)	1.512,64
CSB	52,94
SC	7,56
DE	6,40
IVA	236,93
VALOR PÓLIZA DE SEGURO	1.816,47

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.7. *Determinación de costos de exportación*

Tabla 25

Determinación de costos de exportación

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO	
DETALLE	Total, Mensual
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2542,22
GASTOS DE EXPORTACIÓN	14.707,06
TOTAL, GASTOS	17249,28
Unidades producidas mensual	5300,00
GASTO POR UNIDAD	3,25

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.8. Determinación del precio

Tabla 26

Determinación del precio unitario

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
DETALLE	C. Exportada Mensual	CANT. Mensual	COSTO Unitario	GASTO Unitario	COSTO T.Unita	UTILIDAD	PRECIO Exportación
						8%	
Té Matcha	159.000,00	5.300,00	30,00	3,25	33,25	2,66	35,91

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.9. Financiamiento del proyecto

Tabla 27

Estructura de financiamiento

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO		
FUENTE	PORCENTAJE	VALOR
Préstamo Bancario	85,00%	150.770,26
Recursos Propios	15,00%	26.606,52
TOTAL	100,00%	177.376,78

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 28

Datos del financiamiento

DATOS DEL FINANCIAMIENTO	
BANCO	BANCO INTERNACIONAL
MONTO	150.770,26
INTERÉS	10,19%
PLAZO	24
PERIÓDO	MENSUAL
GARANTÍA	GARANTES

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 29
Amortización de préstamo

Periodos de pago	Cuota	Pago de intereses	Amortización del principal	Amortización acumulada del principal	Capital pendiente
0					\$ 150.770,26
1	\$ 6.970,51	\$ 1.280,29	\$ 5.690,22	\$ 5.690,22	\$ 145.080,04
2	\$ 6.970,51	\$ 1.231,97	\$ 5.738,54	\$ 11.428,76	\$ 139.341,50
3	\$ 6.970,51	\$ 1.183,24	\$ 5.787,27	\$ 17.216,03	\$ 133.554,23
4	\$ 6.970,51	\$ 1.134,10	\$ 5.836,41	\$ 23.052,45	\$ 127.717,82
5	\$ 6.970,51	\$ 1.084,54	\$ 5.885,97	\$ 28.938,42	\$ 121.831,84
6	\$ 6.970,51	\$ 1.034,56	\$ 5.935,96	\$ 34.874,38	\$ 115.895,89
7	\$ 6.970,51	\$ 984,15	\$ 5.986,36	\$ 40.860,74	\$ 109.909,52
8	\$ 6.970,51	\$ 933,32	\$ 6.037,20	\$ 46.897,94	\$ 103.872,33
9	\$ 6.970,51	\$ 882,05	\$ 6.088,46	\$ 52.986,40	\$ 97.783,87
10	\$ 6.970,51	\$ 830,35	\$ 6.140,16	\$ 59.126,56	\$ 91.643,70
11	\$ 6.970,51	\$ 778,21	\$ 6.192,30	\$ 65.318,87	\$ 85.451,40
12	\$ 6.970,51	\$ 725,62	\$ 6.244,89	\$ 71.563,75	\$ 79.206,51
13	\$ 6.970,51	\$ 672,60	\$ 6.297,92	\$ 77.861,67	\$ 72.908,59
14	\$ 6.970,51	\$ 619,12	\$ 6.351,40	\$ 84.213,07	\$ 66.557,20
15	\$ 6.970,51	\$ 565,18	\$ 6.405,33	\$ 90.618,40	\$ 60.151,87
16	\$ 6.970,51	\$ 510,79	\$ 6.459,72	\$ 97.078,12	\$ 53.692,14
17	\$ 6.970,51	\$ 455,94	\$ 6.514,58	\$ 103.592,69	\$ 47.177,57
18	\$ 6.970,51	\$ 400,62	\$ 6.569,90	\$ 110.162,59	\$ 40.607,67
19	\$ 6.970,51	\$ 344,83	\$ 6.625,68	\$ 116.788,28	\$ 33.981,99
20	\$ 6.970,51	\$ 288,56	\$ 6.681,95	\$ 123.470,22	\$ 27.300,04
21	\$ 6.970,51	\$ 231,82	\$ 6.738,69	\$ 130.208,91	\$ 20.561,35
22	\$ 6.970,51	\$ 174,60	\$ 6.795,91	\$ 137.004,82	\$ 13.765,44
23	\$ 6.970,51	\$ 116,89	\$ 6.853,62	\$ 143.858,44	\$ 6.911,82
24	\$ 6.970,51	\$ 58,69	\$ 6.911,82	\$ 150.770,26	(\$ 0,00)

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 30
Interés de capital

AÑO 1	AÑO2
12.082,39	4.439,63
71.563,75	79.206,51

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.10. Determinación del costo de oportunidad

Tabla 31

Costo de capital

COSTO DE CAPITAL				
DETALLE	VALOR	PORCENTAJE	TASAS	PONDERACIÓN
Inversión Propia	26.606,517	15,00%	15,00%	2,25%
Inversión Financiada	150.770,264	85,00%	10,19%	8,66%
TOTAL	177.376,781			10,91%
Inflación				1,91%
EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA ES DEL				12,82%

Fuente: (Autor, 2026)

Se trabaja con la tasa establecida de la entidad financiera que para el caso del proyecto es Banco Internacional a una tasa del 10,19%.

Tabla 32

Depreciación

DEPRECIACIÓN			
DETALLE	VALOR	DEPRECIACIÓN	VALOR
Muebles y enseres	330,00	10%	33,00
Equipos de Computación	747,00	33%	246,51
Equipos de Oficina	50,50	10%	5,05
TOTAL			284,56

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.11. Presupuesto del proyecto

Tabla 33

Presupuesto de ventas de té verde tipo matcha de 500gr

ANDES MATCHA			
AÑO	CANTIDAD DE Frascos	PRECIO	TOTAL
1	63.600,00	35,91	2.284.190,68
2	69.324,00	36,60	2.537.322,41
3	75.563,16	37,30	2.818.505,94
4	82.363,84	38,01	3.130.849,95
5	89.776,59	38,74	3.477.807,61
			14.248.676,57

Fuente: (Autor, 2026)

La tabla muestra la proyección de ingresos de acuerdo al número de envases exportados anualmente la proyección se encuentra realizada para 5 años, se realizará exportaciones mensuales de 5300 unidades, dando un total de 63.600 envases anuales, dando un total de ingresos proyectada a 5 años USD 14.248.676,57 dólares.

Tabla 34

Presupuestos de costos de té verde tipo matcha de 500gr

ANDES MATCHA			
AÑO	CANTIDAD DE Frascos	PRECIO FUNDA	TOTAL
1	63.600,00	30,00	1.908.000,00
2	69.324,00	30,57	2.119.442,65
3	75.563,16	31,16	2.354.317,17
4	82.363,84	31,75	2.615.220,24
5	89.776,59	32,36	2.905.036,33
TOTAL			11.902.016,39

Fuente: (Autor, 2026)

La tabla muestra la proyección de costos anuales durante 5 años, considerando la cantidad de envases exportados anualmente y el costo unitario, obteniendo un total de costos de USD 11.902.016,39.

