

Pontificia Universidad Católica del Ecuador - Sede Ibarra
ESCUELA DE COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

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

TEMA:

**PROPUESTA PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE
TUNA ROJA A LONDRES-REINO UNIDO**

AUTORES:

Nicole Torres – Alexis Israel Méndez

TUTOR:

María Francisca Fernández

IBARRA - ECUADOR

Julio, 2024

Ibarra, 21 de junio de 2024

CERTIFICACIÓN TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado: “Propuesta para la creación de una empresa exportadora de tuna roja a Londres-Reino Unido”, presentado por los estudiantes Nicole Torres con cédula de ciudadanía N°1004122923 y Alexis Israel Méndez con cédula de ciudadanía N°1003744255, para obtener el Título de LICENCIADOS 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

Turnitin Informe de Originalidad

Procesado el: 22-jun.-2024 19:38 -05
 Identificador: 2406895090
 Número de palabras: 23800
 Entregado: 1

TESIS FINAL_ALEXIS MENDEZ Y NICOLE TORRES.docx Por
 María Francisca FERNANDEZ BADILLO

Índice de similitud	Similitud según fuente
10%	Internet Sources: 10% Publicaciones: 0% Trabajos del estudiante: 3%

1% match (Internet desde 21-jun.-2024) https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/incoterms-2020/
1% match (Internet desde 12-abr.-2023) https://fpb.prasetiya.mulya.ac.id/1rh7pwdq/requisitos-para-exportar-a-ecuador-desde-per%C3%BA
1% match (Internet desde 21-dic.-2021) https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/tuna-cuatro-variedades-se-producen.html
1% match (Internet desde 06-oct.-2023) https://elproductor.com/2018/10/tuna-hace-productiva-zona-arida-de-el-juncal/
1% match (Internet desde 05-may.-2019) http://delidietperu.blogspot.com/2014/10/la-tuna-la-reina-de-las-frutas.html
1% match (Internet desde 15-mar.-2023) https://cordovabeltran.files.wordpress.com/2020/06/trabajo-investigatico-exactas.pdf


 Firmado digitalmente
 por María Francisca
 Fernández
 Fecha: 2024.06.23
 23:31:44 -05'00'

Mgs. María Francisca Fernández
 TUTOR DE TRABAJO
 C.C.: 1001709045

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

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

María
Francisca
Fernández



Firmado digitalmente
por María Francisca
Fernández
Fecha: 2024.06.23
23:31:44 -05'00'

Mgs. María Francisca Fernández

c.c.: 1001709045

Marcela
Coronel



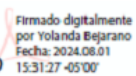
Firmado
digitalmente por
Marcela Coronel

(f):.....

Marcela Fernanda Coronel Pinduisaca

C.C.: 1003002738

Yolanda
Bejarano



Firmado digitalmente
por Yolanda Bejarano
Fecha: 2024.08.01
15:31:27 -05'00'

(f):.....

Yolanda Liliana Bejarano Muñoz

C.C.: 1002006938

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, *Dayana Nicole Torres Vivero*, 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, 14 de junio de 2024

Nicole Torres
(f): _____

Firmado digitalmente por
Nicole Torres
Fecha: 2024.06.14 10:10:40
-05'00'

Nicole Torres

C.C.: 1004122923

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, *Alexis Israel Méndez Guerrón*, 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, 14 de junio del 2024

Alexis Méndez

Firmado digitalmente por
Alexis Méndez
Fecha: 2024.06.14 09:53:57
-05'00'

(f): _____

Alexis Méndez

C.C. 1003744255

AUTORIA

Yo, Nicole Torres, portadora de la cedula de ciudadanía N° 1004122923, declaro que el presente trabajo de investigación es de total responsabilidad de la autora, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

Firmado digitalmente por Nicole
Torres
Fecha: 2024.06.14 10:01:08 -05'00'
(f):.....

Nicole Torres

C.C.:

1004122923

AUTORIA

Yo, *Alexis Méndez*, portador de la cedula de ciudadanía N° 1003744255, declaro que la presente trabajo de investigación es de total responsabilidad de la autor, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

Alexis
Méndez

Firmado digitalmente
por Alexis Méndez
Fecha: 2024.06.14
10:07:56 -05'00'

(f):

.....
Alexis Méndez

C.C. 100374425

DEDICATORIA

Es para mí un gran honor dedicar este trabajo a todas las personas que confiaron en mí y que, de alguna manera, estuvieron involucradas en su desarrollo. Mi objetivo es que este proyecto sea observado por muchas personas y les sirva de apoyo para futuras tesis a realizar, con esto ancio demostrar que siempre podemos alcanzar nuestras metas. Quiero transmitirles que, con esfuerzo, perseverancia, constancia y responsabilidad, podemos lograr todo lo que nos proponemos.

Agradezco profundamente a quienes, con sus palabras motivadoras, observaciones constructivas y apoyo oportuno, me ayudaron a continuar en este arduo camino. Su apoyo ha sido fundamental para este logro y para mi futuro en la vida profesional y laboral. Ustedes, mi familia, fueron piezas clave en el cumplimiento de este sueño, y por ello, quiero expresar mis más sinceros agradecimientos y dedicarles este logro.

Nicole Torres

DEDICATORIA

Es un gran privilegio dedicar este trabajo a todas las personas que confiaron en mí y que, de alguna manera, contribuyeron a su desarrollo. Mi esperanza es que este proyecto inspire a futuras generaciones, mostrando que siempre es posible alcanzar nuestras metas. Quiero que sepan que, con esfuerzo, perseverancia, constancia y responsabilidad, podemos lograr cualquier objetivo que nos propongamos.

Agradezco profundamente a aquellos que, con sus palabras de ánimo, observaciones constructivas y apoyo oportuno, me ayudaron a seguir adelante en este arduo camino. Su apoyo ha sido esencial para alcanzar este logro y para mi futuro profesional y laboral. Ustedes, mi familia, han sido piezas clave en la realización de este sueño, y por ello, quiero expresarles mi más sincero agradecimiento y dedicarles este éxito.

Alexis Méndez

AGRADECIMIENTOS

Me gustaría expresar mi más profundo agradecimiento a aquellas personas que, con su amor y apoyo incondicional, han sido esenciales para la realización de este trabajo de tesis.

A mi mamá, por su amor sin límites, paciencia y sacrificio. Tu fortaleza y dedicación han sido una fuente continua de inspiración. Gracias por creer en mí en cada etapa de este camino y por ser siempre mi mayor apoyo.

A mi papá, por tus valiosos consejos, por enseñarme la importancia del esfuerzo y la perseverancia, por tu constante preocupación por mi bienestar, tu ejemplo de integridad y arduo trabajo ha sido una guía invaluable en mi vida.

Agradezco a los docentes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra, ya que me brindaron su ayuda en mi formación académica, a mi asesora de tesis que con sus conocimientos me ayudaron a lograr uno de mis objetivos más anhelados.

Nicole Torres

AGRADECIMIENTOS

Me gustaría agradecer a todas las personas que formaron parte de todo este proceso educativo durante estos años, amigos, familiares que con sus palabras de apoyo ayudaron a brindarme un aliento para seguir adelante y no rendirme.

Agradezco a mi madre que con su amor, comprensión y ayuda logré llegar a obtener estos resultados, con su ejemplo a seguir de mujer luchadora hizo que día a día me motive para poder seguir dando todo de mi en mi diario vivir.

Agradezco a mi padre, que con su arduo trabajo logró brindarme la oportunidad de estudiar y llegar a cumplir las metas que hoy en día se hacen realidad, gracias por enseñarme a ser una persona trabajadora, que no le tiene miedo a los retos que se presenten en el camino.

Agradezco a los docentes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra por su valiosa ayuda en mi formación académica. También expreso mi gratitud a mi asesora de tesis, cuyos conocimientos me permitieron alcanzar uno de mis objetivos más deseados.

Alexis Méndez

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN TUTOR	II
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL	III
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS	IV
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS	V
AUTORIA.....	VI
AUTORIA.....	VII
DEDICATORIA	VIII
DEDICATORIA	IX
AGRADECIMIENTOS	X
AGRADECIMIENTOS	XI
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	XII
ÍNDICE DE TABLAS	XV
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIX
RESUMEN	XXI
ABSTRACT.....	XXII
1. INTRODUCCIÓN	1
2. ESTADO DEL ARTE.....	4
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	4
2.2 MARCO TEÓRICO.....	5
2.2.1 <i>La empresa</i>	5
2.2.2 <i>Tipos de empresas legalmente constituidas</i>	6
2.2.3 <i>Formas de constitución de una empresa</i>	7
2.2.4 <i>Exportación</i>	8
2.2.5 <i>Regímenes de Exportación aplicable</i>	9
2.2.6 <i>Requisitos para el exportador</i>	9
2.2.7 <i>Pasos previos a la exportación</i>	10
2.2.8 <i>Procedimientos para exportar</i>	12
2.2.9 <i>Términos de negociación</i>	16
2.2.10 <i>Producción de Frutales en Ecuador</i>	18
2.2.11 <i>Producción frutales Imbabura</i>	19
2.2.12 <i>Valle del Chota</i>	20
2.2.13 <i>Comunidades del valle del Chota</i>	21
2.2.14 <i>Frutas exóticas</i>	21
2.2.15 <i>Tuna</i>	22
2.2.16 <i>Variedades y tipos de Tuna</i>	22
2.2.17 <i>Beneficios de la Tuna roja</i>	23

2.2.18	<i>Especificaciones del producto</i>	25
2.2.19	<i>Producción de tuna en el valle del Chota</i>	26
2.2.20	<i>Documentos requeridos</i>	27
2.2.21	<i>Certificados correspondientes</i>	27
2.3.	MARCO LEGAL	28
2.3.1	<i>Como constituir una empresa</i>	28
2.3.2.	<i>Formas de constitución de compañías anónimas</i>	29
2.4	MARCO CONCEPTUAL.....	30
3	MATERIALES Y MÉTODOS.....	31
3.1	METODOLOGÍA.....	31
3.2	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	31
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA	32
3.3.1	<i>Población</i>	32
3.3.2	<i>Muestra</i>	33
3.3.3	<i>Instrumentos</i>	34
3.4	PROCEDIMIENTO	36
3.5.	ANÁLISIS DE DATOS DE LOS INSTRUMENTOS APLICADOS.....	37
4.	RESULTADOS Y DISCUSIONES	49
4.1	DISCUSIÓN	49
4.2.	DEMANDA DE TUNA ROJA EN LONDRES-REINO UNIDO.....	51
4.3.	OFERTA Y PRODUCCIÓN DE TUNA	52
5	PROPUESTA.....	54
5.1	LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	54
5.1.1	<i>Macro localización</i>	55
5.1.2	MICRO LOCALIZACIÓN	56
5.2	PROPUESTA LEGAL.....	57
5.2.1	<i>Requisitos Obligatorios para la creación de S.A</i>	57
5.3	PROPUESTA ADMINISTRATIVA.....	58
5.3.1	<i>Nombre de la empresa</i>	58
5.3.2	<i>Logotipo</i>	59
5.3.3	<i>Misión</i>	59
5.3.4	<i>Visión</i>	59
5.3.5	<i>Organigrama estructural</i>	60
5.3.6	<i>Perfiles del departamento administrativo</i>	61
5.3.7	<i>Perfiles del departamento comercial</i>	61
5.3.8	<i>Perfiles del departamento de control de calidad</i>	61
5.3.9	<i>Perfiles del departamento de operaciones</i>	62
5.3.10.	PESTEL	62
5.4.	ESTUDIO DEL MERCADO.....	64
5.4.1	<i>Oferta y demanda internacional</i>	64
5.4.2	<i>Principales países exportadores de Tuna</i>	65
5.4.3	<i>Principales países importadores de Tuna</i>	65
5.4.4	<i>Reino Unido</i>	66
5.5	PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN	67

5.5.1	<i>Procesamiento</i>	67
5.5.2	<i>Pasos logísticos desde Ecuador hacia Londres – Reino Unido</i>	69
5.6	PROCESO DE EXPORTACIÓN	71
5.6.1	<i>Requisitos para exportar</i>	71
10.7.2	<i>Documentos que deben acompañar a las exportaciones</i>	72
5.6.3	<i>Requisitos de exportación del producto</i>	75
5.6.4	<i>Acuerdos comerciales vigentes con el Ecuador</i>	79
5.6.5	<i>Partida arancelaria de la tuna</i>	79
5.6.6	<i>Etiqueta del producto</i>	80
5.6.7	<i>Diseño del embalaje</i>	81
5.6.8	<i>Cubicaje</i>	81
5.6.9	<i>Empaque</i>	81
5.7	INFORMACIÓN GENERAL DE REINO UNIDO	84
5.8	NEGOCIACIONES Y FORMAS DE PAGO	85
5.9	ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO	86
5.9.1	<i>Datos de entrada</i>	86
5.9.2	<i>Resumen de la inversión inicial</i>	87
5.9.3	<i>Inversión variable</i>	88
5.9.4	<i>Inversión fija</i>	88
5.9.5	<i>Detalle de la inversión fija</i>	89
5.9.6	<i>Producción tuna</i>	90
5.9.7	<i>Gastos administrativos</i>	91
5.9.8	<i>Gastos de exportación</i>	92
5.9.9	<i>Total, presupuestos gastos</i>	93
5.9.10	<i>Sueldos</i>	93
5.9.11	<i>Flujo de caja</i>	94
5.9.12	<i>Balance Inicial</i>	96
5.9.13	<i>Valor presente neto</i>	97
5.9.14	<i>Costo beneficio</i>	98
5.9.15	<i>Periodo de recuperación de la inversión</i>	98
5.9.16	<i>Tasa interna de retorno</i>	99
5.9.17	<i>Punto de equilibrio</i>	100
5.14.17	<i>Margen de contribución</i>	101
5.14.18	<i>Punto de equilibrio unidades físicas</i>	101
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	102
6.1	CONCLUSIONES	102
6.2	RECOMENDACIONES	104
7.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	106
	ANEXOS	110
	<i>Anexo 1: Preguntas para la entrevista del universo 1: presidente y productor de la asociación</i>	110
	<i>Anexo 2: Preguntas para la entrevista del universo 2: Empresa exportadora</i>	116
	<i>Anexo 3: Preguntas para la entrevista del universo 3: Empresa internacional</i>	118
	<i>Anexo 4: Minuta</i>	121

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	6
TIPOS DE EMPRESAS LEGALMENTE CONSTITUIDAS	6
TABLA 2	8
FORMAS DE CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA	8
TABLA 3	16
INCOTERMS	16
TABLA 4	23
VARIEDAD Y TIPOS DE TUNA	23
TABLA 5	24
BENEFICIOS DE LA TUNA ROJA	24
TABLA 6	26
ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO	26
TABLA 7	28
COMO CONSTITUIR UNA EMPRESA	28
TABLA 8	29
FORMAS DE CONSTITUCIÓN	29
TABLA 9	38
ENTREVISTA A PRESIDENTE Y PRODUCTOR DE LA CORPORACIÓN DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN VALLE DEL CHOTA	38
TABLA 10	40
ENTREVISTA A REPRESENTANTE DE VENTAS DE LA EMPRESA ECUADORIAN GOODS	40
TABLA 11	44
ENTREVISTA A ENCARGADA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LA EMPRESA CN FOODS	44
TABLA 12	52
DEMANDA DE TUNA ROJA EN LONDRES	52
TABLA 13	53
CRECIMIENTO ANUAL.....	53
TABLA 14	53
INCREMENTO PORCENTUAL	53
TABLA 15	61

PERFILES DEL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO	61
TABLA 16	61
PERFILES DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL.....	61
TABLA 17	61
PERFILES DEL DEPARTAMENTO DE CONTROL DE CALIDAD	61
TABLA 18	62
PERFILES DEL DEPARTAMENTO DE OPERACIONES.....	62
TABLA 19	62
PESTEL	62
TABLA 20	65
PAÍSES EXPORTADORES DE TUNA	65
TABLA 21	65
PAÍSES IMPORTADORES DE TUNA	65
TABLA 22	66
CARACTERÍSTICAS GENERALES	66
TABLA 23	66
INDICADORES SOCIALES.....	66
TABLA 24	79
ARANCELES ADUANEROS.....	79
TABLA 25	79
SUBPARTIDA ARANCELARIA DE LA TUNA	79
TABLA 26	80
ESPECIFICACIONES DE LA ETIQUETA DEL PRODUCTO	80
TABLA 27	82
CÁLCULOS DIMENSIONES DE PALLET DENTRO DEL CONTENEDOR.....	82
TABLA 28	83
CÁLCULOS QUE BRINDAN INFORMACIÓN SOBRE EL ESPACIO QUE OCUPARÁ LAS CAJAS DENTRO DEL CONTENEDOR	83
TABLA 29	84
CÁLCULOS EXACTOS DE LA CANTIDAD DE CAJAS SOBRE LOS PALLETS Y DENTRO DEL CONTENEDOR.....	84
TABLA 30	85
INFORMACIÓN GENERAL DE REINO UNIDO	85
TABLA 31	87