5.5.12. Proyección de gastos administrativos

Tabla 35

Proyección de gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS						
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Agua	96,00	97,83	99,70	101,61	103,55	
Energía Eléctrica	360,00	366,88	373,88	381,02	388,30	
Teléfono	360,00	366,88	373,88	381,02	388,30	
Internet Banda Ancha	120,00	122,29	124,63	127,01	129,43	
Suministros de Oficina	300,00	305,73	311,57	317,52	323,59	
Sueldos	25910,60	28480,73	29379,49	30789,09	31264,48	
Publicidad	240,00	244,58	249,26	254,02	258,87	

Implementos de limpieza	240,00	244,58	249,26	254,02	258,87
Contabilidad provisional externa	480,00	489,17	498,51	508,03	517,74
Arriendo	2400,00	2445,84	2492,56	2540,16	2588,68
TOTAL	30506,60	33164,51	34152,73	35653,51	36221,80

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.13. Proyección de gastos de exportación

Tabla 36

Proyección de gastos de exportación

GASTOS DE EXPORTACIÓN					
DETALLE	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empaque, Embalaje y Etiquetas	95.400,00	97.222,14	99.079,08	100.971,49	102.900,05
Token	24,48	24,95	25,42	25,91	26,40
Total, valor EX-WORK	95.424,48	97.247,09	99.104,51	100.997,40	102.926,45
Agente de aduanas	3.243,00	3.304,94	3.368,07	3.432,40	3.497,95
Transporte interno	6.000,00	6.114,60	6.231,39	6.350,41	6.471,70
Tasa almacenaje	249,60	254,37	259,23	264,18	269,22
Guía Aérea	480,00	489,17	498,51	508,03	517,74
Valor FCA	105.397,08	107.410,16	109.461,70	111.552,42	113.683,07
Flete Internacional	49290,00	50.231,44	51.190,86	52.168,60	53.165,03
TOTAL, CPT	154.687,08	157.641,60	160.652,56	163.721,02	166.848,09
Seguro internacional	21.797,69	22.214,02	22.638,31	23.070,70	23.511,35
TOTAL, CIP	176.484,77	179.855,63	183.290,87	186.791,73	190.359,45

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.14. Depreciaciones y amortizaciones

Tabla 37

Depreciaciones

DEPRECIACIONES					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y enseres	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00
Equipos de Computación	249,00	249,00	249,00	249,00	249,00
Equipos de Oficina	5,05	5,05	5,05	5,05	5,05
TOTAL, DEPRECIACIONES	287,05	287,05	287,05	287,05	287,05

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 38
Amortizaciones

AMORTIZACIONES					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendo	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
TOTAL, AMORTIZACIÓN	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.15. Estado de resultados

Tabla 39
Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Ventas					
Té Matcha	2284190,68	2537322,41	2818505,94	3130849,95	3477807,61
Total, Ingresos	2284190,68	2537322,41	2818505,94	3130849,95	3477807,61
(-) Costo de Ventas					
Té Matcha	1908000,00	2119442,65	2354317,17	2615220,24	2905036,33
Total, Costos	1908000,00	2119442,65	2354317,17	2615220,24	2905036,33
(=) Utilidad Bruta	376190,68	417879,75	464188,77	515629,70	572771,27
Gastos Administrativos	30.506,60	33.164,51	34.152,73	35.653,51	36.221,80
Gasto de exportación	176.484,77	179.855,63	183.290,87	186.791,73	190.359,45
Depreciación	287,05	287,05	287,05	287,05	287,05
Amortización	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
TOTAL, GASTOS OPERACIONALES	207.318,42	213.347,19	217.770,65	222.772,28	226.908,30
(=) Utilidad después de Operaciones	168.872,26	204.532,57	246.418,12	292.857,42	345.862,97
(-) Gastos Financieros					
Intereses	12.082,39	4.439,63	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad antes de participación de trabajadores	156.789,87	200.092,93	246.418,12	292.857,42	345.862,97
(-) 15% Participación de trabajadores	23.518,48	30.013,94	36.962,72	43.928,61	51.879,45
(=) Utilidad antes de Impuestos	133.271,39	170.078,99	209.455,40	248.928,81	293.983,53
(-) 37% Impuesto a la Renta	49.310,41	62.929,23	77.498,50	92.103,66	108.773,90
(=) Utilidad Neta	83.960,98	107.149,77	131.956,90	156.825,15	185.209,62

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.16. Balance General

Tabla 40

Balance general

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Capital de Trabajo	176.249,28	Deudas <1 Año	0,00
Total, Activos Corrientes	176.249,28	Total, Pasivos Corto Plazo	0,00
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Muebles y enseres	330,00	Préstamos Bancarios	150.770,26
Equipos de Computación	747,00	Total, Pasivos Largo Plazo	150.770,26
Equipos de Oficina	50,50		
Maquinaria			
Total, Activos Fijos	1.127,50	Total, Pasivos	150.770,26
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	0,00	Capital Social	26.606,52
Total, Activos Diferidos	0,00	Total, Patrimonio	26.606,52
Total, Activos	177.376,78	Total, Pasivo + Patrimonio	177.376,78

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.17. Flujo de efectivo

Tabla 41

Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	83.960,98	107.149,77	131.956,90	156.825,15	185.209,62
Depreciaciones	287,05	287,05	287,05	287,05	287,05
FLUJO DE EFECTIVO NETO	84.248,03	107.436,82	132.243,95	157.112,20	185.496,67

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.18. Valor presente neto

Tabla 42

Valor presente neto

VALOR PRESENTE NETO			
AÑO	FLUJO EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	84.248,03	0,886	74.673,73
2	107.436,82	0,786	84.405,24
3	132.243,95	0,696	92.087,40
4	157.112,20	0,617	96.971,12
5	185.496,67	0,547	101.479,14
	Valor Presente		449.616,63
	Inversión Inicial		177.376,78
	VPN		272.239,85

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.19. Costo beneficio

Tabla 43

Costo beneficio

COSTO BENEFICIO			
VALOR PRESENTE	-	449.616,63	2,53
INVERSIÓN INICIAL		177.376,78	

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.20. Periodo de recuperación de la inversión

Tabla 44

Periodo de recuperación de la inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)		
AÑO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
1	74.673,73	177.376,78
2	84.405,24	102.703,05
3	92.087,40	18.297,81
4	96.971,12	73.789,59
5	101.479,14	170.760,71

PRI 2,24 AÑOS

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.21. Tasa interna de retorno

Tabla 45

Tasa interna de retorno

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑO	FLUJO EFECTIVO	INVERSIÓN INICIAL
	-177.376,78	
1	84.248,03	177.376,78
2	107.436,82	
3	132.243,95	
4	157.112,20	
5	185.496,67	
	TIR	57%

Fuente: (Autor, 2026)

5.5.22. Determinación del punto de equilibrio

Tabla 46

Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
GASTOS ADMINISTRATIVOS			-
Agua	96,00		96,00
Energía Eléctrica	360,00		360,00
Teléfono	360,00		360,00
Internet Banda Ancha	120,00		120,00
Suministros de Oficina	300,00		300,00
Sueldos	25.910,60		25.910,60
Publicidad	240,00		240,00
Implementos de limpieza	240,00		240,00
Depreciaciones	287,05		287,05
Amortizaciones	40,00		40,00
GASTOS DE EXPORTACIÓN			-
Empaque, Embalaje y Etiquetas		95.400,00	95.400,00
Token	24,48		24,48

Agente de aduanas	3.243,00		3.243,00
Trasnporte interno	6.000,00		6.000,00
Tasa de almacenaje		249,60	249,60
Guía aérea	480,00		480,00
Flete internacional		49.290,00	
Seguro internacional		21.797,69	
TOTAL	37.701,13	166.737,29	133.350,73

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 47

Margen de contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				
PRODUCTO	PRECIO	CV. UNIT.	% VENTAS	MARGEN CONTRIB.
Té matcha	35,91	30,00	100%	5,91
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO				5,91

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 48

Punto de equilibrio unidades físicas

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS			
PRODUCTO	P.E UNID.	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
Té matcha	6374	100%	6374

Fuente: (Autor, 2026)

Tabla 49*Punto de equilibrio unidades monetarias*

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS
Té matcha	6374	35,91	228.917,34
TOTAL			228.917,34

Fuente: (Autor, 2026)

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Se diagnosticó que el entorno productivo del té verde tipo matcha en Ecuador presenta limitaciones relacionadas con la falta de incentivos y desarrollo del producto, elevados costos de producción y factores ambientales que afectan al rendimiento de los cultivos. Sin embargo, bajo el marco comercial y normativo vigente permite desarrollar actividades de exportación mediante el cumplimiento de normas legales y requisitos tributarios, constituyendo un punto favorable para la creación de la empresa exportadora Andes Matcha.

Se identificó que existe una demanda consolidada de té verde tipo matcha en el estado de Oregón, donde el 75,8% de los establecimientos encuestados comercializa este producto y el 59,2% corresponde a cafeterías especializadas. Además, los compradores priorizan la calidad del producto, el precio competitivo, disponibilidad constante y el cumplimiento de los tiempos de entrega, mientras que la presencia de proveedores provenientes de Japón y China evidencia un mercado competitivo con oportunidades para nuevos ofertantes que incluyan propuestas diferentes.