INVERSIÓN INICIAL	87
TABLA 32	88
INVERSIÓN VARIABLE	88
TABLA 33	88
INVERSIÓN FIJA	88
TABLA 34	89
DETALLE INVERSIÓN FIJA.....	89
TABLA 35	90
PRODUCCIÓN TUNA.....	90
TABLA 36	91
GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	91
TABLA 37	92
GASTOS DE EXPORTACIÓN	92
TABLA 38	93
TOTAL, PRESUPUESTOS GASTOS	93
TABLA 39	93
TOTAL, PRESUPUESTOS GASTOS	93
TABLA 40	94
FLUJO DE CAJA	94
TABLA 41	96
BALANCE INICIAL	96
TABLA 42	97
VALOR PRESENTE NETO.....	97
TABLA 43	98
COSTO BENEFICIO	98
TABLA 44	98
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	98
TABLA 45	99
TASA INTERNA DE RETORNO	99
TABLA 46	100
TABLA DE EQUILIBRIO	100
TABLA 47	101
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	101

TABLA 48	101
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS	101
TABLA 49	102
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS	102

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1.....	10
PROCESO DE REGISTRO PARA EL EXPORTADOR EN ECUADOR: REQUISITOS Y PASOS A SEGUIR.....	10
FIGURA 2.....	10
DIAGRAMA DE FLUJO SOBRE PASOS PREVIOS PARA EXPORTAR	10
FIGURA 3.....	13
DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR.....	13
FIGURA 4.....	55
LOCALIZACIÓN PROVINCIA DE IMBABURA.....	55
FIGURA 5.....	55
LOCALIZACIÓN CANTÓN URCUQUÍ.....	55
FIGURA 6.....	55
LOCALIZACIÓN PARROQUIA DE PABLO ARENAS.....	56
FIGURA 7.....	56
LOCALIZACIÓN ESPECIFICA DE LA EMPRESA.....	56
FIGURA 8.....	57
APROBACIÓN DEL NOMBRE DE LA EMPRESA	57
FIGURA 9.....	58
OBTENCIÓN DEL RUC	58
FIGURA 10.....	59
LOGOTIPO.....	59
FIGURA 11.....	60
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	60
FIGURA 12.....	67
DIAGRAMA DE PROCESAMIENTO	67
.....	68
FIGURA 13.....	72
RUC DE EXPORTADOR.....	72
FIGURA 14.....	73
FACTURA COMERCIAL ORIGINAL.....	73
FIGURA 15.....	73
CERTIFICADO DE ORIGEN.....	73
FIGURA 16.....	74

REGISTRO COMO EXPORTADOR.....	74
FIGURA 17.....	74
DOCUMENTO DE TRANSPORTE	74
FIGURA 18.....	75
LISTA DE EMPAQUE	75
FIGURA 19.....	77
FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN	77
FIGURA 20.....	78
DAE.....	78
FIGURA 21.....	80
ETIQUETA DEL PRODUCTO.....	80
FIGURA 22.....	81
EMBALAJE PARA EXPORTACIÓN	81
FIGURA 23.....	81
EMPAQUE PARA EXPORTACIÓN.....	81
FIGURA 24.....	82
PALLET PARA EXPORTACIÓN	82
FIGURA 25.....	82
DIMENSIONES DEL CONTENEDOR DE 20 PIES.....	82
FIGURA 26.....	83
CANTIDAD DE CAJAS QUE ABARCA UN PALET.....	83
FIGURA 27.....	83
ESPACIO QUE OCUPARÁ LAS CAJAS DENTRO DEL CONTENEDOR.....	83
FIGURA 28.....	85
INCOTERMS 2020.....	85

RESUMEN

El presente trabajo de integración propone la creación de una empresa dedicada a la exportación de tuna roja hacia Londres, Reino Unido, aprovechando sus propiedades nutricionales y la creciente demanda en los mercados internacionales. Se busca implementar un modelo de negocio sostenible y eficiente que cumpla con los estándares de calidad de los consumidores londinenses. A través de un análisis detallado del mercado objetivo, la viabilidad financiera y las estrategias logísticas, se pretende demostrar el potencial económico y comercial de tuna roja, contribuyendo al desarrollo agrícola y económico del Valle del Chota, una región con grandes plantaciones de tuna en Imbabura. Este proyecto también tiene como objetivo promover la diversidad de frutas tropicales del Valle del Chota, beneficiando a la población afroamericana y posicionando a la empresa como pionera en la exportación de tuna roja desde Ecuador hacia Londres, fortaleciendo su presente.

Palabras clave: Creación, tuna, exportación, comercio internacional, logística

ABSTRACT

The present integration work proposes the establishment of a company dedicated to exporting red tuna to London, United Kingdom, capitalizing on its nutritional properties and the growing demand in international markets. The aim is to implement a sustainable and efficient business model that meets the quality standards of London consumers. Through a detailed analysis of the target market, financial viability, and logistical strategies, the intention is to demonstrate the economic and commercial potential of red tuna, contributing to the agricultural and economic development of the Valle del Chota, a region with large tuna plantations in Imbabura. Additionally, this project aims to promote the diversity of tropical fruits from Valle del Chota, benefiting the Afro-American population and positioning the company as a pioneer in red tuna exportation from Ecuador to London, strengthening its presence.

Keywords: Creation, tuna, export, international trade, logística

1. INTRODUCCIÓN

La tuna es un fruto comestible que se presenta en distintos colores como roja, amarilla y verde, con una piel gruesa y espinosa que debe ser removida antes de su consumo. Es conocido por su sabor agradable con alto valor nutricional, siendo utilizado en una variedad de platos y bebidas tales como ensaladas, jugos, postres, etc. Es importante analizar este tema debido a que la tuna es una fruta tropical poco conocida y consumida, que crece en suelos arenosos como los del Valle del Chota, ubicado en la zona norte de la Sierra ecuatoriana. La mayor parte de las áreas cultivadas con tuna se encuentran en tierras arenosas, y solo el 6.62% corresponde a la variedad amarilla. Por lo tanto, la tuna roja, que es el objetivo de exportación, se cultiva de forma natural sin el uso de pesticidas, y no se aprovecha al 100%.

Estas características la vuelven atractiva en un mercado que solicita cada vez más productos naturales y nutritivos. La demanda de estos alimentos en Reino Unido se encuentra en la cima de esta década, el país ha tenido un crecimiento que ha alcanzado la tasa más alta de consumo desde el 2016. Estos datos obtenidos luego de que el país tuvo que vivir 2 años en confinamiento, nos permiten observar que las ventas de alimentos y bebidas nutritivas se han duplicado con respecto al año pasado.

La razón por la que se justifica este proyecto es el aprovechar la producción de tuna roja en el sector de la Sierra-Norte del Ecuador, ya que esta fruta se desperdicia por la falta de conocimiento tanto a nivel nacional e internacional y no llega a comercializarse en grandes cantidades, generando un gran deshecho de la misma, sin tomar en cuenta los grandes beneficios que posee para el ser humano, siendo rica en nutrientes y sabor. Es importante

considerar que la tuna roja es una fruta consumida en diferentes países como Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia y Reino Unido.

En la actualidad el cambio de los hábitos alimenticios de las personas ha hecho que la demanda de productos con mayor aporte nutritivo se incremente, es por esto que se toma en cuenta a esta fruta ya que posee componentes destacados como sales minerales (calcio, fósforo, hierro) vitaminas, especialmente vitamina C, y un 15% de azúcares. Concluyendo que esta fruta es un aporte importante para la dieta de las personas y la salud en general. (Agraria, 2020)

La tuna roja puede crecer prácticamente sin incorporar riego artificial, ya que con la lluvia es capaz de sobrevivir, esto hace que se evite el uso de fertilizantes químicos, pesticidas, herbicidas entre otros, por lo que le convierte a la tuna en un producto saludable, lo cual es muy apreciado en el mercado de Reino Unido, siendo el sector más importante el de los alimentos saludables, seguido por las frutas y verduras y los lácteos y carnes.

Según el (INEC, 2022), la tasa de desempleo a nivel nacional fue de 4,4%, a nivel urbano esta tasa se ubicó en 5,5%, y a nivel rural en 2,2%. Llevando a muchas familias a tomar la decisión de migrar hacia otros países. Al crear una empresa se necesitará contratar mano de obra, brindando a diferentes familias la oportunidad de adquirir un empleo digno y así también contribuir a la economía del país.

La COVID-19 ha alterado miles de millones de vidas y ha puesto en peligro la economía mundial. El Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé una recesión mundial tan mala o peor que la de 2009. A medida que se intensifica la pérdida de empleo, la Organización Internacional del Trabajo estima que cerca de la mitad de todos los trabajadores

a nivel mundial se encuentra en riesgo de perder sus medios de subsistencia, Incluso antes de la pandemia era probable que uno de cada cinco países (en donde habitan miles de millones de personas que viven en situación de pobreza) vieran sus ingresos per cápita estancarse o reducirse en 2020. A día de hoy, las perturbaciones económicas y financieras derivadas de la COVID-19 (como las alteraciones en la producción industrial, la caída de los precios de los productos básicos, la volatilidad del mercado financiero y el aumento de la inseguridad) están desbaratando el ya de por sí tibio crecimiento económico y empeorando los riesgos acentuados de otros factores. (ODS, 2023)

Con la creación de la empresa permitirá la generación de empleo ya que al crear una empresa enfocada en la exportación ayudará a las personas de la zona del Valle del Chota a brindarles una fuente de empleo para mejorar la calidad de vida de sus hogares, de igual manera dar a conocer al resto del mundo las deliciosas frutas tropicales que se cultivan en nuestro país.

También se incentivará a los agricultores a que brinden cuidado a las plantas de TUNA, y de esta forma se incentiven a cultivar plantas en mayor cantidad para obtener una mayor producción y expandir nuestro mercado, debido a que la tuna no necesita cuidados complejos. Este es un objetivo de producción muy viable para la población que se dedica a la recolección de dicha fruta.

Objetivo General:

Desarrollar una propuesta para la creación de una empresa exportadora de tuna roja a Londres-Reino Unido

Objetivos Específicos:

1. Identificar los requisitos y trámites necesarios para la creación de una empresa exportadora.
2. Determinar el volumen de producción de tuna roja del Valle del Chota para abastecer el mercado de Londres.
3. Identificar la demanda de tuna roja en el mercado londinense
4. Determinar la factibilidad económica - financiera de la exportación de tuna roja hacia Londres.

2. ESTADO DEL ARTE

2.1 Antecedentes investigativos

El presente estudio investigativo cuyo tema es la creación de una empresa exportadora de tuna roja del Valle del Chota al mercado londinense comprende los principales conceptos obtenidos en fuentes de información secundaria, donde se destaca entre estos los requerimientos que se deben de tener muy en cuenta para la constitución de una empresa exportadora de tuna roja y los principales elementos de un estudio de factibilidad como es el estudio de mercado, estudio técnico, legal y por ultimo un estudio financiero, en donde este último permite determinar si dicho proyecto es financieramente viable de ejecutarlo.

Con respecto al sitio de exportación se ha seleccionado al mercado londinense porque de acuerdo al estudio realizado es el país que más consume frutas provenientes de países latinoamericanos por el gran beneficio nutricional que contienen sus alimentos naturales, ya que se encuentra en tendencia el cuidado de la salud con el consumo de alimentos saludables, por lo que las variables e indicadores a analizarse estarán determinado en base a la oferta y demanda del producto.

Según (Balseca, 2016) El propósito fundamental de su trabajo investigativo, es demostrar la capacidad productiva de Tuna que tiene el Ecuador, contando todos los beneficios que tienen los productores, consumidores y terceras personas dedicadas a la industrialización de dicha fruta, la misma que se la da varios usos, como la fabricación de shampoo, mermeladas, licor, almíbar, etc. Identificando los principales sectores de cultivo donde actualmente la producción de Tuna en el país se produce en varias provincias, entre las principales son de la Provincia de Chimborazo e Imbabura, entre otras, donde se cultiva con gran escala, razón por la cual este proyecto se orienta a mejorar la producción de Tuna para que sea reconocida internacionalmente.

Según (Verdezoto, 2016) el extracto de tuna es su producto que se exportará a Estados Unidos donde se da a conocer los acuerdos comerciales vigentes que benefician al Ecuador analizando las competencias que se enfrenta, tales como: México, Perú, Colombia, etc. Países que actualmente se encuentran exportando productos a base de tuna.

Informando de igual manera los procesos necesarios para poder realizar la exportación de tuna desde Ecuador a Estados Unidos, donde se indica paso a paso cada documentación, certificación y proceso a realizarse, incluyendo términos de negociación que se usará, en este caso termino FOB el cuál deslinda al exportador de muchas responsabilidades en la negociación.

2.2 Marco teórico

2.2.1 La empresa

Según (Casanuevas, 2000) autores del libro "Prácticas de la Gestión Empresarial", definen la empresa como una "entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que

le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados"

Según (Andrade, 2008) autor del libro "Diccionario de Economía", la empresa es "aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios".

- **Empresa comercializadora**

Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores. (Chamorro, 2011)

- **Empresa productora**

La empresa productora tiene la necesidad de desarrollar e implementar un sistema de costos de acuerdo con sus características y necesidades, de esta manera obtener mayor información acerca del costo real de su producción y lograr maximizar la utilidad. (Navarro, 2022)

2.2.2 Tipos de empresas legalmente constituidas

Para constituir una empresa en Ecuador, antes debe conocer los tipos de empresa que son aceptadas en el Ecuador, y la forma de creación y de administración.

Tabla 1

Tipos de empresas legalmente constituidas

TIPOS	CONCEPTO
-------	----------

Compañía en nombre colectivo	Formada por dos o más personas naturales; responsabilidad subsidiaria, ilimitada y solidaria; no sujeta al control de la Superintendencia de Compañías.
Compañía en comandita simple	Mixta de responsabilidad (solidaria e ilimitada para comanditados, limitada para comanditarios); administración por socios comanditados.
Compañía en comandita por acciones	Capital dividido en acciones; socios comanditados tienen responsabilidad solidaria e ilimitada; administración exclusiva de comanditados; control parcial o total de la Superintendencia de Compañías.
Compañía de Responsabilidad Limitada	Responsabilidad hasta el monto de aportaciones; máximo 15 socios; capital mínimo de \$400 USD; sujeta al control de la Superintendencia de Compañías.
Compañía Anónima	Capital mínimo de \$800 USD; dividida en acciones negociables; responsabilidad limitada a monto de acciones; sujeta al control de la Superintendencia de Compañías.
Compañía de Economía Mixta	Asociación de entidades públicas y privadas; aportes pueden ser monetarios o en especie; control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías.

Fuente: (Londoño, 2019)

2.2.3 Formas de constitución de una empresa

El tipo de estructura legal que se seleccione para la empresa nueva puede ser crucial para su éxito. La habilidad para tomar decisiones con rapidez, competir en el mercado y

obtener el capital cuando sea necesario, se relaciona en forma directa con la estructura legal de la empresa. Hay tres formas legales a elegir: propiedad única, sociedad y corporación. Ninguna es mejor que otra; cada una tiene sus ventajas. Lo importante es asegurar cual es la forma legal que mejor funcionará para una empresa en particular. (Nafin, 2019)

Tabla 2

Formas de constitución de una empresa

FORMAS	CONCEPTO
Propiedad Única	Un solo dueño con control total y responsabilidad completa; más del 75% de empresas en EE.UU. son de este tipo.
Sociedad	Propiedad compartida entre dos o más personas; acuerdo por escrito es crucial; define responsabilidades y distribución de beneficios.
Corporación	Responsabilidad limitada para accionistas; acceso a mayores capitales; vida ilimitada; doble tributación y mayor regulación.

Fuente: (Nafin, 2019)

2.2.4 Exportación

La exportación es una actividad vital dentro de los negocios internacionales que consiste en comercializar los productos (bienes o servicios) fuera de los límites territoriales del país al que pertenece el oferente y, junto con las importaciones, integra el concepto de comercio internacional. Tener un negocio de alcance internacional representa oportunidades y riesgos, además de un conjunto de actividades para desenvolverse en el contexto global (Márquez & Lerma, 2020)

Según (Minervini, 2015) nos indica que existen múltiples razones por las cuales muchas empresas optan por expandirse al mercado internacional. Algunos de los motivos principales para exportar se detallan a continuación:

- Por la posibilidad de obtener precios más competitivos en otros mercados,
- Para prolongar el ciclo de vida del producto.
- Para diversificar los riesgos, que dejan de concentrarse solo en el mercado interno.
- Para un mayor desarrollo tecnológico e incremento de la rentabilidad.
- Para mejorar la calidad del producto, pues la empresa estará obligada a adaptar la calidad en base a las diferentes exigencias de los distintos mercados,

2.2.5 Regímenes de Exportación aplicable

Según lo establecido en el (COPCI, 2024) indica el siguiente régimen:

Art. 154.- Exportación definitiva. - Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

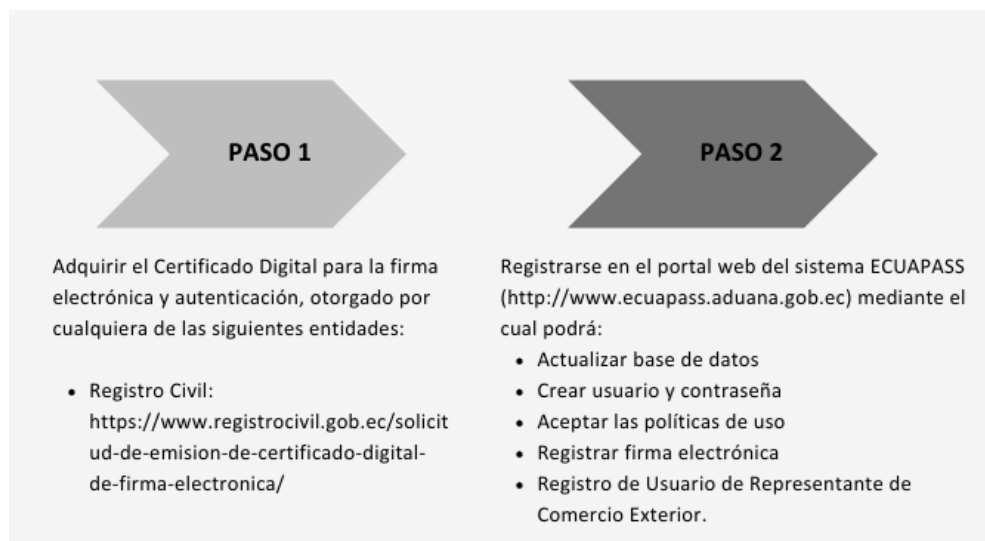
2.2.6 Requisitos para el exportador

De acuerdo a la información adquirida en (SENAE, 2024) indica que la persona natural o jurídica que requiera registrarse como Exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, deberá contar previamente con el Registro Único de Contribuyente

(RUC) gestionado ante el Servicio de Rentas Internas, posteriormente deberá seguir los siguientes pasos:

Figura 1

Proceso de Registro para el Exportador en Ecuador: Requisitos y Pasos a Seguir



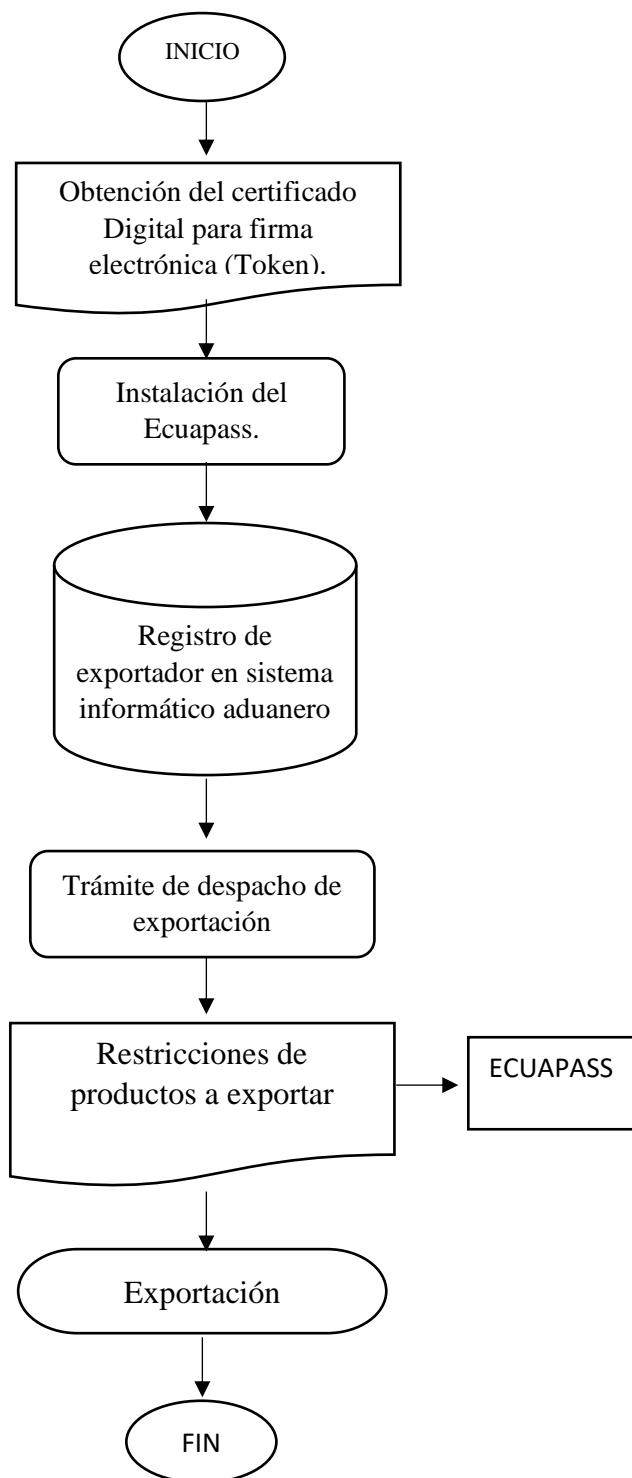
Fuente: (SENAE, 2024)

2.2.7. Pasos previos a la exportación

Según (Ecuador, Aduana.gob, 2024) existen varios pasos antes de realizar una exportación como son: Obtención del certificado Digital para firma electrónica, instalación del Ecuapass, registro de exportador en sistema informático aduanero, conocer restricciones de productos a exportar y finalmente el trámite de despacho de exportación

Figura 2

Diagrama de flujo sobre pasos previos para exportar



Fuente: (Aduana, 2024)

Elaborado: Alexis Méndez – Nicole Torres

2.2.8 Procedimientos para exportar

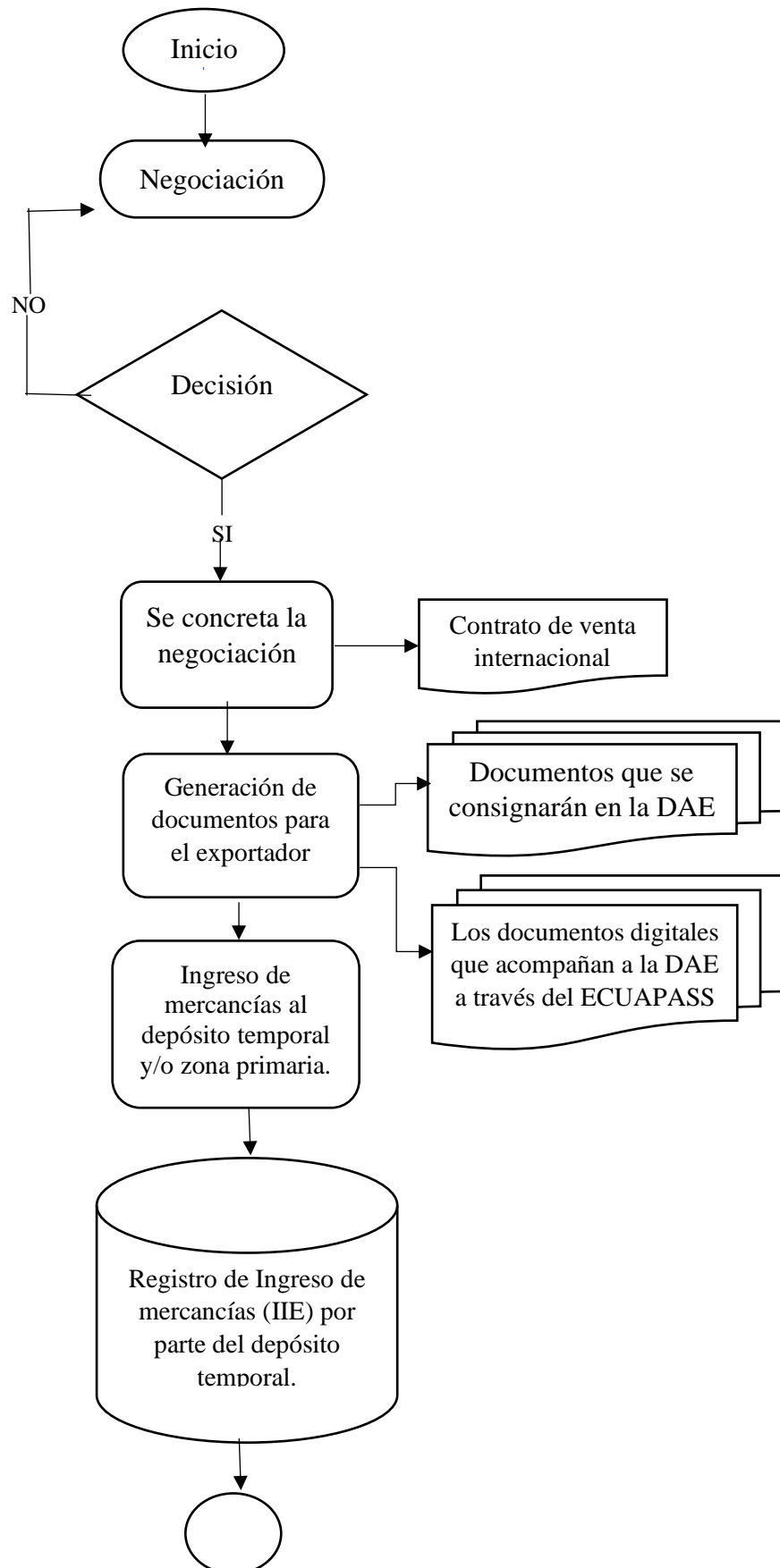
El proceso de exportación comienza con la presentación electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) a través del sistema ECUAPASS. Esta declaración debe ir acompañada de una factura comercial, proforma o documento preliminar de la transacción, así como de cualquier documentación disponible antes del embarque. La DAE no es meramente una intención de enviar productos al extranjero, sino que establece un compromiso legal y obligaciones con el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador por parte del exportador o declarante.

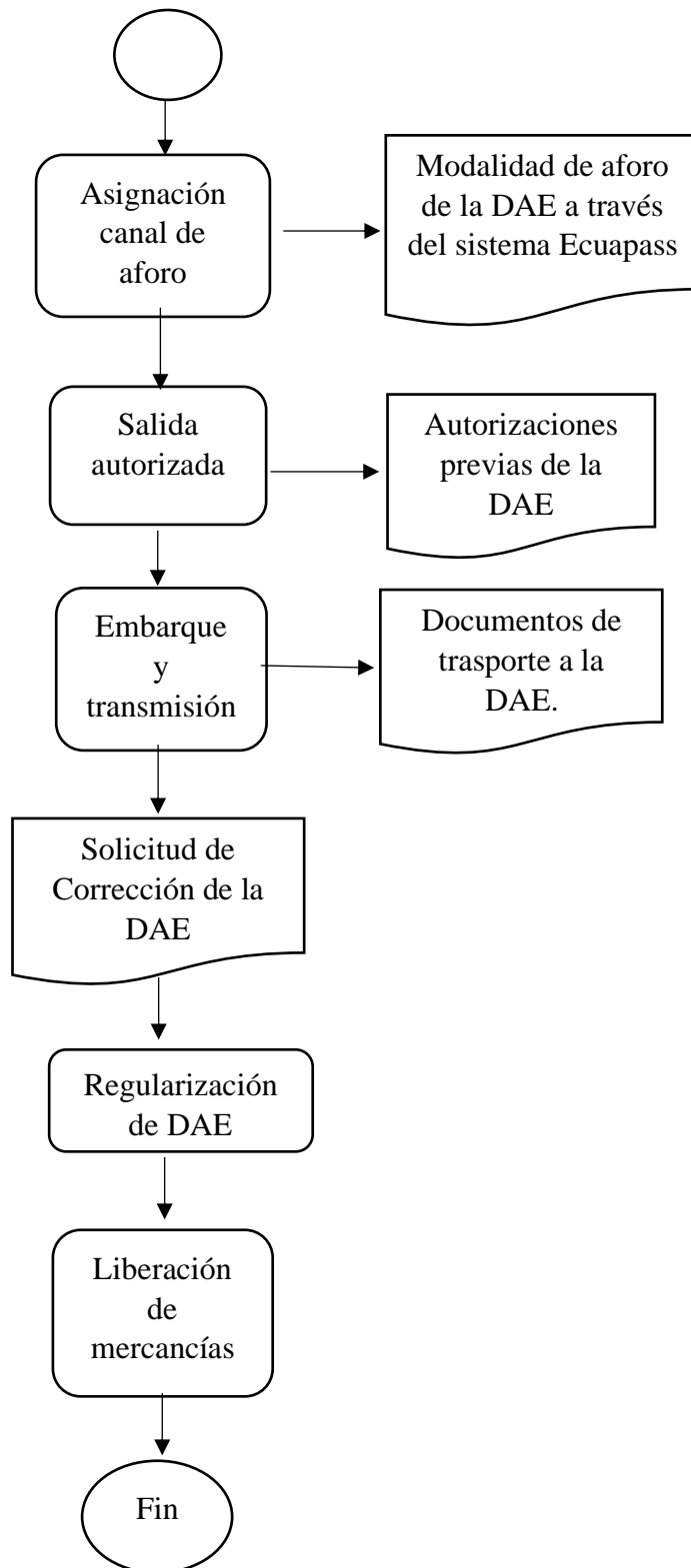
- La Declaración Aduanera de Exportación puede ser transmitida por el Exportador, Agente de Aduanas o Agente de Carga de Exportaciones. Los datos incluidos en la DAE son: información del exportador o declarante, descripción detallada de la mercancía por ítem de factura, datos del consignante, destino de la carga, cantidades, peso y otros detalles relevantes sobre la mercancía.
- Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:
 - Factura comercial original.
 - Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
 - Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)
- Las actividades a seguir para realizar una exportación son las siguientes:
 1. Transmisión de DAE por parte del declarante a través del sistema Ecuapass.
 2. Ingreso de mercancías al depósito temporal y/o zona primaria.
 3. Registro de Ingreso de mercancías (IIE) por parte del depósito temporal.

4. El sistema Ecuapass asigna la canalización de aforo de la DAE en cuatro tipos: automático, documental, físico intrusivo y físico no intrusivo. El aforo automático autoriza la salida al ingresar la carga al depósito temporal. En el aforo documental, un funcionario revisa la declaración y documentos. El aforo físico intrusivo implica una inspección detallada de la carga, registrando electrónicamente cualquier novedad. El aforo físico no intrusivo verifica la carga sin abrir los contenedores. Tras completar el aforo, se autoriza la salida de la carga.
 1. Salida autorizada: Corresponde a un estado de la DAE mediante el cual se autoriza el embarque de las mercancías.
 2. Embarque y transmisión de los documentos de transporte: El transportista debe transmitir y asociar los documentos de transporte a la DAE.
 3. La Solicitud de Corrección de la DAE permite al exportador corregir la declaración y adjuntar la documentación definitiva. Esta solicitud es revisada por un funcionario aduanero, quien decide su aprobación o rechazo.
 4. La Regularización de DAE es el estado final de la DAE que culmina el proceso de exportación. Este paso es obligatorio para el exportador y debe completarse dentro de los 30 días posteriores a la asociación del último documento de transporte.(Aduana, 2024)

Figura 3

Diagrama de flujo del procedimiento para exportar





Fuente: (SENAE, 2024)

Elaborado: Alexis Méndez – Nicole Torres

2.2.9 Términos de negociación

Los incoterms son reglas establecidas por la ICC para estandarizar el lenguaje del comercio global, describiendo responsabilidades, costos y riesgos en la entrega de mercancías. Son utilizados ampliamente en contratos de venta a nivel mundial. (Cámara de Comercio de Quito , 2021)

Tabla 3

INCOTERMS	<i>Incoterms</i> 2020	TRANSPORTE
EXW (Ex Works) – En fábrica	El vendedor entrega las mercancías empacadas en su establecimiento o en otro lugar convenido, sin obligación de cargar ni realizar trámites aduaneros. El comprador asume todos los costos y riesgos desde el punto de recogida.	Multimodal
FCA (FREE CARRIER) – libre transportista	El vendedor entrega las mercancías al transportista del comprador en el lugar acordado y cubre los costos de exportación. Los riesgos se transfieren al comprador cuando el transportista recibe las mercancías.	Multimodal
CPT (CARRIAGE PAID TO) - transporte pagado hasta	Similar a FCA, pero el vendedor también cubre los costos de envío. Los riesgos se transfieren al comprador cuando el transportista recibe las mercancías.	Multimodal
CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO) – transporte y seguro pagado hasta	Similar a CPT, pero el vendedor también paga un seguro mínimo para las mercancías. Si el comprador desea más cobertura, debe gestionarla por su cuenta. Los riesgos se transfieren cuando el transportista recibe las mercancías.	Multimodal

<p>DPU- DELIVERED AT PLACE UNLOADED) – entregado en lugar descargado</p>	<p>El vendedor se encarga de toda la logística, costo y riesgos hasta el país de destino, incluyendo embalaje, carga, transporte y descarga. No incluye impuestos ni trámites de importación.</p>	Multimodal
<p>DAP (DELIVERED AT PLACE) – entregado en un lugar</p>	<p>El vendedor cubre costos y riesgos hasta la dirección acordada. Las mercancías se consideran entregadas cuando están listas para la descarga. Los riesgos se transfieren al comprador en la terminal.</p>	Multimodal
<p>DDP (DELYVERED DUTY PAID) – servicio entregado pagado</p>	<p>El vendedor cubre todos los costos y riesgos, incluyendo formalidades aduaneras y transporte, hasta el destino convenido, excepto la descarga. No recomendado si el vendedor no puede gestionar los permisos de importación.</p>	Multimodal
<p>FAS (FREE ALONGSIDE SHIP) – gratis junto al barco</p>	<p>El vendedor coloca las mercancías junto al buque en el puerto de embarque y cumple con los trámites de exportación. Los riesgos se transfieren al comprador cuando las mercancías están al costado del buque.</p>	Marítimo
<p>FOB (FREE ON BOARD) – libre a bordo</p>	<p>El vendedor (exportador) entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. Dicho de otra forma, los productos se entregan a bordo del buque/navío/embarcación elegida por el importador. Esto quiere decir que el exportador tendrá todas las responsabilidades desde su oficina hasta el puerto marítimo y tendrá que cargar el contenedor hasta que esté dentro del barco.</p>	Marítimo

CFR (COST AND FREIGHT) – costo y flete	El vendedor entrega las mercancías a bordo del buque y paga los costos hasta el puerto de destino. Los riesgos se transfieren al comprador cuando las mercancías están a bordo.	Marítimo
CIF (COST INSURANCE AND FREIGHT) – costo, seguro y flete	Similar a CFR, pero el vendedor también cubre los costos del seguro mínimo. Los riesgos se transfieren al comprador cuando las mercancías están a bordo.	Marítimo

Nota: la figura muestra los incoterms

Fuente: Datos tomados de (López, 2024)

2.2.10 Producción de Frutales en Ecuador

Ecuador, ubicado en la línea ecuatorial, experimenta un clima tropical y cambios altitudinales marcados, lo que promueve una gran variedad de frutas tropicales disponibles durante todo el año. La abundancia de estas frutas se traduce en precios accesibles, ofreciendo así una experiencia emocionante y diversa al probar una amplia selección de frutas tropicales durante una visita al país.