Se diseñó la propuesta de creación de la empresa exportadora Andes Matcha, estableciendo una estructura organizacional, además de que se presentará legalmente como una persona natural. El análisis financiero permitió determinar la viabilidad económica con una inversión inicial de USD 177.376,78 con una relación costo beneficio de USD 2.53, a un periodo de recuperación de la inversión de 2 años, 2 meses y 26 días y una tasa interna de retorno de 57%.

Se trazó una propuesta comercial basado en el precio, plaza y promoción para el posicionamiento del té verde tipo matcha en el mercado de Oregón. Por lo tanto, se fijó un precio de exportación de USD 35,91 considerando que exportaran 5.300 unidades de 500 gramos, del

mismo modo se estableció que se exportará directamente a los establecimientos del estado de Oregón, acciones de promoción a través de una red social de Instagram y una página web para fortalecer el posicionamiento de la empresa y favorecer su sostenibilidad en el mercado internacional.

6.2. Recomendaciones

Se recomienda que el Gerente de Comercio Exterior establezca convenios de cooperación con productores locales e instituciones públicas o privadas para fortalecer la producción de té verde tipo matcha mediante asistencia técnica y especializada, capacitación y mejoras en los procesos de producción. Esto permitirá incrementar la capacidad de producción y garantizar un abastecimiento sostenible para atender la demanda internacional. Además, se propone establecer tres convenios de cooperación para el incremento anual del volumen de producción destinados a la exportación.

Es fundamental que el personal que integra la empresa Andes Matcha implemente una estrategia comercial dirigida a cafeterías especializadas y establecimientos que comercialicen productos orgánicos en el Estado de Oregón, destacando la calidad del producto, el origen ecuatoriano, la disponibilidad constante y cumplimiento de los tiempos de entrega. Esta estrategia contribuirá a diferenciar a Andes Matcha frente a proveedores provenientes de Japón y China para fortalecer el posicionamiento en el mercado objetivo.

Se recomienda que el Gerente de Comercio Exterior ejecute el modelo de empresa propuesto conforme a la estructura organizacional, legal y financiera establecida, realizando evaluaciones periódicas de ingresos, costos, gastos y rentabilidad del proyecto. Esta acción permitirá verificar proyecciones financieras y garantizar la sostenibilidad económica de la empresa.

Es fundamental que el personal de apoyo de la empresa implemente de manera permanente estrategias de distribución, promoción y posicionamiento de propuestas, mediante la gestión de la página web, la red social de Instagram. Estas acciones favorecerán el reconocimiento de la marca

Andes Matcha, fortalecerán la fidelización de los clientes y contribuirán a la sostenibilidad de la empresa en mercados extranjeros.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alan Revista. (2021). Obtenido de <https://www.alanrevista.org/ediciones/2021/suplemento-1/art-429/>
- Coffee shops in Oregon. (2026). Joe.Coffee. <https://joe.coffee/locations/or/>
- CORPEI. (2020). Obtenido de <https://corpei.org/wp-content/uploads/2020/10/PDF-EXPORT-DES-1-1.pdf>
- Ecuador. (2025). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2025-08/Documento_CODIGO-ORGANICO-DE-LA-PRODUCCION-COMERCIO-E-INVERSIONES-2025.pdf
- ExperTax. (2025). Obligaciones fiscales de personas naturales NO OBLIGADAS a llevar contabilidad en Ecuador. <https://expertax.ec/obligaciones-fiscales-para-personas-naturales-no-obligadas-a-llevar-contabilidad/>
- Hebrero, I. (2022). Obtenido de <https://zaguan.unizar.es/record/117768>
- Mobilvendedor. (15 de octubre de 2025). Características de la persona natural y jurídica en Ecuador. <https://mobilvendedor.com/blogs/persona-natural-y-juridica>
- News., World Tea. (21 de agosto de 2023). Obtenido de <https://www.worldteanews.com/teas-botanicals/matcha-darling-social-media-and-powdered-teas-are-growing-wholesale-enterprise-tea>
- Porter., M. E. (1990). Obtenido de https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/estrategia_competitiva/unidad1_pdf2.pdf
- Research., Grand View. (2022). Grand View Research. Obtenido de <https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/matcha-tea-market/north-america>

Ricardo, D. (1817). *Sobre los principios de economía política y tributación*. Obtenido de <https://bazar.ufm.edu/el-principal-aporte-de-david-ricardo-la-ley-de-las-ventajas-comparativas-o-no-era-de-ricardo/>

SENAE. (S/f). GUIA DEL EXPORTADOR

http://https://www.proecuador.gob.ec/descargas/guias/guia_del_exportador_2024.pdf

SENAE. (2022). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/senae-impulsa-beneficios-para-el-sector-exportador/>

SENAE. (2025). Obtenido de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2025-07/Documento_Resoluci%C3%B3n-SENAE-SENAE-2022-0090-RE-SENAE-MEE-2-2-001-...

SENAE. (2025). Obtenido de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2025-07/Documento_Resoluci%C3%B3n-SENAE-SENAE-2022-0090-RE-SENAE-MEE-2-2-001-...

SENAE-GOE-2-2-00. (NOV/2022). *GUÍA DE OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR PARA LA GESTIÓN DE LAS DECLARACIONES ADUANERAS DE EXPORTACIÓN Y DE LAS DECLARACIONES ADUANERAS SIMPLIFICADAS DE EXPORTACIÓN*.

<https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/2022/12/28/11/SENAE-GOE-2-2-001-V7.pdf>

Autorización para dejar de llevar contabilidad - intersri - Servicio de Rentas Internas. (s/f).

Gob.ec. <https://www.sri.gob.ec/autorizacion-para-dejar-de-llevar-contabilidad>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS). (2024). Obtenido de

https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf

Tua Saúde. (2025). Obtenido de <https://www.tuasaude.com/es/te-matcha/>

ANEXOS

Anexo 1

Anteproyecto

1. PROBLEMÁTICA

En Ecuador, actualmente la producción de té aún se encuentra en una etapa incipiente y con un nivel de industrialización en comparación con los principales productores. Según datos recientes, el rendimiento promedio de los cultivos de té en el país fue de 1.9 toneladas por hectárea en 2023, una cifra que prácticamente no ha variado en los últimos años. Este estancamiento refleja la escasa incorporación de tecnología e innovación en los procesos productivos del sector agrícola (IndexBox, 2024). Si bien regiones como la Sierra y la Amazonia ofrecen condiciones agroecológicas favorables para el cultivo, la producción de té verde en polvo tipo matcha no ha alcanzado un desarrollo significativo a gran escala, lo que limita su potencial para competir en mercados internacionales.

De manera paralela, el mercado interno de té en Ecuador muestra un crecimiento sostenido en el consumo. Para 2025, se proyecta que las ventas alcancen los US\$ 147,10 millones en el canal de consumo en el hogar y US\$ 122,46 millones fuera de él, con un total estimado de US\$ 269,56 millones (Statista, 2025). Sin embargo, la oferta local se mantiene concentrada en presentaciones tradicionales de té negro y té verde, sin una diversificación relevante hacia productos de mayor valor agregado como el matcha. Esta brecha entre la demanda creciente y la limitada producción de especialidad evidencia la necesidad de impulsar la producción y exportación de té verde en polvo tipo matcha, de manera que el país puede aprovechar las oportunidades comerciales en mercados exigentes como el de Estados Unidos.

La participación de las empresas ecuatorianas en la exportación de té hacia Estados Unidos sigue siendo muy limitada, principalmente por una serie de restricciones estructurales. En primer lugar, la producción nacional no alcanza los volúmenes necesarios para responder las exigencias del mercado internacional. Mientras países como Japón y China lideran la oferta de té verde tipo matcha, con altos estándares de calidad y grandes volúmenes de producción, Ecuador mantiene rendimientos que no superan las 2 toneladas por hectárea, lo que reduce significativamente su competitividad (IndexBox, 2024).