Según (Torres & Silva, 2021) La ONU estableció que este 2021 será el año internacional de las frutas y verduras con el fin de promocionar su consumo ya que son sumamente beneficiosas. Estos alimentos nos proporcionan vitaminas, minerales, fibra soluble e insoluble, antioxidantes y carbohidratos complejos. Estos compuestos son importantes para optimizar el funcionamiento de nuestro cuerpo.

Los cultivos de frutas y verduras son de gran importancia en el Ecuador. El banano, es la principal fruta de exportación y sus plantaciones ocupan más de 200 mil hectáreas. Sin embargo, otras frutas como las naranjas y los mangos también son ampliamente cultivadas y

consumidas en el territorio local. Con respecto a las verduras, el brócoli y la lechuga ocupan el primer lugar de superficie sembrada. Su cultivo se realiza principalmente por pequeños agricultores, en muchos casos de agricultura familiar campesina. Como se puede apreciar, el cultivo de frutas y verduras aportan significativamente en la economía local, la diversificación de productos sembrados y, por su puesto, a la soberanía alimentaria.

En Ecuador la producción de frutas ocupa el 4,5% del total de hectáreas cultivadas, las cuales en 2021 llegaron a 2,6 millones. La concentración principal de cultivos frutales se da en la zona de la Sierra con una participación del 54%, el resto de la Costa ecuatoriana ocupa un 41% y el oriente un 5% del total.

2.2.11 Producción frutales Imbabura

Según (Prefectura de Imbabura, 2020) nos indica que la Cadena de Valor de los Frutales en la provincia de Imbabura es una actividad agro productiva muy interesante por los ingresos que genera para los agricultores del país y la provincia. En la provincia Imbabura, sus cantones Ibarra, Antonio Ante, Cotacachi, Otavalo, Pimampiro y Urcuquí, tienen condiciones agroecológicas óptimas para el desarrollo de la Cadena de Valor de los Frutales. En el presente documento se analizará la situación actual de varios frutales con importancia económica como son: mango, granadilla, mandarina y guanábana.

Imbabura cuenta con 15,931 hectáreas dedicadas a cultivos permanentes, con una notable diversificación que incluye aguacate, caña de azúcar, tomate de árbol, mango y naranjilla, entre otros. El aumento en la producción frutal se debe a la mejora en los sistemas de riego y a la eficiencia de los canales de comercialización. Agricultores de diversos tamaños en la provincia participan en la Cadena de Valor de Frutales, recibiendo apoyo de instituciones públicas y privadas en financiamiento, asistencia técnica, insumos agrícolas y

comercialización, con el objetivo de fomentar la actividad agrícola y mejorar los ingresos de las familias rurales.

La "Política Agropecuaria 2020 – 2030" del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador se centra en seis ejes estratégicos:

- Fomento de la productividad y calidad: Incluye certificaciones y trazabilidad para mejorar la competitividad de los productos frutales en mercados globales.
- Orientación y desarrollo de mercados: Promueve tanto mercados locales directos como la expansión de las exportaciones hacia nuevos mercados.
- Acceso a infraestructura, servicios, financiamiento y seguros agrícolas: Busca mejorar las condiciones para los productores mediante acceso facilitado a recursos y protección financiera.
- Fortalecimiento de la asociatividad y participación: Fomenta la colaboración entre productores para mejorar la eficiencia y la representación del sector.
- Sostenibilidad ambiental y adaptación al cambio climático: Promueve prácticas agrícolas sostenibles y resilientes al cambio climático.

2.2.12 Valle del Chota

El Chota es un sitio turístico del norte del Ecuador, que atraen a a viajeros nacionales y extranjeros, donde pueden vivir la experiencia del turismo comunitario y conocer las costumbres ancestrales. El Valle del Chota es una zona rural perteneciente a las provincias de Imbabura y del Carchi, con clima cálido y paisajes desérticos, en la cuenca del río de mismo nombre. Con una población de unos 2.000 habitantes, en su gran mayoría afroecuatorianos descendientes de los africanos esclavizados, que trabajaban en minas y plantaciones de caña de azúcar.

2.2.13 Comunidades del valle del Chota

Según (Coral, 2019) son 480 familias de las comunidades del Valle del Chota que han visto mejorar su economía gracias a la producción de la tuna, un género de la rama de las cactáceas, que consta de más de 300 especies, todas oriundas del continente americano, desde el norte de Estados Unidos hasta la Patagonia, donde crecen de forma silvestre. Sus frutos comestibles, las tunas o higos chumbos, son muy populares en el Ecuador.

Gracias al respaldo del Gobierno Provincial de Imbabura, se inició en esta área el proyecto "Producción e Industrialización de la Tuna para Beneficiar a la Comunidad Afro Choteña", una iniciativa que ha representado una oportunidad significativa para mejorar las condiciones de vida en la región. Lo más destacado es que la producción y cultivo se ha expandido notablemente en comunidades como Chalguayaco, Juncal, Carpuela, Mascarilla, Chota y Cuajara. Además, gracias a un eficiente sistema de comercialización, ha encontrado un mercado estable dentro del país, logrando ser parte de los estantes de los principales supermercados y siendo muy demandado.

2.2.14 Frutas exóticas

Las frutas exóticas o no tradicionales muestran un considerable potencial en la producción ecuatoriana. Aunque su consumo es limitado tanto a nivel nacional como internacional, se percibe como estratégico aprovechar estos segmentos de mercado. Actualmente, la demanda de frutas exóticas en los mercados globales está en aumento constante, principalmente impulsada por sus notables atributos nutricionales.

El cultivo de estas frutas es una alternativa sustentable y rentable para los productores agrícolas ecuatorianos, ya que cada vez estos productos aumentan su demanda en los mercados internacionales. Sin embargo, se debe considerar que los consumidores extranjeros

cada vez se vuelven más exigentes en temas de inocuidad y que sea un producto orgánico de excelente calidad. La producción de frutas en el Ecuador se caracteriza por su calidad, textura y sabor esto debido a la diversidad de climas y suelos que cuenta el país, lo cual las convierte en un producto muy apetecible por contar con cualidades esenciales que aportan los nutrientes necesarios para una dieta saludable.

Dentro de los efectos macroeconómicos que tienen la exportación de frutas no tradicionales se encuentra la generación de fuentes de empleo, satisfacción de las necesidades alimenticias de la población y la contribución a la dinamización de la economía mediante el ingreso de divisas por la exportación de estos productos tanto en estado natural como procesados. (Guaman, 2019)

2.2.15 Tuna

La tuna es una fruta que aporta diversos beneficios para la salud, pues podría ayudar a regular el azúcar en la sangre, favorecer la pérdida de peso, mejorar la salud intestinal y prevenir el surgimiento de enfermedades crónicas. Esta fruta, conocida también como higo chumbo o chumbera, pertenece a las familias de las cactáceas y es el fruto de la hoja de nopal. (Leal, 2023)

2.2.16 Variedades y tipos de Tuna

A pesar de que existen más de 20 variedades de tuna a nivel mundial, en Ecuador existen cuatro principales: la tuna amarilla sin espinas, la amarilla con espinas, la blanca y la roja.

Tabla 4

Variedad y tipos de tuna

DESCRIPCIÓN	CONCEPTO
Amarilla con espinas	Esta variedad, resultante del cruce entre la tuna silvestre y la amarilla sin espinas por polinización de insectos, produce un fruto grande y redondo, apreciado por su pulpa amarillenta y atractiva.
Amarilla sin espina	Esta es la más apreciada por los campesinos. Las hojas y los frutos prácticamente no tienen espinas. Además, tienen muy buena acogida en el mercado. El color la vuelve más apetitosa a la vista de los consumidores. Pero la planta es delicada
Tuna Blanca	Esta variedad tiene el fruto alargado. La pulpa tiene un sabor más dulce que el resto de tunas. Entre las ventajas está que es la planta más resistente al ataque de las enfermedades. También es de fácil manejo, pues casi no posee espinas.
Tuna Roja	Esta tuna, similar a la blanca, produce más betalaínas, dándole un color morado intenso. Tiene mayor concentración de azúcar, lo que la hace más dulce, y ayuda a regular el sistema cardíaco, siendo preventiva para enfermedades del corazón.

Fuente: (El comercio, 2011)

2.2.17 Beneficios de la Tuna roja

Según (Bastantes, 2018) La tuna es importante para mejorar la calidad de vida de los productores y consumidores. Es una fruta de la familia de las cactáceas, tiene cáscara gruesa

y espinosa, con una pulpa de abundantes semillas. Es un alimento funcional, pues no solo es sumamente nutritivo, sino que también posee propiedades que benefician nuestra salud.

Es una fruta de rico sabor y en cuanto a sus propiedades nutricionales contiene:

Tabla 5

Beneficios de la tuna roja

COMPUESTO	CANTIDAD
Calorías	31mg
Agua	90,6g
Carbohidratos	8,0g
Grasa	0,0g
Proteína	0,05g
Fibra	0,05g
Canizas	0,04g
Calcio	22mg
Fósforo	7mg
Hierro	0,03mg
Tiamina	0,01mg
Ribo	0,02mg
Nalacina	0,3mg
Ácido ascórbico	30mg

Fuente: (Bugarin et al, 2019)

Ahora se presenta las múltiples aplicaciones y los beneficios que podemos obtener al consumirla:

- Previene la osteoporosis.
- Tiene efectos diuréticos y regula la digestión.
- Reduce el nivel de triglicéridos, baja los niveles de azúcar en sangre, controlando así la diabetes y la hiperglucemia.

- Ayuda en problemas de tos y dolores de pulmón.
- Favorece la función de los riñones pues aumenta el flujo de orina.
- Ayuda a reducir y controlar el colesterol alto.
- Fortalece nuestro corazón.
- Se le atribuyen propiedades anti - cancerígenas.
- Puede reducir la producción de ácido gástrico y alivia el malestar producido por úlceras.

También, debido a sus propiedades es utilizada para elaborar productos de belleza como: shampo, acondicionadores, mascarillas, cremas reafirmantes, humectantes, geles reductivos y cosméticos, por mencionar algunos.

2.2.18 Especificaciones del producto

La tuna como fruta es un alimento rico en proteínas, vitaminas y minerales, atributos que superan a la uva, papaya, manzana entre otras, las pencas tiernas sirven como verdura, se extrae bebida dulce para la alimentación humana y como forraje (hierba) para el ganado. La planta de la tuna, puede alcanzar hasta 5 metros de altura, está formada por pencas que son porciones de tronco aplanadas y engarzadas una sobre otra. La superficie de la planta es de color verde intenso y está llena de espinas de diferente tamaño, sus flores son de color amarillo rojizo. El tallo es carnoso y con la edad se endurece.

El fruto es de forma ovalada cilíndrica de diferente color y tamaño, dependiendo de la variedad, es un cacto perenne, poco exigente a la humedad, que toma alrededor de tres años a partir del cual se inicia la producción comercial que puede extenderse de manera

indefinida. Los requerimientos agroecológicos que necesita la tuna para su producción varían, dependiendo del suelo, temperatura, riego y del manejo técnico que se brinde descritos a continuación:

Tabla 6

Especificaciones del producto

CARACTERISTICAS	CANTIDAD
Clima	Cálido y sub-cálido seco
Temperatura promedio anual	16-25°C (promedio anual)
Precipitación promedio anual	200-500 mm
Rango de altitud	0-2.500 m.s.n.m
Temperatura promedio anual (rango amplio)	16-24°C
Suelos	Textura franco arenosa, estructura friable
Profundidad efectiva del suelo	50 cm
Regiones del país	Litoral y valles secos interandinos

Fuente: (Bastantes, 2018)

2.2.19 Producción de tuna en el valle del Chota

En Ecuador, la tuna florece en los suelos semidesérticos del valle del Chota en la provincia de Imbabura. Según Barón Delgado desde hace ocho años, se ha empezado a cultivar de manera más organizada, él es presidente de la Asociación Mirador de El Juncal y cuentan con 12 hectáreas en producción, cada una generando 300 cajas semanales de tunas. Cada caja pesa 15 kilos y cuesta USD 15.

En la comunidad de Chalguayacu, ubicada en las estribaciones del río Chota en la parte alta de El Juncal, se encuentra José Maldonado, agricultor de 53 años y uno de los 20 miembros de la Asociación de Productores del Mirador de El Juncal, dedicada al cultivo de tuna.

La comunidad cosecha 16 mil kilos al mes, y cada socio obtiene en promedio \$670 mensuales de utilidad, después de restar los costos de producción. Iliana Carabalí, guía local de turismo, menciona que las mujeres se encargan de comercializar los productos agrícolas en mercados de Ibarra, Otavalo, Quito, Santo Domingo, Cuenca, San Gabriel y Tulcán. Además, las tunas pequeñas que no se venden se utilizan para preparar mermeladas, que se comercializan en restaurantes, ferias y de casa en casa, contribuyendo a la economía familiar. (Diario el Universo , 2018)

2.2.20 Documentos requeridos

Registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío. En el caso de pre-inspección se emitirá un certificado provisional que se canjeará por el Certificado Fitosanitario en el punto de control. En el caso de una inspección una vez aprobada se otorgará el Certificado Fitosanitario para el envío a realizarse. (PROECUADOR, 2024)

2.2.21 Certificados correspondientes

El Operador autorizado deberá garantizar que el proveedor dispone de los certificados fitosanitarios necesarios, presentar una notificación previa (cargando una copia escaneada del certificado fitosanitario) y una declaración de aduanas, declarar las mercancías para su inspección, y realizar controles físicos y de identificación basados en el riesgo, informando del resultado de dichas inspecciones a la autoridad fitosanitaria competente del Reino Unido. (GOV, 2023)

2.3. Marco legal

2.3.1 Como constituir una empresa

En nuestro país, los emprendimientos pueden llevarse a cabo mediante la aplicación de dos figuras legales, esto es, como persona natural o como persona jurídica.

Tabla 7

<i>Como constituir una empresa</i>		
TIPO DE COMPAÑIAS	CONCEPTO	PASOS PARA OPERAR
Como persona natural	El emprendedor ejerce derechos y contrae obligaciones por sus propios derechos, es decir que asume directa y personalmente la responsabilidad sobre las obligaciones y deudas que genere la empresa.	Iniciar un emprendimiento como persona natural es la forma más rápida y sencilla de hacerlo. Los extranjeros necesitan una visa de residencia para realizar actividades lucrativas en el país. Los pasos para operar incluyen disponer de un establecimiento físico, obtener el RUC o RISE en el SRI, obtener la patente en el Municipio de Quito e imprimir facturas.
Como persona jurídica	La nueva sociedad la que asume los derechos y obligaciones generados en la operación de la empresa, quedando a salvo la responsabilidad personal de los socios o accionistas. No obstante, en ambos casos, existen obligaciones formales con entes de control, las cuales deben ser necesariamente cumplidas desde el inicio del emprendimiento.	Las personas jurídicas pueden iniciar emprendimientos en Ecuador a través de dos tipos de compañías mercantiles: Compañía de Responsabilidad Limitada (Cía. Ltda.), que requiere un capital mínimo de \$400 y Compañía Anónima (S.A.), con un capital mínimo de \$800. Los extranjeros deben tener un pasaporte vigente y estar en situación legal en el país. Los pasos para establecer una empresa incluyen reservar el nombre de la compañía,

elevar a escritura pública su constitución, inscribirla en el Registro Mercantil, registrar nombramientos y dirección en la Superintendencia de Compañías, obtener el RUC en el SRI e inscribir la patente municipal en el Municipio de Quito.

Fuente: (Ley de Compañías , 2023)

2.3.2. Formas de constitución de compañías anónimas

Según lo establecido en la Ley de Compañías, existen dos formas de constitución de compañías anónimas las cuales se detallan a continuación:

Tabla 8

<i>Formas de constitución</i>	
TIPO DE COMPAÑIAS	CONCEPTO
Constitución simultánea	Se constituye en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura y suscriben las acciones, quienes serán los fundadores.
Constitución sucesiva	Por suscripción pública de acciones, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción serán promotores

Fuente: (Ley de Compañías , 2023)

2.4 Marco conceptual

Internacionalización. -La expansión de la actividad económica internacional se aprovecha de los menores costos en otras economías, con países especializándose en ciertas etapas de producción. Esto resulta de la reducción de costos en transporte y comunicaciones, facilitando la integración de mercados de bienes, servicios, tecnología, ideas, capital y recursos humanos. Los analistas diferencian entre internacionalización, que permite mantener la independencia económica, y globalización, que puede debilitar la soberanía nacional. (Organización Mundial del Comercio, 2021)

Competencia. – es la forma en que las empresas se comportan en el mercado y cómo responden a las acciones de otros proveedores y consumidores. El concepto se basa en el supuesto de que la oferta y la demanda son limitadas, al menos a corto plazo, y que las empresas deben esforzarse por obtener su parte de los recursos disponibles. (Organización Mundial del Comercio, 2021)

Tipo de cambio. - el costo de una moneda expresado en otra moneda. Algunos tipos de cambio son fijos; en general, se establecen mediante una decisión gubernamental con respecto de una moneda cuyo valor presente fluctuaciones moderadas. Los tipos de cambio flotantes se determinan libremente en el mercado en respuesta a la oferta y la demanda. (Organización Mundial del Comercio, 2021)

Incoterms: definiciones normalizadas de los términos comerciales que se utilizan en los contratos de venta internacionales, como los términos FAS (franco al costado de buque), FOB (franco a bordo) y CIF (costo, seguro y flete). (Organización Mundial del Comercio, 2021)

3 MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 Metodología

El presente trabajo de investigación: “PROPUESTA PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE TUNA ROJA A LONDRES-REINO UNIDO” se realizó desde un enfoque cualitativo. Este enfoque se eligió debido a la necesidad de comprender profundamente las dinámicas y particularidades del mercado objetivo, así como las percepciones y expectativas de los consumidores en Londres. A través de entrevistas, grupos focales y análisis de contenido, se buscó obtener una visión holística de los factores que podrían influir en el éxito de la exportación de tuna roja. La metodología cualitativa permitió identificar no solo las oportunidades comerciales, sino también los posibles desafíos culturales y logísticos, proporcionando una base sólida para el desarrollo de una estrategia de entrada al mercado británico que esté alineada con las exigencias y preferencias locales.

3.2 Método de investigación

En esta propuesta se optó por el método analítico debido a su alineación con los objetivos y la naturaleza del estudio. Este enfoque permitió descomponer el complejo proceso de exportación en componentes esenciales, facilitando un análisis detallado y sistemático. Las razones específicas para esta elección incluyeron la capacidad de examinar cada etapa de la exportación (producción, cosecha, transporte, regulaciones y marketing) de manera individual. Además, ayudó a identificar y evaluar factores críticos como la calidad del producto, costos, barreras comerciales y preferencias del mercado. El método también facilitó la comparación y selección de las mejores estrategias de penetración y posicionamiento en el mercado londinense. Permitió un análisis detallado de costos y beneficios, proporcionando una base sólida para decisiones informadas sobre la

sostenibilidad del proyecto. Se identificaron y evaluaron riesgos asociados con la exportación, desarrollando estrategias de mitigación para asegurar una operación eficiente. Finalmente, proporcionó recomendaciones prácticas y precisas para mejorar la eficiencia y efectividad del proceso de exportación.

3.3 Población y Muestra

La información necesaria para cumplir con los objetivos de este proyecto se recopiló mediante una investigación exhaustiva sobre las zonas de producción de esta fruta, las empresas exportadoras y las empresas importadoras, obteniendo así tres universos distintos:

3.3.1 Población

- Universo 1: está conformado por Auximaro Espinoza, presidente y productor de la asociación "Corporación de producción y comercialización Valle del Chota", desempeña un papel crucial en la logística de la compra y venta de tuna. En esta función, él actúa como el representante de todos los miembros dedicados al cultivo, cosecha y comercialización de este producto en las comunidades del Valle del Chota.
- Universo 2 está conformado por Diego Delgado, quien dirige el departamento de ventas internacionales en Ecuadorian Goods, representa a la empresa en las exportaciones activas y recurrentes de tuna a varios países.
- Universo 3: María Belén Nuñez representante del departamento de comercio internacional de la empresa CN food, la cual se especializa en la comercialización de productos con tendencia saludables llamativos para el consumidor londinense.

3.3.2 Muestra

En este proyecto, se decidió emplear muestreo por conveniencia en lugar de una muestra representativa de población por varias razones fundamentales.

Primero, la naturaleza del estudio se centró en aspectos específicos y especializados de la exportación de este producto desde una zona específica hacia un mercado internacional. Esta temática no requería necesariamente la aplicación de un muestreo probabilístico o representativo de una población más amplia, como podría haber sido el caso en estudios sociológicos o de salud pública que buscan generalizar los resultados a una población más extensa.

Segundo, el acceso a la información relevante y especializada sobre la exportación de tuna roja podría haber estado limitado a actores específicos dentro de la industria, como productores locales, exportadores, reguladores y compradores internacionales en el mercado de Londres. Estos individuos y entidades poseían el conocimiento detallado y directo necesario para comprender los desafíos, oportunidades y factores críticos que influían en este proceso de exportación.

Además, el uso de muestreo por conveniencia fue más práctico y factible en términos de recursos y tiempo disponibles para llevar a cabo la investigación. Esto permitió concentrar los esfuerzos en obtener datos relevantes y de calidad de los participantes más accesibles y pertinentes para el estudio, asegurando así una investigación más eficiente y enfocada en los objetivos específicos del proyecto de tesis.

3.3.3 Instrumentos

El instrumento utilizado fue la entrevista, aplicada al presidente y productor de tuna de la asociación. " Corporación de producción y comercialización Valle del Chota " para recabar información detallada sobre aspectos como el cultivo, capacidad de producción, variedades, costos, las zonas de siembra, cantidad de miembros de la asociación. Además, se entrevistó a un representante de una empresa ecuatoriana que exporta tuna al extranjero la cual muy amablemente nos brindó datos de gran ayuda como: procesos para la exportación de la tuna, certificaciones que manejan, variedad de tuna con la que trabajan. Al final se entrevistó a un representante de una empresa importadora en el Reino Unido, empresa que conformó una parte muy importante de la investigación ya que son quienes son socios de este proyecto como importadores de la tuna roja que comercializaremos, gracias a dicha empresa logramos recabar mucha información como tendencias de consumo de tuna en Londres, precios de compra y venta, incoterms para la negociación.

En otro punto también se intentó emplear un instrumento de encuesta para la recopilación de datos, pero debido a la dificultad de reunir a los socios de la asociación de tuna, se optó por realizar la entrevista únicamente al presidente de dicha asociación. Esta decisión conllevó tanto desafíos como beneficios significativos que impactaron la recolección de datos, el análisis en profundidad y la representatividad de las conclusiones.

Entre las desventajas, la representatividad de los datos se vio limitada, ya que, al depender de la perspectiva de una sola persona, la información puede estar sesgada según las opiniones y experiencias personales del presidente. Se perdió la oportunidad de obtener una

variedad de perspectivas y experiencias de diferentes socios, lo que podría haber proporcionado una visión más completa y representativa del grupo. Además, la falta de datos cuantitativos de una muestra más amplia impidió hacer generalizaciones o inferencias estadísticas sobre la población total de socios de la asociación, limitando el análisis cuantitativo y la validez estadística de las conclusiones. La fiabilidad de la información también se vio comprometida al depender de una sola fuente, aumentando el riesgo de errores o malentendidos, y sin datos adicionales para contrastar, fue difícil verificar la exactitud y coherencia de la información proporcionada. Finalmente, las recomendaciones basadas en la información de un solo individuo pueden ser menos robustas y prácticas, ya que no reflejan una visión colectiva ni una validación múltiple.

No obstante, existen ventajas importantes. La entrevista con el presidente permitió obtener una visión profunda y experta del tema, fundamentada en su amplio conocimiento y experiencia directa. Además, el presidente pudo ofrecer una perspectiva global de las operaciones, los desafíos y las oportunidades relacionadas con la exportación (ya que jamás habían exportado tuna roja), abordando aspectos que quizás no hubieran surgido en encuestas más estructuradas. Este enfoque también simplificó la logística y ahorró tiempo y recursos, ya que coordinar una sola entrevista en profundidad fue más eficiente que administrar múltiples encuestas a diferentes socios. Asimismo, la entrevista permitió una adaptación en

tiempo real de las preguntas, siguiendo las respuestas del entrevistado para obtener información más relevante y detallada.

3.4 Procedimiento

El procedimiento de investigación para la propuesta de creación de una empresa exportadora de fruta tuna roja a Londres siguió una secuencia metodológica rigurosa. En primer lugar, se realizó un análisis exhaustivo de la información documental disponible sobre la exportación de fruta tuna roja, con el fin de comprender el contexto, antecedentes y mejores prácticas en el mercado. Posteriormente, se llevaron a cabo entrevistas con actores clave del proyecto.

La primera fase de recolección de datos incluyó entrevistas con el productor y el presidente de una asociación relacionada con la producción de tuna roja. Estas entrevistas se realizaron de manera presencial para obtener información detallada sobre la calidad del producto, prácticas de cultivo sostenibles y desafíos potenciales para la exportación a Londres.

Además, se entrevistó a un representante de ventas de una empresa nacional exportadora de tuna con experiencia en mercados internacionales de frutas tropicales. Estas conversaciones proporcionaron información crucial sobre estrategias de mercado, requisitos de calidad y logística de exportación.

Finalmente, se llevó a cabo una entrevista con la persona encargada del departamento de comercio internacional de la empresa en Londres, quien ofreció perspectivas sobre las regulaciones locales, tendencias de consumo y oportunidades específicas para este producto.

Tras la recolección de información mediante entrevistas, se procedió a analizar los datos obtenidos para identificar patrones, tendencias y relaciones significativas entre los factores estudiados. Este análisis permitió formular conclusiones detalladas sobre la viabilidad y estrategias recomendadas para la exportación de tuna roja a Londres, Reino Unido.

3.5. Análisis de datos de los instrumentos aplicados.

En esta investigación se utilizará un instrumento clave: la entrevista. Este método permite investigar en profundidad sobre el proceso, la comercialización y el precio del producto. Se realizó tres entrevistas a los diferentes universos:

Se llevó a cabo un cuestionario dirigido al presidente y productor de la asociación Corporación de Producción y Comercialización Valle del Chota. El propósito fue recopilar información detallada sobre la fijación de precios, el proceso, la producción y la comercialización de la tuna.

Además, se realizó una entrevista utilizando una guía de preguntas dirigida a la representante del departamento de ventas de la empresa ecuatoriana "Ecuadorian Goods", enfocada en la exportación de frutas. Esta entrevista tenía como objetivo obtener información específica sobre las prácticas, estrategias y desafíos en la exportación de frutas.

Por último, se efectuó una entrevista a la persona encargada del departamento de comercio internacional de la empresa "CN FOODS" para obtener detalles sobre los procesos de exportación. La entrevista abarcó aspectos como la logística, las regulaciones internacionales, las estrategias de mercado y los desafíos enfrentados.

Tabla 9

Entrevista a presidente y productor de la Corporación de Producción y Comercialización Valle del Chota

PREGUNTA	RESULTADO
1. ¿Cuántos miembros tiene la asociación?	La Corporación de Producción y Comercialización Valle del Chota cuenta con 28 miembros socios.
2. ¿Cuál es la forma en que opera la asociación y como están formados estructuralmente?	La asociación opera bajo una estructura organizativa que incluye un presidente, un vicepresidente y un secretario.
3. ¿Disponen de algún centro de acopio para la recolección de la fruta de todos los socios?	Sí, se encuentra ubicado en la comunidad Valle del Chota, en el barrio Dos Acequias.
4. ¿Del total de los miembros cuantos tienen plantaciones de tuna?	De todos los miembros, 9 productores poseen plantaciones de tuna.
5. ¿Qué variedades de Tuna conocen ustedes?	En la asociación conocen 3 variedades de tuna las cuales son amarilla-blanca-roja.
6. ¿Cuál es la variedad de tuna que cultivan en la zona?	En la zona se cultivan principalmente dos variedades de tuna: amarilla y roja.
7. ¿Cuáles son los cuidados que requieren este tipo de plantaciones?	Estas plantaciones requieren cuidados que incluyen la fertilización, el abonado (ya sea con productos químicos u orgánicos) y el riego, que se realiza cada tres años.

8. ¿Cada que tiempo se cosecha la fruta y en qué condiciones?	La cosecha de la fruta se realiza cada 15 días durante un período de 2 a 3 meses. La fruta se conserva en buen estado durante 8 días en cuarto frío intermitente y 5 días a temperatura ambiente.
9. ¿Cómo se procesa la tuna desde el momento de cosecha hasta tener la fruta lista para la venta?	El proceso de la tuna desde la cosecha hasta que está lista para la venta comienza con el corte de la fruta con un cuchillo, dejando una corteza protectora. Posteriormente, la fruta es clasificada al llegar al lugar de procesamiento para luego pasar por una máquina que limpia las espinas y finalmente se coloca en gavetas para su comercialización.
10. ¿Cómo garantizan la calidad de la tuna, disponen de algún tipo de certificado?	Aunque no disponen de certificaciones, garantizan la calidad de la tuna mediante una adecuada clasificación de la fruta antes de su venta.
11. ¿Qué capacidad de producción tienen entre todos los miembros de la asociación?	10000 kilos entre todas las variedades de tunas que tiene la asociación, pero de tuna roja entre todos los proveedores hay una capacidad de 3000 kilos.
12. ¿Cuáles son los puntos de venta y distribución de la tuna?	Los puntos de venta y distribución de la tuna incluyen una empresa de supermercados llamada Asso Pitahaya del Ecuador, ubicada en Quito, San Eduardo.
13. ¿Cómo venden ustedes la tuna? Ejm: por unidades, gavetas, etc. y ¿Por qué?	La venta de la tuna se realiza en kilogramos debido al requerimiento de la empresa compradora. Cada kilo contiene 5 unidades de tuna.

14. ¿Según la respuesta anterior cuál es el precio de venta de tuna?	Basándose en la respuesta previa, los precios de venta de la tuna varían según el tamaño de la fruta. El precio por kilogramo es de \$1 para la primera, de 0,49 centavos para la segunda, y de 0,10 centavos para la tercera.
15. ¿El precio de venta siempre es el mismo o varía?	El precio de venta de la tuna varía dependiendo de la temporada. Durante la temporada alta, que ocurre de octubre a noviembre, el precio tiende a disminuir, mientras que, en la temporada baja, cuando no hay producción, el precio tiende a aumentar.
16. En caso de que la respuesta anterior sea varía, ¿Cómo se fija el precio de venta de la tuna?	El precio de venta de la tuna se determina en función de la capacidad de producción.
17. ¿Usted ha pensado o intentado exportar la tuna que producen?	Se ha considerado la posibilidad de exportar la tuna que se produce, aunque hasta el momento no se ha llevado a cabo.
18. Si se diera la oportunidad de exportar tuna, ¿expandiría sus sembríos para satisfacer la demanda internacional?	Sí, les interesa la posibilidad de expandir su asociación y aumentar la cantidad de siembras para satisfacer la demanda internacional en caso de que se presente la oportunidad de exportar tuna.