A esto se suma la dificultad para acceder a certificaciones internacionales como USDA Organic, Fair Trade y sellos de sostenibilidad, las cuales son cada vez más importantes en el mercado estadounidense. Muchos pequeños y medianos productores carecen de los recursos financieros y del acompañamiento técnico para cumplir con los requisitos de estas acreditaciones. (FAO, 2024) Esta carencia resulta especialmente relevante en estados como Oregón, donde los consumidores valoran de forma prioritaria la trazabilidad, la responsabilidad ambiental y la garantía de calidad en los productos que adquieren.

Por último, los altos costos logísticos y la presencia de barreras arancelarias y no arancelarias encarecen el proceso de exportación. De acuerdo con (ProEcuador, 2024), la cadena de transporte para productos agroindustriales enfrenta sobre costos asociados a la limitada infraestructura y a los trámites aduaneros, lo que resta competitividad frente a proveedores asiáticos con operaciones consolidadas. En conjunto, estos factores, sumados a la ausencia de estrategias de promoción comercial y de alianzas internacionales, dificultan que las empresas ecuatorianas logren posicionarse de manera sólida en el mercado estadounidense de té verde matcha.

Los pequeños y medianos productores de té en Ecuador enfrentan importantes barreras que dificultan su proyección hacia los mercados internacionales. Uno de los principales obstáculos es el acceso limitado al financiamiento, ya que los créditos productivos suelen ofrecerse con tasas de interés elevadas y requisitos difíciles de cumplir. Esta situación limita la posibilidad de invertir en tecnología agrícola, infraestructura para el procesamiento y en las certificaciones internacionales que son indispensables para poder exportar (Banco Central Del Ecuador, 2024).

A ello se suma la escasa capacitación técnica en temas de calidad, inocuidad alimentaria y normativas internacionales. En muchos casos, los productores no cuentan con la asesoría necesaria para adaptar sus procesos a los estándares exigidos por organismos como la Food and Drug Administration (FDA) o el United States Department of Agriculture (USDA), requisitos fundamentales para ingresar al mercado estadounidense (USDA, 2024).

Otro desafío relevante es la alta fragmentación de la producción. La mayoría de los agricultores trabaja de manera independiente, sin integrarse en asociaciones, cooperativas o clústeres que les permitan consolidar volúmenes de producción más competitivos o negociar mejores condiciones logísticas y comerciales. Esto se traduce en mayores costos unitarios y en una desventaja frente a grandes empresas internacionales que operan con cadenas de suministro bien estructuradas (FAO, 2024).

El limitado conocimiento sobre los canales de comercialización internacional y la baja participación en ferias o ruedas de negocios restringen las oportunidades de conexión con potenciales compradores en mercados de alta demanda como Oregon. Como consecuencia, los productores dependen casi exclusivamente del mercado local, desaprovechando el potencial de crecimiento que representa el aumento en el consumo de té verde matcha en Estados Unidos.

El mercado estadounidense de té verde de matcha ha mostrado un crecimiento constante, impulsado por la preferencia de los consumidores por opciones más saludables y sostenibles. En 2024, el mercado de té verde alcanzó un valor de US\$ 478,8 millones (Grand View Research, 2024). Estas cifras no solo reflejan un aumento significativo en la demanda, sino que también evidencian que aún existe espacio para nuevos proveedores que contribuyan a cubrir las necesidades del mercado.

Particularmente en estados como Oregón, donde los consumidores se caracterizan por buscar productos orgánicos, naturales y con trazabilidad, se observa una demanda insatisfecha de matcha con certificaciones como USDA Organic y Fair Trade. Además, existe una preferencia marcada por empaques sostenibles que estén alineados con las políticas medioambientales locales y con la conciencia ecológica de los compradores (USDA, 2024). No obstante, gran parte de la oferta sigue proviniendo de países asiáticos, lo que puede generar desafíos relacionados con los tiempos de entrega, los costos logísticos y el impacto ambiental asociado al transporte.

Ante este escenario, la escasa presencia de proveedores latinoamericanos consolidados abre una oportunidad estratégica para que Ecuador se posicione como un socio confiable en el suministro de matcha. La cercanía geográfica con Estados Unidos, los menores costos de transporte y la posibilidad de implementar prácticas productivas sostenibles representan ventajas competitivas que podrían permitir al país satisfacer de manera más eficiente las expectativas de los consumidores, especialmente en nichos exigentes como el de Oregón.

La exportación de té verde de matcha desde Ecuador hacia Estados Unidos enfrenta una serie de riesgos y barreras que afectan tanto la cadena logística como el cumplimiento regulatorio. Uno de los principales desafíos son los elevados costos de transporte internacional. De acuerdo con (ProEcuador, 2024), las tarifas de exportación de productos agroindustriales se han visto

presionadas al alza por la escasez de contenedores y la dependencia de puertos específicos, lo que limita la competitividad de Ecuador frente a países asiáticos que operan con economías de escala y rutas de envío consolidadas.

Finalmente, los riesgos cambiarios y financieros también representan un desafío para las empresas exportadoras. Según la FAO y el Banco Mundial la volatilidad en los precios internacionales del té, junto con las fluctuaciones en los costos logísticos, puede afectar de manera significativa la rentabilidad de los contratos de exportación a largo plazo. Esta realidad pone de manifiesto la importancia de contar con un modelo empresarial sólido que incluya estrategias claras para mitigar riesgos relacionados con la logística, el cumplimiento regulatorio y la gestión financiera.

2. JUSTIFICACIÓN

El aumento en el consumo de té verde en polvo tipo matcha en Estados Unidos, particularmente en mercados especializados como Oregón, ha creado una considerable oportunidad comercial para naciones productoras en desarrollo. En 2024, se estimó que el mercado de Estados Unidos alcanzó un valor de USD 478,8 millones, y se espera que alcance los USD 762,6 millones para 2030, con un crecimiento anual compuesto (CARG) del 8,3% (Grand View Research, 2024). No obstante, Ecuador no dispone todavía de compañías establecidas que se enfoquen en la exportación de matcha, lo que restringe su presencia en este sector en crecimiento.

Esta falta de participantes locales se intensifica por la ignorancia sobre las exigencias técnicas y normativas del mercado de Estados Unidos, que incluyen certificaciones obligatorias de seguridad alimentaria como la FDA y la USDA Organic (IMARC Group, 2024). Estas barreras no tarifarias obstaculizan la entrada de nuevos exportadores y demandan estrategias de negocio

robustas para satisfacer criterios de calidad y seguimiento, factores que son cada vez más apreciados por los consumidores en Oregón (Linkedin Pulse, 2025).

Además, la concentración en la producción de matcha en Japón ha originado dificultades de suministro. En 2024, se incrementaron las importaciones de matcha japonés a Estados Unidos hasta 2.433 toneladas, sin embargo, la producción agrícola no pudo alinearse con la demanda, lo que incrementó los precios y generó escasez (Financial Times, 2025). Esto brinda la oportunidad de ampliar el abanico global con proveedores alternativos como Ecuador, que puede utilizar sus condiciones agroecológicas para producir té verde de excelente calidad y brindar un producto competitivo con certificaciones de sostenibilidad y comercio equitativo.

El estado de Oregón se destaca como un mercado estratégico debido a su cultura de consumo orgánico, saludable y ético, con una audiencia dispuesta a abonar precios Premium por productos de alta calidad (Straits Research, 2024). Una compañía que exporte matcha de Ecuador no solo cumpliría con esta necesidad no cubierta, sino que también aportaría valor añadido local, fomentando la industrialización, la creación de puestos de trabajo y la presencia de Ecuador en cadenas internacionales de gran valor.

Por lo tanto, es imprescindible y apropiado elaborar una propuesta para la creación de una empresa exportadora de té verde tipo matcha a Oregón, dado que se enfrenta a una oportunidad específica, afronta las diferencias estructurales del sector nacional y ayuda a potenciar la competitividad del país en el comercio internacional.

3. OBJETIVOS

3.1. GENERAL

- Elaborar una propuesta para la creación de una empresa exportadora de té verde en polvo tipo matcha hacia el mercado de Estados Unidos, con enfoque en el estado de Oregón.

3.2. ESPECÍFICOS

- Diagnosticar el entorno productivo, comercial y normativo relacionado con la producción y exportación de té verde de matcha.
- Identificar las preferencias de consumo y tendencias del mercado de té de matcha en el estado de Oregón, considerando factores como competencia y posibles diferenciadores.
- Diseñar un modelo de propuesta de empresa exportadora que incluya factores como presupuesto.
- Diseñar una propuesta que se enfoque en la distribución, promoción y posicionamiento del producto con el fin de lograr la sostenibilidad.

4. METODOLOGÍA

La investigación se desarrollará bajo un enfoque mixto, fusionando técnicas cualitativas y cuantitativas para obtener un análisis completo del mercado y de los participantes. El enfoque cuantitativo facilitará la identificación y medición de la demanda potencial del té verde tipo matcha en el estado de Oregón a través de datos estadísticos, tendencias de consumo y volúmenes importados. De forma complementaria, la perspectiva cualitativa ayudará a entender las percepciones, los gustos y potenciales obstáculos en el comercio desde el punto de vista de

expertos en comercio exterior y proveedores. Esta combinación facilitará la construcción de una propuesta empresarial robusta, que se basa en datos objetivos y en información estratégica.

El método de investigación adoptado será el descriptivo, ya que proporciona la posibilidad de describir y caracterizar las condiciones presentes del mercado, las oportunidades de exportación y los requisitos en términos comerciales, logísticos y regulatorios para la introducción del producto. Este método posibilitará examinar la estructura de la demanda en Oregón, determinar las partes de los clientes que están interesados en productos sostenibles y saludables, y considerar la habilidad de la oferta ecuatoriana para satisfacer esas necesidades.

Para el desarrollo de la investigación se utilizarán técnicas como encuestas y entrevistas orientadas a proveedores en la ciudad de Ibarra de té verde y a personas involucradas en el proceso de exportación. Las entrevistas cualitativas brindarán datos específicos acerca de los retos detectados por el sector, las certificaciones existentes, la experiencia en exportación y las habilidades productivas. Las encuestas cuantitativas, por otro lado, ofrecerán información estructurada sobre los precios de venta, los costos logísticos, los volúmenes de producción y la voluntad de satisfacer las normas requeridas por el mercado estadounidense. Al fusionar ambas técnicas, se asegurará que la información sea exacta y completa, y esta servirá de fundamento para crear la propuesta empresarial.

Anexo 2

Formato instrumentos de investigación

1. ¿Qué tipo de establecimiento representa?

Tabla 50

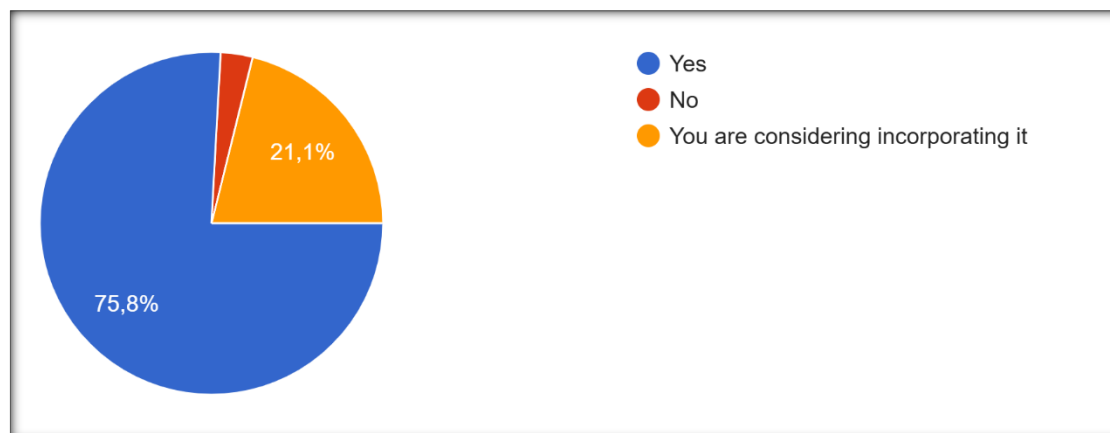
Tipo de establecimiento que representa

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Cafetería especializada	157	59,2%
Tienda de productos saludables	39	14,7%
Gimnasio o centro fitness	67	25,3%
Distribuidor de alimentos o bebidas	2	0,8%
Otro	0	0,0%
Total	265	100%

Fuente: (Autor, 2026)

Figura 16

Tipo de establecimiento que representa



Elaborado por: El Autor

2. ¿Actualmente comercializa o utiliza té verde tipo matcha en sus productos o servicios?

Tabla 51

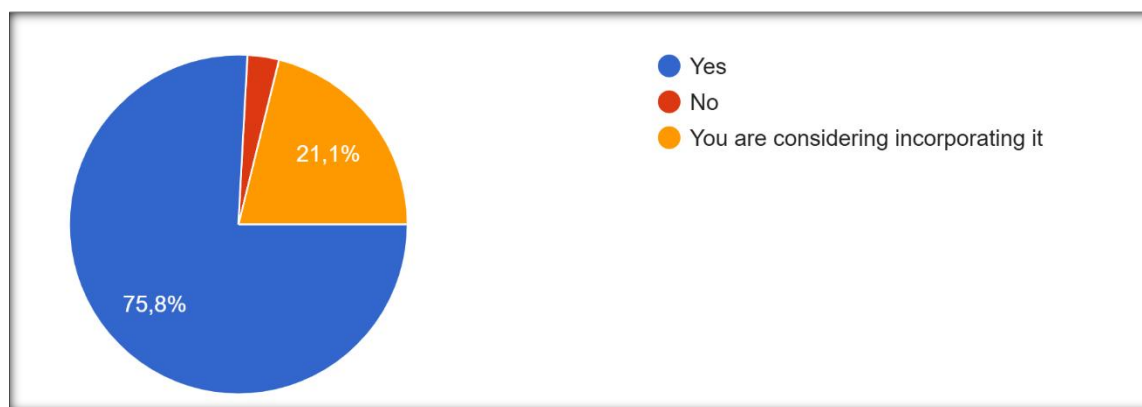
Utilización de té verde tipo matcha

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Sí	201	75,8%
No	8	3,0%
Está considerando incorporarlo	56	21,1%
Total	265	100%

Fuente: (Autor, 2026)

Figura 17

Utilización de té verde tipo matcha



Elaborado por: El Autor

3. ¿Actualmente cuenta con un proveedor de té verde tipo matcha para su establecimiento?

Tabla 52

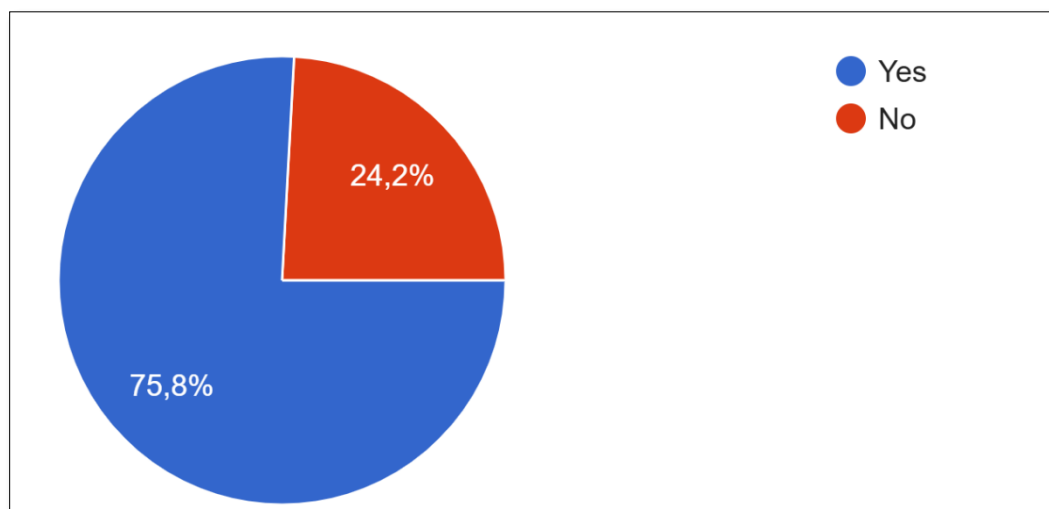
Establecimientos que cuentan con proveedores de té verde tipo matcha