Elaborado por: Alexis Méndez – Nicole Torres

Tabla 10

Entrevista a representante de ventas de la empresa Ecuadorian Goods

PREGUNTA	RESULTADO
----------	-----------

<p>1. ¿Conoce los requisitos legales y administrativos para crear una empresa exportadora? ¿Podría mencionarlos?</p>	<p>Crear una empresa exportadora en Ecuador requiere cumplir con varios requisitos en especial legales y administrativos mencionando algunos de ellos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Constitución de la Empresa • Registro en la Superintendencia de Compañías • Obtener del Registro Único de Contribuyentes (RUC) • Registro en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
<p>2. ¿Podría mencionar algunos de los impuestos que se aplican a la exportación?</p>	<p>Algunos de los impuestos que se aplican a la exportación incluyen aranceles, impuestos sobre el valor añadido (IVA) y tasas aduaneras.</p>
<p>3. ¿Con que subpartida arancelaria exporta la tuna?</p>	<p>Exportamos la tuna bajo la subpartida arancelaria 0810.</p>
<p>4. ¿Podría describir la estructura organizativa de su empresa exportadora?</p>	<p>La estructura organizacional está compuesta por varias áreas clave: Encabezada por el Director General, el Departamento de Ventas y Marketing Internacional, el Departamento de Logística y Operaciones, con un Gerente, Coordinadores de Logística y Especialistas en Comercio Exterior; el Departamento de Finanzas y Contabilidad, el Departamento de Producción y Calidad, el Departamento de Recursos Humanos y el Departamento Legal y de</p>

	Cumplimiento, contando con un Asesor Legal y un Especialista en Cumplimiento.
5. ¿Puede describir brevemente cómo maneja el proceso de exportación en su empresa?	Manejamos los procesos de exportación de manera confidencial, por lo que no estamos en posición de compartir información específica sobre ello.
6. ¿Qué pasos sigue su empresa desde la preparación del producto hasta el envío al extranjero?	Los procesos básicos son la recepción del producto, clasificación, limpieza, industrialización (si se convierte en un producto manufacturado) caso contrario se procede directamente al empaquetado y etiquetado, culminando con el proceso de transporte hacia el puerto dejando la carga lista a un lado del buque.
7. ¿Cómo garantizan la calidad y frescura de la tuna durante el proceso de exportación y almacenamiento?	Nuestros productos pasan por un riguroso proceso de cadena de frío. Este sistema se implementa desde que se completa el empaquetado, asegurando que la tuna se mantenga en condiciones óptimas hasta que llega al país de destino.
8. ¿Qué certificaciones de calidad y sostenibilidad tienen sus productos y cómo influyen en sus estrategias de exportación?	Entre las principales certificaciones que posee nuestra empresa se encuentran: <ul style="list-style-type: none"> • Certificado de Origen • Certificados Fitosanitarios • Certificados de Calidad

-
- Certificado de Exportación
 - Certificados Orgánicos
 - Certificados de Sostenibilidad

Estas certificaciones nos permiten acceder a los mercados internacionales de manera competitiva, ya que cuantas más certificaciones poseemos, mayor es la aceptación por parte de los consumidores.

9. **¿Cuál es la capacidad de producción de su empresa y cómo se ha adaptado para satisfacer la demanda del mercado internacional?**

La empresa maneja una producción a gran escala, lo que nos permite satisfacer la demanda de varios mercados internacionales. Esto es posible gracias a la confianza y el suministro de materia prima que recibimos de nuestros proveedores.

10. **¿Cuáles son los principales países a los que exportan y cuál es la proporción de cada mercado en sus ventas totales?**

En detalle, el mayor mercado de exportación es Perú, representando el 36% de las ventas totales. Le sigue Chile con un 30% y, finalmente, España con un 15%.

11. **¿Podría describir cómo presentan sus productos destinados a la exportación, incluyendo detalles sobre el**

El empaque de la tuna siempre se realiza en cajas, para poder realizar la estiba de forma más fácil y sin provocar daños a la fruta.

empaques y el embalaje que utilizan?	
12. ¿Cómo determinan el precio de venta de sus productos en el mercado internacional?	Todo depende de la oferta y demanda que se tenga con el país que se está negociando, de igual manera depende de la producción que se tenga según la temporada en las que nos encontremos.
13. ¿Qué términos de negociación suelen emplear en sus transacciones comerciales internacionales?	En la mayoría de nuestras negociaciones usamos el término FOB, debido a que los compradores disponen de navieras que les ayudan con toda la logística de transporte y entrega a los lugares de destino que ellos requieren.
14. ¿Qué estrategias de marketing han encontrado más efectivas para promocionar la tuna en los mercados internacionales?	Por el momento se usa solamente redes sociales y promocionando la página web que es por donde consolidamos nuestras ventas de todos los productos que disponemos en nuestro catálogo.

Elaborado por: Alexis Méndez – Nicole Torres

Tabla 11

Entrevista a encargada del departamento de comercio internacional de la empresa CN Foods

PREGUNTA	RESULTADO
-----------------	------------------

<p>1. ¿Cuál es la historia y experiencia de su empresa en la importación de frutas a Londres?</p>	<p>Nuestra empresa, CN Foods, comenzó a principios de los años 90 cuando Nilesh Shah operaba como comerciante independiente. En ese período, CN se dedicaba principalmente al suministro de carnes y yogures griegos. Un momento clave se produjo en 2013 con la incorporación de frutas y vegetales frescos a nuestra línea de productos, los cuales seguimos distribuyendo en la actualidad. Desde entonces, CN Foods ha pasado de ser una operación a pequeña escala a convertirse en uno de los mayores distribuidores independientes de alimentos y bebidas en Londres. Nos esforzamos constantemente por alcanzar la perfección, mejorando nuestros procesos y servicios, y estamos orgullosos de liderar la industria, guiados por una búsqueda continua de la excelencia.</p>
<p>2. ¿Qué tipos de frutas exóticas importan principalmente y de qué regiones del mundo provienen?</p>	<p>Manzanas provenientes de Chile. Uvas provenientes de Chile.</p>
<p>3. ¿Qué propiedades o tendencia requieren ustedes de un producto?, puede ser salud, sabor, olor, color, precio, etc.</p>	<p>Se busca productos que aporten nutrientes para el cuerpo humano que ayuden a mantener saludables a toda persona que consuma nuestros productos, debido a que estamos viviendo en un mundo donde la comida chatarra domina el mercado mundial haciendo daño a nuestra salud, nosotros hacemos la diferencia y pensamos en el bienestar de todos los consumidores.</p>
<p>4. ¿Cuál es su catálogo de productos</p>	<p>Contamos con alrededor de 900 productos en percha actualmente, los cuales varían entre: Yogurt Griego, leche de Coco, mantequilla sin sal,</p>

<p>disponibles para la venta del consumidor londinense, podría mencionar algunos?</p>	<p>grasa Orgánica, queso Orgánico, ensaladas, helado de Frutas, tomates, manzanas, etc.</p>
<p>5. ¿Conoce usted la fruta Tuna y sus variedades?</p>	<p>La fruta tuna, conocida también como nopal o higo chumbo, no es muy común aquí en Londres debido a su origen en regiones más cálidas. Sin embargo, con el creciente interés en alimentos exóticos y saludables, su presencia ha comenzado a aumentar en mercados especializados y tiendas de productos importados. La variedad que se ve dentro de nuestro mercado es roja y amarilla, siendo más apetecidas las rojas.</p>
<p>6. ¿Conoce las propiedades, beneficios y experiencia gustativa que tiene la tuna roja para las personas?</p>	<p>Solamente he probado una sola vez, conozco su sabor dulce y los beneficios que aporta a la circulación sanguínea.</p>
<p>7. ¿Cómo seleccionan a sus proveedores internacionales?</p>	<p>Depende si el producto satisface nuestras necesidades, acuerdo al que se llegue, si se habla de una oferta que cubra nuestra demanda, y precio que se ajuste a la conformidad de ambas empresas.</p>
<p>9. ¿Qué medidas toman para asegurar el cumplimiento de los estándares de seguridad alimentaria y las regulaciones de</p>	<p>Siempre se requiere lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aranceles y Tarifas 2. Licencias y Permisos de Importación 3. Regulaciones de Seguridad y Normas Técnicas

importación en el Reino Unido?	<p>4. Controles de Calidad y Conformidad</p> <p>5. Restricciones y Prohibiciones</p> <p>6. Políticas de Comercio y Sanciones</p> <p>7. Controles Aduaneros y Procedimientos</p> <p>8. Acuerdos Comerciales</p>
10. ¿Qué importancia tiene las certificaciones de calidad y sostenibilidad en su proceso de selección de productos?	<p>Es muy importante debido a que Reino Unido es un país que siempre se asegura de que ingresen productos que no puedan alterar la salud y bienestar de sus ciudadanos.</p>
11. ¿Cree usted que la venta de tuna ecuatoriana en el mercado londinense es viable y por qué?	<p>Sería un producto que si llamaría la atención de consumidores que buscan alimentos sanos y deliciosos, tendría una muy buena acogida dentro de nuestro país.</p>
12. ¿Estaría dispuesto a importar tuna desde Ecuador?	<p>Por supuesto, ya que, según nuestras investigaciones, todo producto agrícola del Ecuador ha ido obteniendo muy buena reputación a nivel mundial, tal ejemplo el del banano, cacao y café, así que sin duda alguna importaríamos Tuna de Ecuador.</p>
13. ¿Cómo compraría la fruta tuna? Ejm: unidades, kilos, cajas,	<p>Por kilos es la forma más frecuente de realizar compras de frutas así que optaríamos por preferir compras por kilos.</p>

granel, etc. ¿Y cuánto estaría dispuesto a comprar?	Estaríamos dispuestos a comprar de 3 a 5 toneladas y sería cada 2 meses.
14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la fruta? En base a la respuesta anterior	En base a estadísticas de precios de tuna en Londres podría ser un rango entre 3 a 4 libras esterlinas por cada kilo.
15. ¿Qué recomendaciones daría usted para poder ser socio comercial con nuestra empresa dedicada a exportar tuna roja?	Ser honestos, siempre entregar productos de calidad, ser abierto a cualquier tipo de negociaciones, y estar siempre atento a las tendencias y necesidades que tiene la sociedad conforme pase el tiempo y eso convertirlo en desarrollo que les ayude a crear productos a base de tuna que puedan ser comercializados.

Elaborado por: Alexis Méndez – Nicole Torres

4. RESULTADOS Y DISCUSIONES

4.1 Discusión

La creación de una empresa exportadora de tuna roja del Valle del Chota al mercado londinense presenta un panorama interesante en el contexto de la producción agrícola ecuatoriana. La producción de tuna en Ecuador, especialmente en provincias como Chimborazo e Imbabura, ha mostrado un crecimiento significativo como podemos evidenciar en (Diario el Universo , 2018), lo que resalta la capacidad del país para abastecer mercados internacionales. La investigación indica que la asociación de productores cuenta con una estructura organizativa formal, lo que es esencial para la gestión eficiente de la producción y la toma de decisiones. Esta organización permite a los miembros colaborar y optimizar recursos, lo que es fundamental para mejorar la calidad y cantidad de la producción.

Uno de los aspectos más relevantes en la discusión es la necesidad de cumplir con los requisitos legales y administrativos para la constitución de una empresa exportadora. La investigación detalla los pasos necesarios, como el registro en la Superintendencia de Compañías y la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC) así nos indica el (SENAE, 2024) . Estos requisitos son cruciales para garantizar que la empresa opere dentro de un marco legal adecuado, lo que no solo protege a los productores, sino que también asegura la confianza de los compradores internacionales. La falta de cumplimiento en estas áreas podría resultar en sanciones o en la imposibilidad de acceder a mercados externos.

La capacidad de producción de la asociación, es un indicador positivo de la viabilidad del proyecto. Sin embargo, es importante considerar la calidad del producto, que se asegura a través de un proceso de clasificación y limpieza antes de la venta. La implementación de prácticas agrícolas adecuadas, como la fertilización y el riego, es esencial para mantener la

calidad de la tuna y satisfacer las expectativas del mercado internacional. La atención a estos detalles puede marcar la diferencia en la competitividad del producto en el extranjero.

El proceso de exportación también implica una serie de costos que deben ser gestionados adecuadamente. La investigación menciona la importancia de la correcta clasificación de la tuna bajo la subpartida arancelaria correspondiente, así como la gestión de impuestos aplicables a la exportación, como aranceles y el IVA. Estos costos pueden representar una parte significativa del proceso de exportación, y su correcta gestión es vital para mantener la rentabilidad de la empresa. La planificación financiera y la evaluación de costos son, por lo tanto, aspectos críticos que deben ser considerados desde el inicio del proyecto.

Además, la discusión sobre la sostenibilidad y la calidad del producto es fundamental en el contexto actual de los mercados internacionales. La obtención de certificaciones de calidad y sostenibilidad puede facilitar el acceso a mercados más exigentes y mejorar la percepción del producto entre los consumidores. Aunque la asociación actualmente no cuenta con certificaciones, la implementación de prácticas sostenibles y la búsqueda de certificaciones podrían ser estrategias a considerar para aumentar la competitividad en el mercado.

Finalmente, la disposición de la asociación para explorar nuevos mercados y expandir sus siembras es un indicativo de su compromiso con el crecimiento y la adaptación a las demandas del mercado. La posibilidad de exportar a mercados como el londinense, donde la demanda de frutas saludables está en aumento, representa una oportunidad significativa para los productores de tuna. En conclusión, la creación de una empresa exportadora de tuna roja del Valle del Chota no solo es viable, sino que también puede contribuir al desarrollo

económico de la región, siempre que se aborden adecuadamente los aspectos legales, de calidad y de gestión de costos.

La Corporación de Producción y Comercialización Valle del Chota compuesta por 28 socios pueden abastecer el mercado nacional y londinense. Entre todos los miembros, la asociación produce un total de 10,000 kilogramos de tuna en todas las variedades, con una destacada capacidad de 3,000 kilogramos de tuna roja específicamente y lo restante destinado al mercado nacional. La producción se realiza en ciclos de cosecha cada 15 días durante 2 a 3 meses asegura un suministro constante y fresco al mercado, y la fruta se conserva adecuadamente durante 8 días en cuarto frío intermitente o 5 días a temperatura ambiente. La asociación tiene la disposición a aumentar la producción en caso de que la demanda de tuna aumente y dado el caso de incrementar sus cultivos sugiere que, con la planificación y recursos adecuados, podrían desarrollar la capacidad necesaria para abastecer al mercado londinense en el futuro.

La empresa CN Foods ubicada en Londres – Reino Unido, aliada comercial de MT Industry en la comercialización de tuna, nos indica que podrían ingresar al mercado londinense de 3 a 5 toneladas cada dos semanas con el objetivo de suplir la demanda local donde en total, de 2019 a 2023, la demanda de tuna en el Reino Unido aumentó un 14.06%. Esto indica una tendencia general de crecimiento en la demanda de tuna a lo largo de estos años, a pesar de algunas fluctuaciones interanuales.

4.2. Demanda de tuna roja en Londres-Reino Unido

Según (Trade map, 2023) los datos sugieren que Reino Unido tiene una demanda de tuna roja. El valor de las importaciones de tuna roja en miles de dólares americanos ha mostrado una tendencia general de aumento a lo largo de los años:

Tabla 12*Demanda de tuna roja en Londres*

AÑO	VALOR
2019	\$89,160 miles de dólares
2020	\$70,093 miles de dólares
2021	\$92,183 miles de dólares
2022	\$85,760 miles de dólares
2023	\$101,693 miles de dólares

Fuente: (Trade map, 2023)

Aunque hubo una disminución en 2020 y 2022, los valores generales han aumentado, alcanzando el punto más alto en 2023 con \$101,693 miles. Esto indica una demanda sostenida y creciente de tuna roja en el Reino Unido, lo que refuerza la viabilidad del proyecto de exportación de tuna roja hacia Londres.

De la misma forma la empresa CN Foods ubicada en Londres – Reino Unido, aliada comercial de MT Industry S.A en la comercialización de tuna, nos indica que podrían ingresar al mercado londinense de 3 a 5 toneladas cada dos semanas con el objetivo de suplir la demanda local donde en total, de 2019 a 2023, la demanda de tuna en el Reino Unido aumentó un 14.06%. Esto indica una tendencia general de crecimiento en la demanda de tuna a lo largo de estos años, a pesar de algunas fluctuaciones interanuales.

4.3. Oferta y producción de tuna

Según (Macmap, 2023) la fruta tuna se obtuvo el análisis de Exportaciones de Ecuador hacia Reino Unido en donde:

1. Crecimiento Anual:

Tabla 13*Crecimiento anual*

AÑO	UNIDADES EXPORTADAS
2021	205 miles de unidades
2022	460 miles de unidades
2023	1206 miles de unidades

Fuente: (Macmap, 2023)

2. Incremento porcentual:**Tabla 14***Incremento porcentual*

PERIODO	INCREMENTO
De 2021 a 2022	124.39%
De 2022 a 2023	161.74%

Fuente: (Macmap, 2023)

3. Tendencia de Crecimiento:

- Las exportaciones de Ecuador hacia el Reino Unido del producto 081090 han mostrado un crecimiento acelerado y consistente año tras año.
- El incremento del **124.39%** de 2021 a 2022 indica una demanda creciente en el mercado británico.
- El incremento adicional del **161.74%** de 2022 a 2023 señala una expansión aún más rápida, posiblemente impulsada por una mayor aceptación del producto en el mercado o estrategias efectivas de comercialización.

4. Factores Contribuyentes:

- **Demanda y Aceptación:** La tendencia ascendente sugiere que los productos identificados están ganando popularidad y aceptación en el mercado del Reino Unido.
- **Estrategias Comerciales:** Posibles estrategias de promoción y penetración de mercado podrían estar contribuyendo al crecimiento significativo observado en las exportaciones.