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Sí	201	75,8%
No	64	24,2%
Total	265	100%

Fuente: (Autor, 2026)

Figura 18

Establecimientos que cuentan con proveedores de té verde tipo matcha



Elaborado por: El Autor

4. Si su respuesta es afirmativa, indique qué tipo de proveedor utiliza actualmente.

Tabla 53

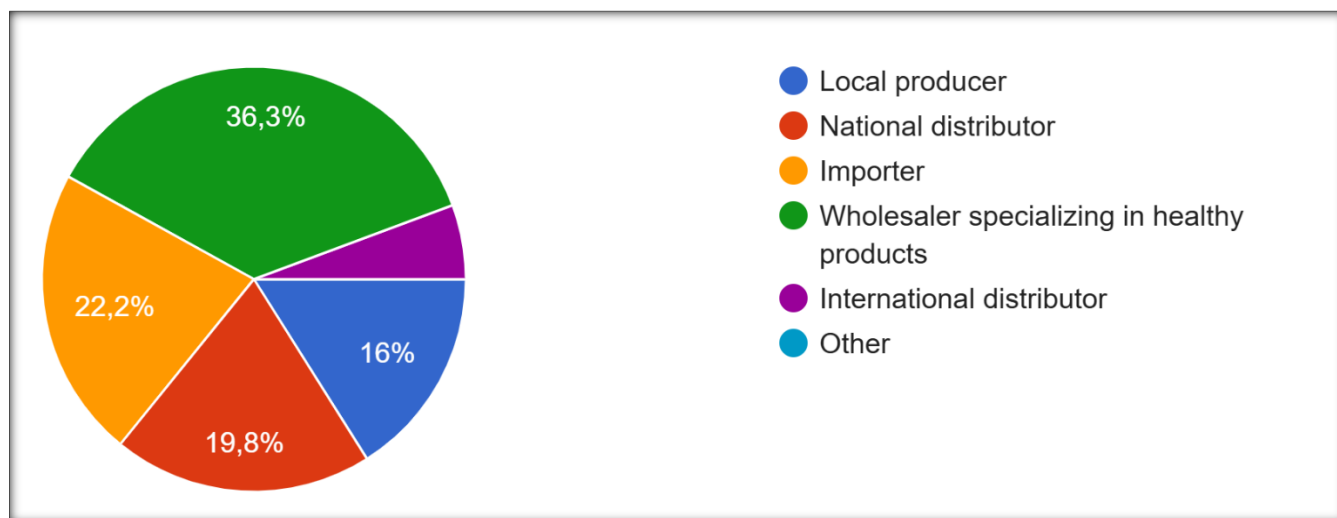
Tipo de proveedor utilizado

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Productor local	34	16,0%
Distribuidor nacional	42	19,8%
Importador	47	22,2%
Mayorista especializado en productos saludables	77	36,3%
Distribuidor internacional	12	5,7%
Otro	0	0,0%
vacías	53	25,0%
Total	212	100%

Fuente: (Autor, 2026)

Figura19

Tipo de proveedor utilizado



Elaborado por: El Autor

5. ¿Cuál es el país de origen del té verde tipo matcha que adquiere actualmente?

Tabla 54

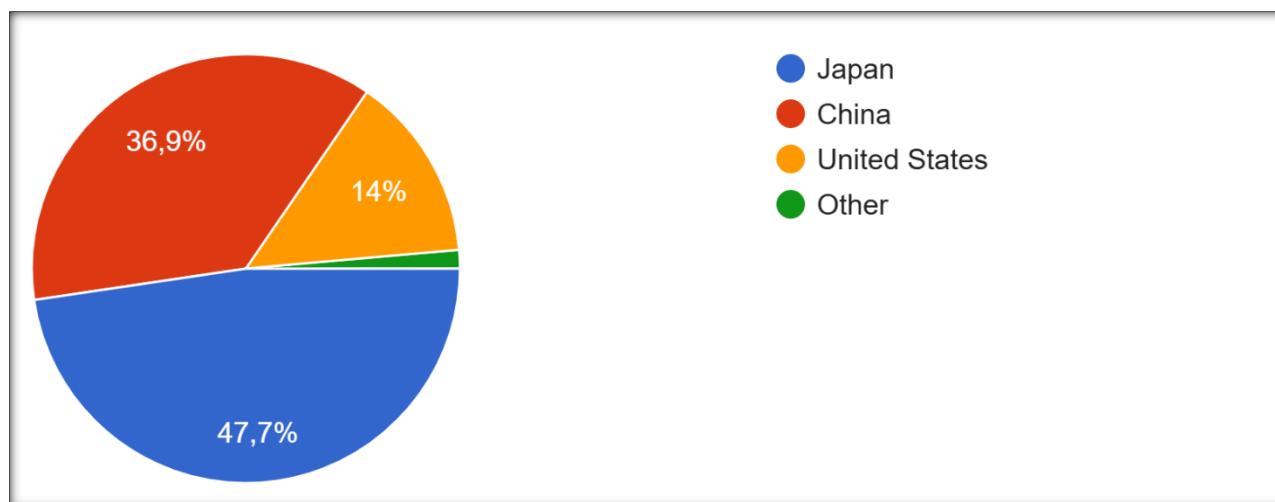
País del cual se adquiere té verde tipo matcha

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Japón	102	47,7%
China	79	36,9%
Estados Unidos	30	14,0%
Otro	3	1,4%
Vacías	51	23,8%
Total	214	100%

Fuente: (Autor, 2026)

Figura 20

País del cual se adquiere té verde tipo matcha



Elaborado por: El Autor

6. ¿Qué tipo de presentación considera más adecuada para la comercialización y uso de té verde matcha en su establecimiento?

Tabla 55

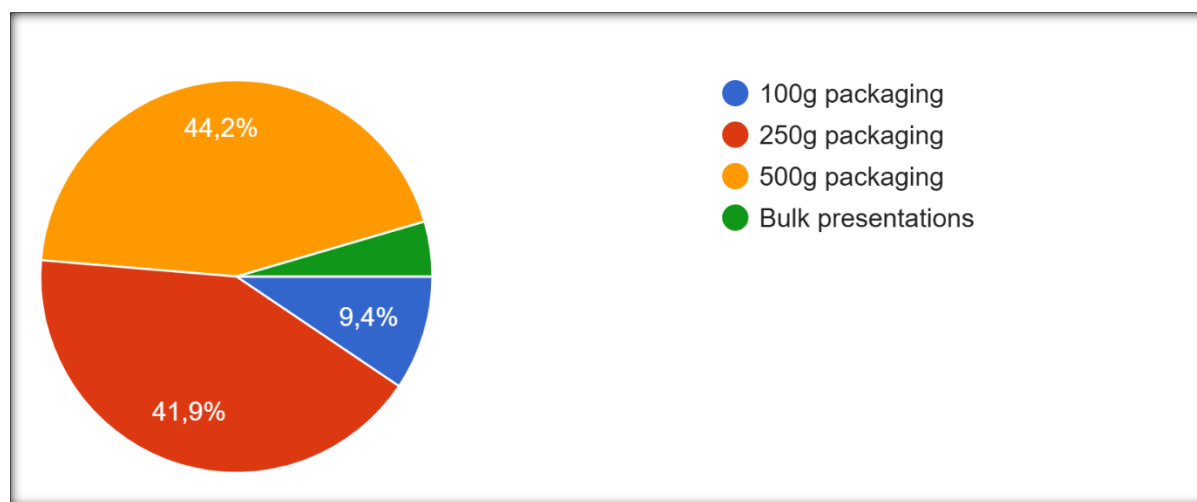
Tipo de presentación y uso de té verde tipo matcha

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Envases de 100 g	25	9,4%
Envases de 250 g	111	41,9%
Envases de 500 g	117	44,2%
Presentaciones a granel	12	4,5%
Otro	0	0,0%
Total	265	100%

Fuente: (Autor, 2026)

Figura 21

Tipo de presentación y uso de té verde tipo matcha



Elaborado por: El Autor

7. ¿Cuál es el rango de precio que normalmente estaría dispuesto a pagar por un envase de té verde tipo matcha?