Por otra parte, según la encuesta realizada a la Corporación de Producción y Comercialización Valle del Chota, compuesta por 28 socios, tiene una capacidad de producción significativa para abastecer el mercado londinense. Entre todos los miembros, la asociación produce un total de 10,000 kilogramos (50,000 unidades) de tuna en todas las variedades, con una destacada capacidad de 3,000 kilogramos de tuna roja lo que equivale a 15,000 unidades específicamente. La producción se realiza en ciclos de cosecha cada 15 días durante 2 a 3 meses asegura un suministro constante y fresco al mercado, y la fruta se conserva adecuadamente durante 8 días en cuarto frío intermitente o 5 días a temperatura ambiente. La asociación tiene la disposición a aumentar la producción en caso de que la demanda de tuna aumente y dado el caso de incrementar sus cultivos sugiere que, con la planificación y recursos adecuados, podrían desarrollar la capacidad necesaria para abastecer al mercado londinense en el futuro.

5 PROPUESTA

5.1 Localización de la empresa

5.1.1 Macro localización

La empresa MT Industry S.A se localizará en Ecuador, específicamente en la provincia de Imbabura, situada en la Sierra Norte del país. Esta provincia está conformada por seis cantones: Ibarra, Antonio Ante, Otavalo, Cotacachi, Pimampiro y Urcuquí, cada uno con sus respectivas parroquias. El cantón Urcuquí cuenta con seis parroquias: San Miguel de Urcuquí, Pablo Arenas, Cahuasquí, La Merced de Buenos Aires, San Blas y Tumbabiro. Pablo Arenas es donde estará ubicada la empresa.

Figura 4

Localización provincia de Imbabura

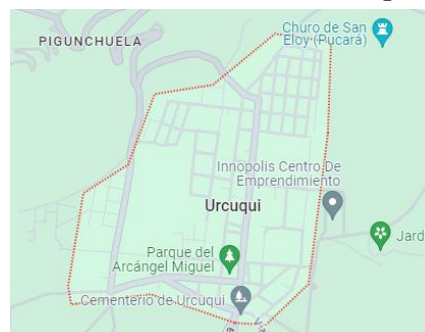


Fuente: (Google Maps, 2024)

Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

Figura 5

Localización cantón Urcuquí



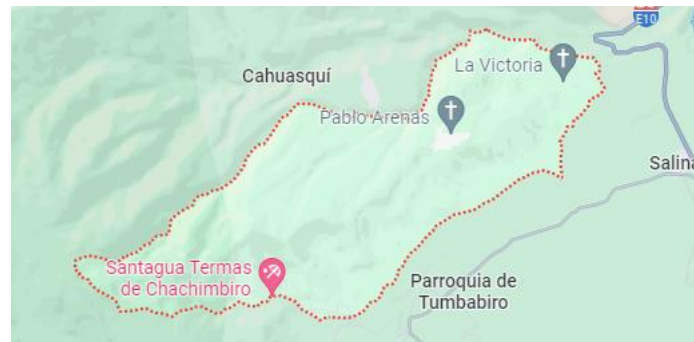
Fuente: (Google Maps,

2024)

Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

Figura 6

Localización parroquia de Pablo Arenas



Fuente: (Google Maps, 2024)

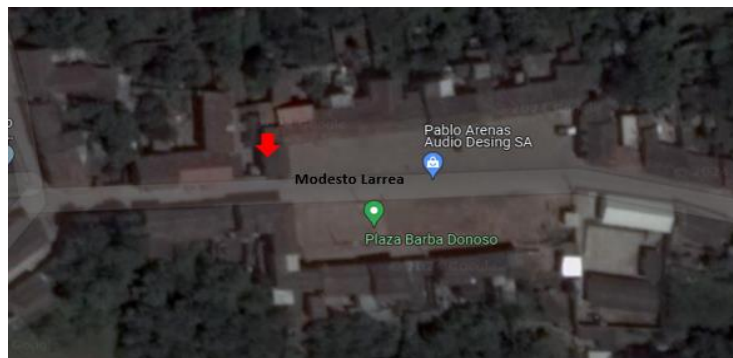
Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

5.1.2 Micro localización

En base a todos los datos recolectados, podemos mostrar la ubicación exacta de la parroquia Pablo Arenas, donde tendrá funcionamiento la empresa MT Industry. Esta estará ubicada en la calle Modesto Larrea diagonal a la plaza central.

Figura 7

Localización específica de la empresa



Fuente: (Google Maps, 2024)

Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

5.2 Propuesta legal

5.2.1 Requisitos Obligatorios para la creación de S.A

Para la creación de MT Industry S.A se debió seguir una serie de requisitos que según (Gob.ec, 2023) son los siguientes:

1. Aprobación del Nombre de la Empresa: Se siguió varios pasos en S.A en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros para aceptación del nombre MT Industry S.A.

Figura 8

Aprobación del Nombre de la Empresa

The image shows a screenshot of a web form for company registration. At the top, there are three tabs: 'Domicilio de la compañía', 'Nombre de la compañía' (which is selected), and 'Tipo de la Compañía'. Below the tabs, the form is titled 'Como se llamará su compañía'. It contains a text input field for 'Nombre de la compañía (*)' with the value 'MT INDUSTRY S.A'. Below this is a section for 'Selección de expresión peculiar' with an example 'AGILCOM, VALORCOM'. Underneath, there is a list of radio button options: 'INDUSTRIAL', 'COMERCIAL', and 'Otra (Escribir Expresión)'. The 'INDUSTRIAL' option is selected.

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros , 2018)

2. Elaboración de la Minuta de Constitución: Para la constitución de la compañía se realizó una minuta que incluyen detalles como la razón social, el objeto social, el capital y la duración de la sociedad. La cual se encuentra adjuntada en anexos.
3. Registro de la compañía: Se realizó el registro

4. Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC): Se realizó la creación del RUC de la empresa MT Industry S.A. con la siguiente identificación 1003744255001.

Figura 9

Obtención del RUC

SRI
...le hace bien al país

**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**

NÚMERO RUC: 1003744255001
 RAZÓN SOCIAL: MT INDUSTRY
 NOMBRE COMERCIAL: MT INDUSTRY S.A.
 CLASE DE CONTRIBUYENTE: Sociedad Anónima
 REP. LEGAL/AGENTE DE RETENCIÓN: LÓPEZ VACA JOSÉ LUIS
 CONTADOR: LÓPEZ VACA JOSÉ LUIS

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/09/12 FEC. CONSTITUCIÓN: 01/08/12
 INSCRIPCIÓN: 01/09/12 FEC. DE ACTUALIZACIÓN: NO

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL:
 Exportación de fruta. (fruta, etc)

DIRECCIÓN DOMICILIO PRINCIPAL:
 Provincia: Imbabura Cantón: Urcuquí Parroquia: Pablo Arenas Calle: Modesto Larrea

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:
 • DECLARACIÓN MENSUAL DEL IVA TARIFA 12%
 • DECLARACIÓN ANUAL DEL IMPUESTO A LA RENTA
 • RETENCIÓN EN LA FUENTE DEL IMPUESTO A LA RENTA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: Del 001 ABIERTOS: 1
 UBICACIÓN / REGIONAL NORTE/ PICHINCHA

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

USUARIO:

DIRECCIÓN: Av. 10 DE AGOSTO FECHA Y HORA: 01/09/12 - 12:30

(Londoño J. , 2023)

5.3 Propuesta administrativa

5.3.1 Nombre de la empresa

MT INDUSTRY S.A

5.3.2 Logotipo

Figura 10

Logotipo



Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

5.3.3 Misión

Brindar productos de alta calidad al mercado nacional e internacional, comprometidos con la excelencia, la innovación y el desarrollo sostenible, asegurando la satisfacción de nuestros clientes y el crecimiento continuo de nuestros colaboradores y comunidades.

5.3.4 Visión

Para el 2029, seremos reconocidos como líderes en el mercado nacional e internacional de exportaciones, expandiendo nuestra presencia en nuevos países, con un crecimiento anual del 15% y consolidando relaciones comerciales sostenibles y de confianza con nuestros socios.

5.3.5 Organigrama estructural

Figura 11

Organigrama estructural



Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

Según el diagrama presentado, se evidencia que la estructura organizativa de la empresa comienza con el gerente general, quien desempeñará labores administrativas. El departamento administrativo y comercial estará integrado por personas responsables de las operaciones logísticas relacionadas con la comercialización del producto, tales como secretario, contador, compra y ventas.

A continuación, se describe la gestión administrativa de la empresa, la cual se refiere a las interacciones que deben existir entre las distintas jerarquías, roles y responsabilidades individuales, con el objetivo de mejorar la eficacia de las diversas actividades de acuerdo con los perfiles siguientes:

5.3.6 Perfiles del departamento administrativo

Tabla 15

Perfiles del departamento administrativo

DEPARTAMENTO	PUESTO	FUNCIONES
Administrativo	Secretario	Organizar reuniones, mantener registros y archivos, y asistir en tareas administrativas.

Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

5.3.7 Perfiles del departamento comercial

Tabla 16

Perfiles del departamento comercial

DEPARTAMENTO	PUESTO	FUNCIONES
Comercial	Compra y ventas	Optimizar las operaciones de compra y venta para maximizar la eficiencia y rentabilidad de la empresa. Persona encargada de la las compras y ventas nacionales e internacionales.

Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

5.3.8 Perfiles del departamento de control de calidad

Tabla 17

Perfiles del departamento de control de calidad

DEPARTAMENTO	PUESTO	FUNCIONES
Control de calidad	Control de calidad	Asegura de que los productos, cumplan con los estándares de calidad establecidos. Incluyendo la inspección de las materias primas, el monitoreo del proceso de producción, la verificación del empaque y

etiquetado, y el control durante el almacenamiento y distribución.

Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

5.3.9 Perfiles del departamento de operaciones

Tabla 18

Perfiles del departamento de operaciones

DEPARTAMENTO	PUESTO	FUNCIONES
Operaciones	Bodeguero	Recepción, almacenamiento y distribución de mercancías dentro de la bodega.
	Operador	Procesar la fruta, empaquetarla, etiquetarla y enviarla.

Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

5.3.10. PESTEL

De acuerdo al sector elegido donde se obtendrá la materia prima, se ha optado por realizar un análisis PESTEL, el cual se reflejará en la siguiente tabla:

Tabla 19

PESTEL

FACTOR	DESCRIPCIÓN
Políticos	- Políticas de Exportación: Incentivos y regulaciones específicas para la exportación al mercado Londinense.
	- Relaciones Internacionales: Influencia del tratado de libre comercio y nación más favorecida.

FACTOR	DESCRIPCIÓN
	<ul style="list-style-type: none"> - Gobernanza Local: Apoyo del gobierno local y provincial para incentivar a los agricultores.
Económicos	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento Económico: Demanda en mercados Londres – Reino Unido. - Tasas de Cambio: Fluctuaciones en la libra esterlina con el dólar que afectan la rentabilidad de la empresa MT Industry S.A. - Costos de Producción y Transporte: Eliminación de subsidios para los combustibles y también costos de transporte.
Sociales	<ul style="list-style-type: none"> - Demografía y Mano de Obra: Disponibilidad y capacitación de mano de obra calificada. - Cultura de Consumo: Preferencias y tendencias de variables en el mercado de Londres. - Responsabilidad Social: Impacto social, generación de empleo para familias del sector Valle del Chota y así mejorar la calidad de vida local.
Tecnológicos	<ul style="list-style-type: none"> - Tecnologías de Cultivo: Adopción de tecnologías modernas para la limpieza y desinfección de la tuna. - Infraestructura Tecnológica: Disponibilidad para procesamiento de la fruta y conservación dentro de los cuartos fríos - Innovación en Empaque y Transporte: Métodos para garantizar frescura del producto.
Ecológicos	<ul style="list-style-type: none"> - Cambio Climático: Impacto de lluvias torrenciales que pueden afectar los cultivos de la asociación del Valle del Chota. - Conservación de Recursos Naturales: Métodos sostenibles, para el procesamiento y manejo de residuos.

FACTOR	DESCRIPCIÓN
Legales	<ul style="list-style-type: none"> - Normativas Ambientales: Cumplimiento de regulaciones locales e internacionales como la prohibición de pesticidas químicos en el procesamiento de la tuna. - Regulaciones de Exportación: Cumplimiento de leyes y requisitos de países importadores. - Derechos de Propiedad Intelectual: Protección de innovaciones y marcas. - Cumplimiento de Normas Sanitarias: Cumplir con normas sanitarias y fitosanitarias solicitadas por el Gobierno de Reino Unido.

Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

5.4. Estudio del mercado

5.4.1 Oferta y demanda internacional

La demanda internacional de la fruta de tuna está en alza debido a su popularidad en la cocina y sus diferentes beneficios para la salud. Países como México, España y Estados Unidos son importantes productores y exportadores, atendiendo a una demanda que incluye tanto la fruta fresca como productos procesados. Sin embargo, la producción puede variar debido a factores climáticos y enfermedades, lo que afecta los precios y la disponibilidad en el mercado global. La creciente conciencia sobre la sostenibilidad y el comercio justo está influyendo en la forma en que se produce y comercializa la tuna, priorizando prácticas agrícolas responsables y cadenas de suministro éticas.

5.4.2 Principales países exportadores de Tuna

Tabla 20

Países exportadores de tuna

EXPORTADORES					
	Valor exportado en 2022 (miles de USD)	Cantidad exportada en 2022	Unidad de cantidad	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2018-2022 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2021-2022 (%)
Mundo	3597864	2308200	Toneladas	-2	-21
Viet Nam	842705	367481	Toneladas	-13	-35
Tailandia	604264	568314	Toneladas	-1	-28
Países Bajos	293367	92578	Toneladas	2	-11
China	202245	116866	Toneladas	5	-20
Egipto	135455	55604	Toneladas	12	89
Ecuador	121742	31551	Toneladas	31	22
Türkiye	119186	180080	Toneladas	4	-11
Emiratos Árabes Unidos	108007	31203	Toneladas	14	12
Colombia	98775	26431	Toneladas	7	5
España	87613	50539	Toneladas	0	-13

Nota: la figura muestra los principales países importadores de tuna

Fuente: (TadeMap, 2019)

5.4.3 Principales países importadores de Tuna

Tabla 21

Países importadores de tuna

IMPORTADORES					
	Valor importado en 2022 (miles de USD)	Cantidad importada en 2022	Unidad de cantidad	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2018-2022 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2021-2022 (%)
Mundo	3859713	2975035	Toneladas	5	-9
China	1268562	1171374	Toneladas	13	-12
Estados Unidos de América	306313	244676	Toneladas	9	11
Países Bajos	281366	116570	Toneladas	5	-7
Alemania	149985	54341	Toneladas	1	0
Hong Kong, China	146862	114032	Toneladas	4	-51
Indonesia	141994	72702	Toneladas	2	18
Rusia, Federación de	119744	83881	Toneladas	6	6

Francia	109714	45237	Toneladas	4	-8
Arabia Saudita	98186	137843	Toneladas	-4	-22
Canadá	87568	29691	Toneladas	11	8
Emiratos Árabes Unidos	86045	65711	Toneladas	6	3
Reino Unido	72851	28077	Toneladas	5	-10

Nota: la figura muestra los principales países importadores de tuna

Fuente: (TadeMap, 2019)

5.4.4 Reino Unido

El Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte es un Estado soberano miembro de la Unión Europea y ubicado al noroeste de la Europa Continental. El Reino Unido se divide en cuatro grandes territorios (países): Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte. Irlanda del Norte es la única parte del país con una frontera terrestre, que la separa de la República de Irlanda. Aparte de esta frontera, está rodeado al norte y al oeste por el océano Atlántico, al este por el mar del Norte, al sur por el canal de la Mancha y al oeste por el mar de Irlanda. (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2024)

Tabla 22

<i>Características generales</i>	
Superficie Total	243.305 km ²
Gales	Compuesto por 22 autoridades unitarias.
Escocia	Se divide en 32 concejos
Irlanda del Norte	Se divide en 26 distritos.

Nota: La figura muestra las características de Reino unido

Fuente: (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2024)

Tabla 23

<i>Indicadores Sociales</i>	
Índice de Desarrollo Humano	0,929 (posición 18 sobre 189 países)

PIB per cápita:	51.290 US\$
Tasa de analfabetismo:	1%
Tasa de natalidad:	1,7 hijos/mujer
Población mayor de 65 años:	18,2%.

Nota: La figura muestra los indicadores sociales

Fuente: (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2024)

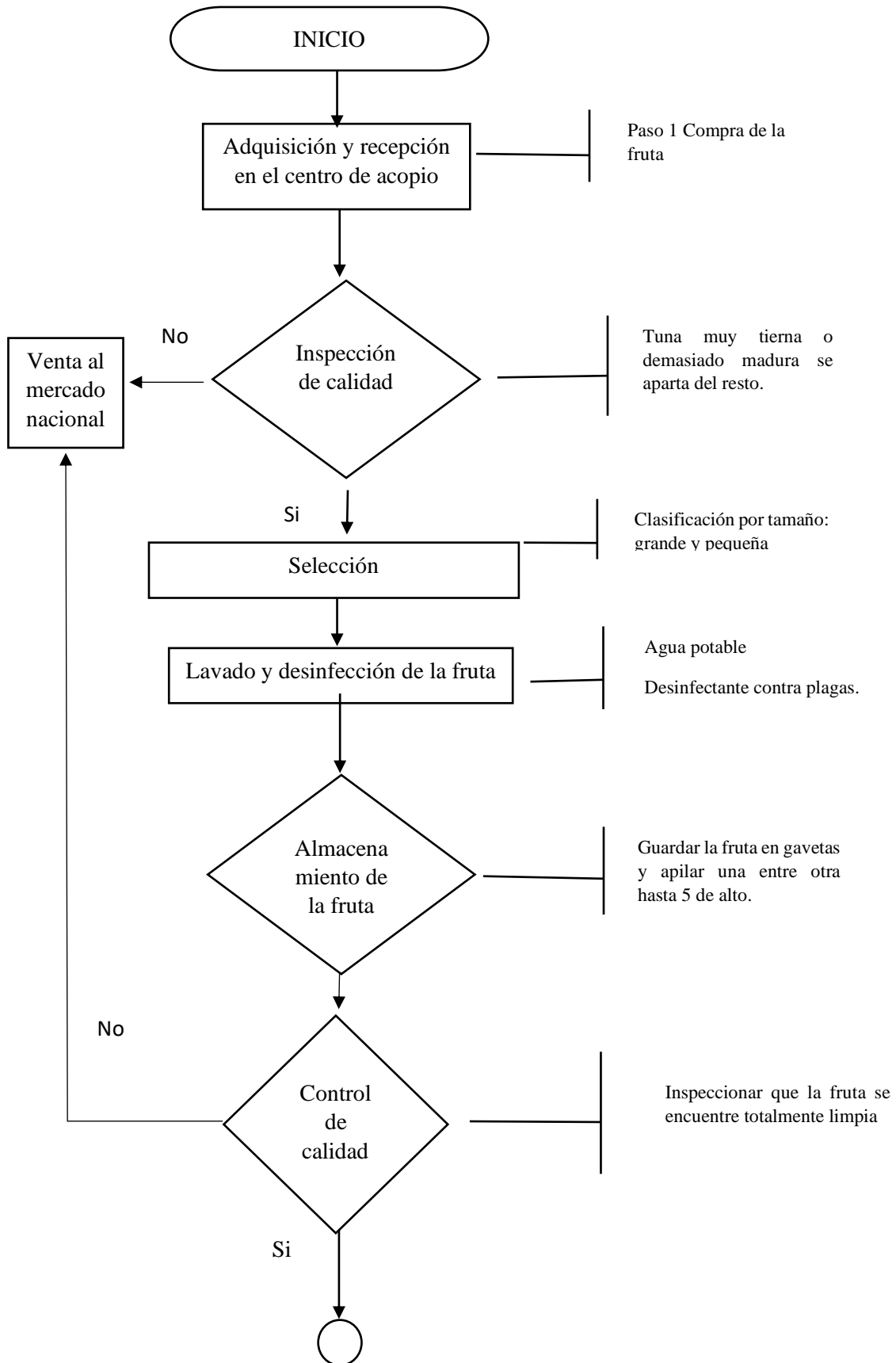
5.5 Proceso de comercialización

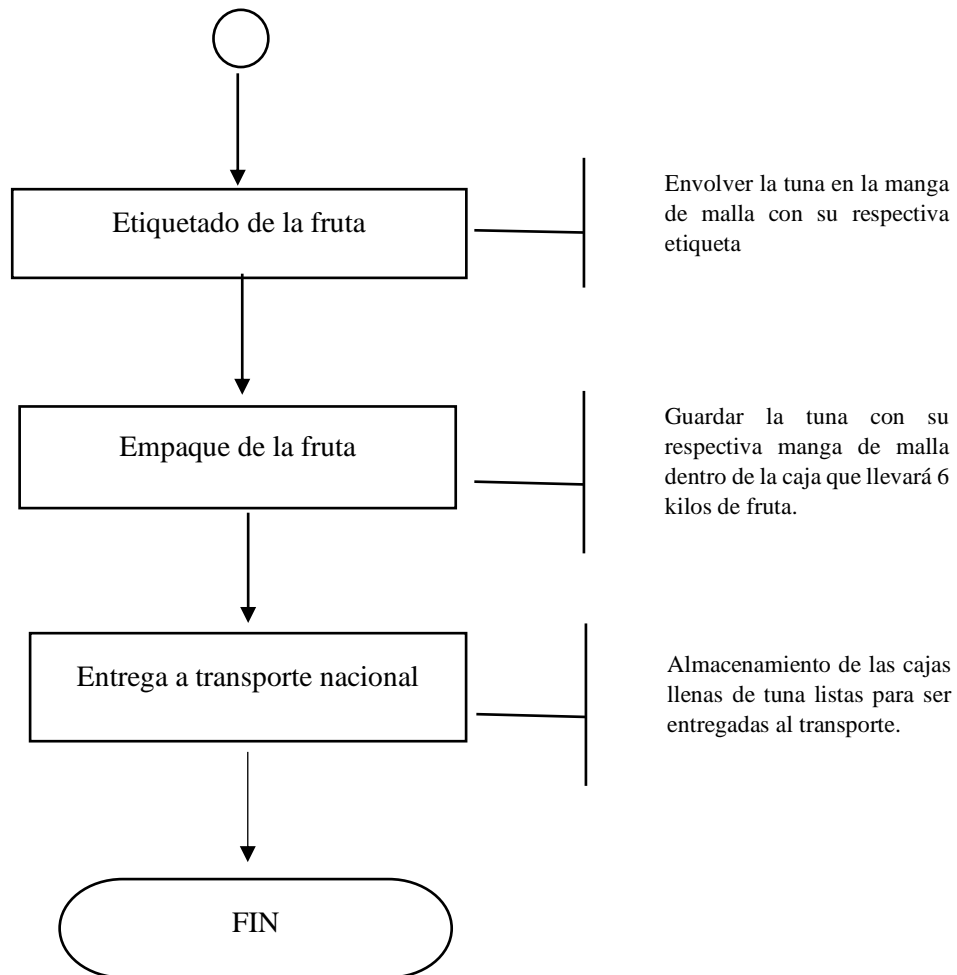
5.5.1 Procesamiento

Además de comercializar tuna roja a Londres - Reino Unido, MT Industry S.A. funciona como un centro de acopio, gestionando la recolección y almacenamiento de esta fruta. La empresa coordina el abastecimiento de la tuna con los agricultores locales, asegurando que el producto se maneje adecuadamente desde su cosecha hasta que llega al centro de acopio. Este proceso incluye la cosecha cuidadosa de la tuna roja por parte de los agricultores de la asociación Valle del Chota, su transporte al centro de acopio, donde se realiza la recepción y clasificación según calidad y tamaño, y su almacenamiento en condiciones controladas para mantener fresca la fruta. Posteriormente, las tunas seleccionadas se empaquetan en materiales protectores para la exportación a Reino Unido. A continuación, se describe el proceso ilustrado en el flujograma:

Figura 12

Diagrama de procesamiento



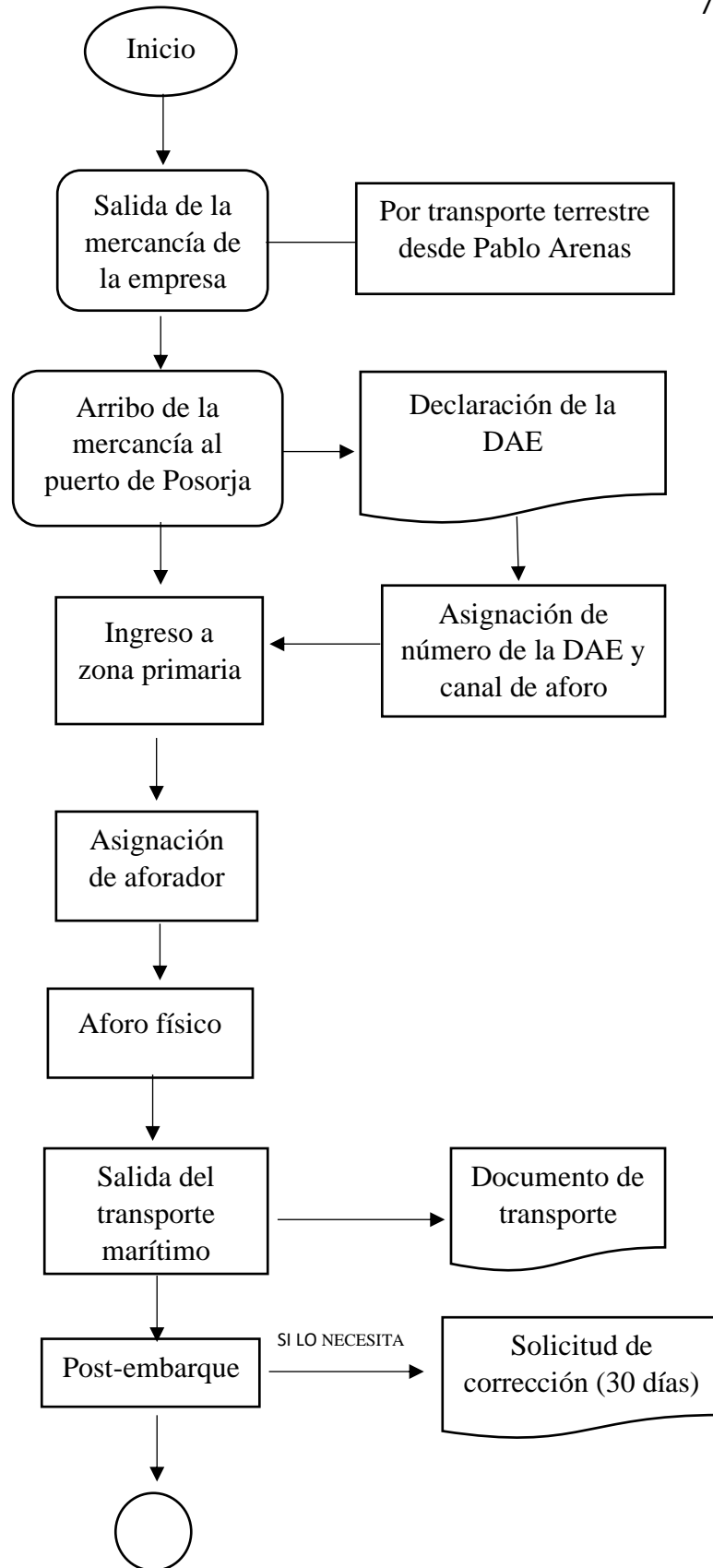


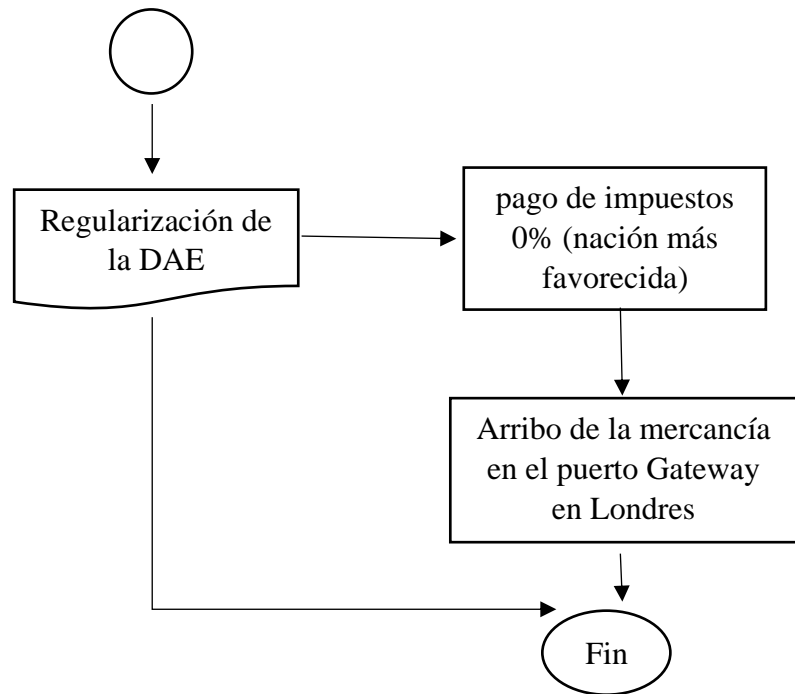
Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

5.5.2 Pasos logísticos desde Ecuador hacia Londres – Reino Unido

Figura 13

Logística desde Ecuador hacia Londres - Reino Unido





Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

5.6 Proceso de exportación

5.6.1 Requisitos para exportar

MT Industry S.A implementó los pasos necesarios para cumplir con los requisitos del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) y poder realizar exportaciones. Primero, obtuvo el Registro Único del Contribuyente (RUC) con el Servicio de Rentas Internas (SRI), asegurando que el registro estuviera actualizado y en cumplimiento con las normativas fiscales. En segundo lugar, adquirió el certificado de firma digital o TOKEN del Registro Civil y Security Data, permitiendo la firma digital de documentos y transacciones electrónicas necesarias para el proceso de exportación. Finalmente, completó exitosamente el registro como exportador en el sistema Ecuapass, facilitando el acceso a la plataforma para la gestión eficiente de los trámites de exportación. Con estos pasos, MT Industry S.A aseguró



el cumplimiento total de los requisitos del SENA, optimizando el proceso de exportación y reduciendo posibles contratiempos.

10.7.2 Documentos que deben acompañar a las exportaciones

1. RUC de Exportador

Figura 13

RUC de exportador

 <small>...le hace bien al país</small>	REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES
NÚMERO RUC: 1003744255001	
RAZÓN SOCIAL: MT INDUSTRY	
NOMBRE COMERCIAL: MT INDUSTRY S.A.	
CLASE DE CONTRIBUYENTE: Sociedad Anónima	
REP. LEGAL/AGENTE DE RETENCIÓN: LÓPEZ VACA JOSÉ LUIS	
CONTADOR: LÓPEZ VACA JOSÉ LUIS	
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/09/12 FEC. CONSTITUCIÓN: 01/08/12 FEC. INSCRIPCIÓN: 01/09/12 FEC. DE ACTUALIZACIÓN: NO	
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL:	
Exportación de fruta. (tuna, etc)	
DIRECCIÓN DOMICILIO PRINCIPAL:	
Provincia: Imbabura Cantón: <u>Urcuquí</u> Parroquia: Pablo Arenas Calle: Modesto Larrea	
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:	
<ul style="list-style-type: none"> • DECLARACIÓN MENSUAL DEL IVA TARIFA 12% • DECLARACIÓN ANUAL DEL IMPUESTO A LA RENTA • RETENCIÓN EN LA FUENTE DEL IMPUESTO A LA RENTA 	
ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: Del 001 ABIERTOS: 1	
UBICACIÓN/ REGIONAL NORTE/ PICHINCHA	
	
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE	SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
USUARIO:	
DIRECCIÓN: Av. 10 DE AGOSTO	FECHA Y HORA: 01/09/12 - 12:30

4. Registro como Exportador a través del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

MT Industry ingresó al sistema Ecuapass, seleccionó “Nuevo Registro” y luego “Solicitud de Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior”, registrando la información requerida y adjuntando la documentación correspondiente. Después de registrar y firmar la solicitud, consultó el resultado del registro.

Figura 16

Registro como exportador

The screenshot displays the Ecuapass registration interface. On the left, there is a sidebar with a menu of services under 'TRÁMITES OPERATIVOS', 'SERVICIOS INFORMATIVOS', and 'VENTANILLA ÚNICA'. The main content area shows a registration form with the following fields:

- RUC: 1003744255001
- ID USUARIO: MTIndustry
- CONTRASEÑA: [Redacted]

Below the form are three buttons: 'NUEVO REGISTRO', 'REINICIAR CLAVE', and 'INGRSAR SESIÓN'. At the top right, there is a banner for 'HOMOLOGACIÓN EN ECUAPASS CON RUC' with the SRI logo. The bottom of the page features the '1800 ADUANA' logo and the hashtag #LaAduanaSeTransforma.

5. Documento de Transporte: Incluye el Bill of Lading (B/L) para transporte marítimo

Figura 17

Documento de Transporte

MAERSK		MAERSK LINE BFC 04092502085		BILL OF LANDING FOR PORT TO PORT SHIPMENT	
Shipper (Complete Name And Address) MT Industry, Modesto Larrea, Pakko Arenas, Ecuador Telephone and fax: 006-755-36922675		Packing List No.: 219618043-1		Bill of Lading No.: SSOFP090406718	
		Freight And Charges Payable By: Shipper at shen zhen /Guangdong		Terms Of Sale: FOB 2024	
Consignee (Complete Name And Address) Alejandro Pe S.A.S - Aptdo Postal 28059 Carrera 100 5-39 - Cali - Valle - Colombia Telephone and email: 059-632-4491451 - alejad@hotmail.com		Number of Original Bill of Lading Issued: Three (3)		Place and date of issue: 15 - August - 2010 Shen zhen / China	
Notify Party (Complete Name And Address) Same as consignee		For Release Of Shipment, Please Contact: Agencia de Aduanas Sicomex Ltda - Buenaventura Calle 2 No. 25-58 - PBX: (052) 242 2798 Fax: (052) 242 4823 - buenaventura@siacomex.com			
Place of Receipt: Shen Zhen / China	Port Of Loading: Shanghai / China	Total No. Of Container/Package Received By The Carrier: 1 / 0			
Place of Delivery: Cali / Colombia	Port Of Discharge: Buenaventura / Colombia	For