Tabla 56

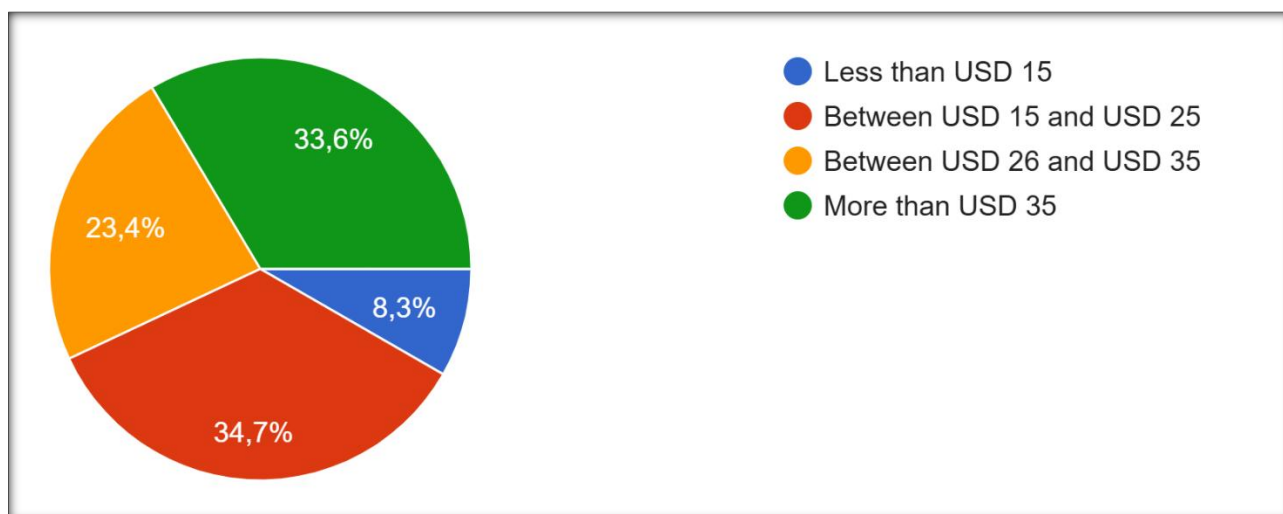
Disposición a pagar por un envase de té verde tipo matcha

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Menos de USD 15	22	8,3%
Entre USD 15 y USD 25	92	34,7%
Entre USD 26 y USD 35	62	23,4%
Más de USD 35	89	33,6%
Total	265	100%

Fuente: (Autor, 2026)

Figura 22

Disposición a pagar por un envase de té verde tipo matcha



Elaborado por: El Autor

8. ¿Con qué frecuencia realizaría pedidos de té verde tipo matcha para su establecimiento?

Tabla 57

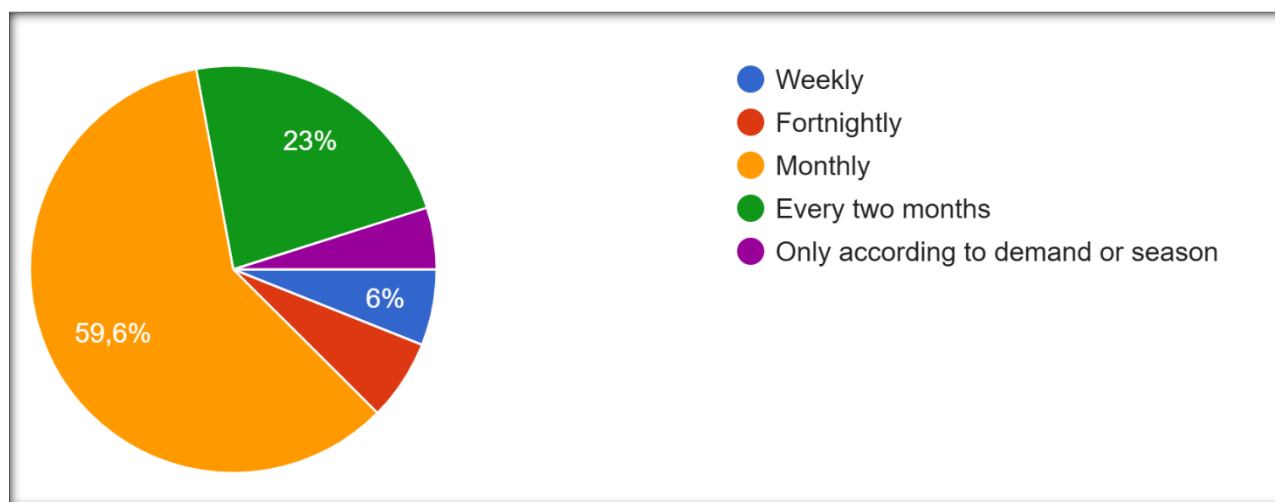
Frecuencia de pedidos de té verde tipo matcha

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Semanalmente	16	6,0%
Quincenalmente	17	6,4%
Mensualmente	158	59,6%
Cada dos meses	61	23,0%
Solo según la demanda o temporada	13	4,9%
Total	265	100%

Fuente: (Autor, 2026)

Figura 23

Frecuencia de pedidos de té verde tipo matcha



Elaborado por: El Autor

9. ¿Cuál sería el volumen aproximado de compra de té verde tipo matcha por pedido para su establecimiento?

Tabla 58

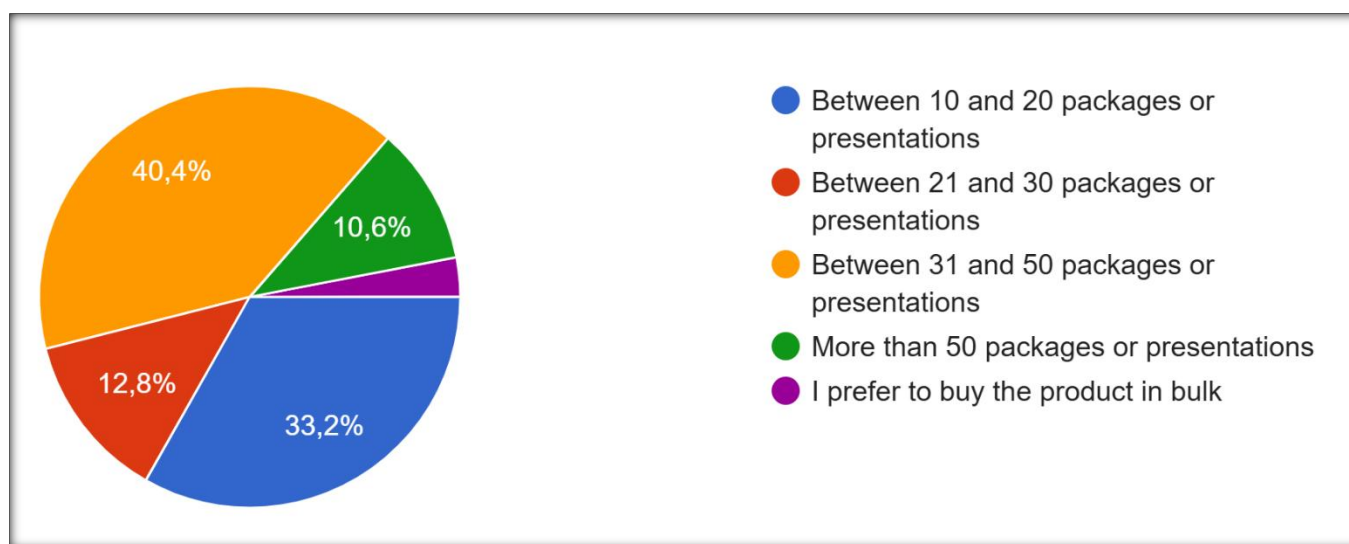
Volumen aproximado de compra de té verde tipo matcha

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Entre 10 y 20 envases o presentaciones	88	33%
Entre 21 y 30 envases o presentaciones	34	12,8%
Entre 31 y 50 envases o presentaciones	107	40,4%
Más de 50 envases o presentaciones	28	10,6%
Prefiero adquirir el producto a granel	8	3,0%
Total	265	100%

Fuente: (Autor, 2026)

Figura 24

Volumen aproximado de compra de té verde tipo matcha



Elaborado por: El Autor

10. ¿Cómo califica la demanda actual de productos saludables y funcionales como el matcha dentro de su mercado?

Tabla 59

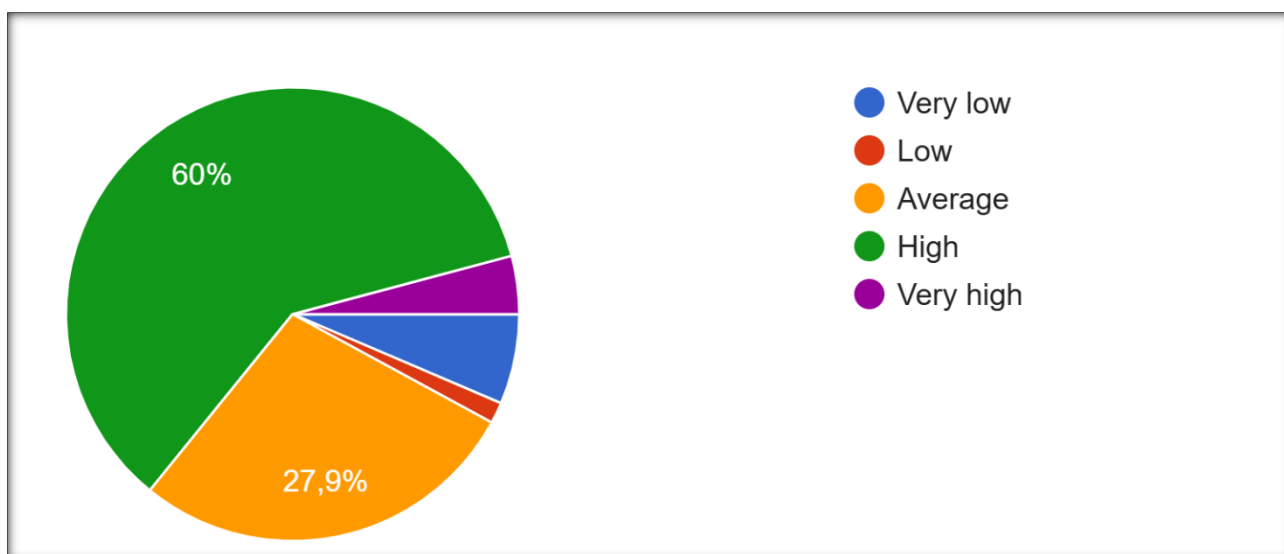
Demanda actual de productos saludables

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Muy baja	17	6,4%
Baja	4	1,5%
Media	74	27,9%
Alta	159	60,0%
Muy alta	11	4,2%
Total	265	100%

Fuente: (Autor, 2026)

Figura 25

Demanda actual de productos saludables



Elaborado por: El Autor

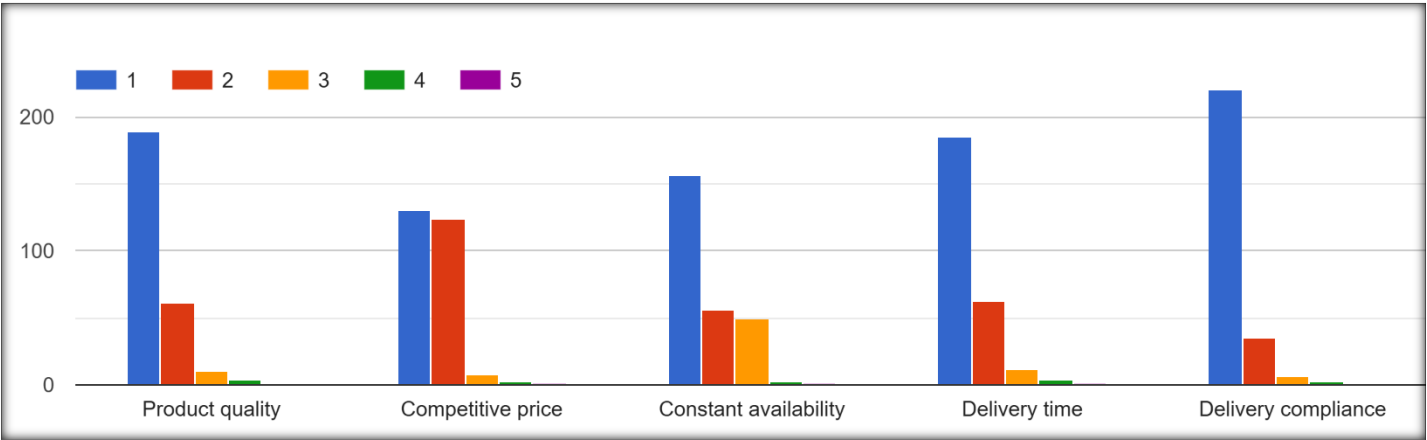
11. ¿Cómo priorizaría los siguientes factores al momento de seleccionar un nuevo proveedor internacional de té verde tipo matcha?

Tabla 60
Factores a considerar para seleccionar un nuevo proveedor internacional

Factor	Calidad del producto	Precio competitivo	Disponibilidad constante	Tiempo de entrega	Cumplimiento de entrega
Máxima prioridad	189	130	156	185	221
Alta prioridad	61	124	56	63	35
Prioridad media	11	8	50	12	7
Baja prioridad	4	2	2	4	2
Menor Prioridad	0	1	1	1	0
Total	265	265	265	265	265

Fuente: (Autor, 2026)

Figura 26
Factores a considerar para seleccionar un nuevo proveedor internacional



Elaborado por: El Autor

Anexo 3

Formato Instrumentos de investigación

Cuestionario dirigido a Emily Robles encargada de Essente

PREGUNTAS	RESULTADO
¿Podría contarnos brevemente la historia de su empresa y cómo surgió su participación en la comercialización de productos saludables como el té verde tipo matcha?	
¿Actualmente comercializa té verde tipo matcha? En caso afirmativo, ¿cómo inició la comercialización de este producto?	
¿Qué características o criterios considera importantes al momento de seleccionar a sus proveedores de té verde tipo matcha?	
¿Qué presentaciones o cantidades de té verde tipo matcha son las más demandadas por sus clientes?	
¿Qué factores rigen el precio de venta del té verde tipo matcha? ¿Nos podría indicar?	
Desde su experiencia, ¿cuáles son las principales características del consumidor que adquiere té verde tipo matcha?	
¿Ha observado variaciones en la demanda de productos como el matcha en los últimos años? ¿Por qué considera que ocurre esta tendencia?	

¿Cuenta con capacidad para incrementar el volumen de suministro en caso de que la demanda aumente significativamente? ¿Si es así que estrategias utiliza?	
¿Considera que el té verde tipo matcha que comercializa cumple con los estándares de calidad necesarios para competir en mercados internacionales?	

Anexo 4

PREGUNTAS	RESULTADO
¿Cuánto tiempo ha estado involucrado en el cultivo o producción de té verde tipo matcha?	
¿Qué tipo de suelo presenta o presentaba el terreno destinado al cultivo de té verde tipo matcha y considera que este fue adecuado para su desarrollo?	
¿Cuál era o es la superficie aproximada destinada al cultivo de té verde tipo matcha?	
¿Cuál era o es el volumen promedio de producción obtenido por cosecha o por año?	
¿Qué condiciones climáticas considera necesarias para el adecuado desarrollo de este cultivo?	
¿Qué tipo de insumos, fertilizantes o tratamientos requería el cultivo para mantener su productividad?	
¿Cuáles eran los principales costos asociados a la producción de té verde tipo matcha?	
¿Experimentó problemas relacionados con el clima, plagas, enfermedades o acceso a insumos?	
En caso de haber dejado de producir té verde tipo matcha, ¿cuáles fueron las razones principales que motivaron esta decisión?	

¿Cuáles considera que son las principales razones de éxito o fracaso en el cultivo de té verde tipo matcha?	
¿Qué factores debería existir para que usted como agricultor continúe con el cultivo de té verde tipo matcha?	

Anexo 5

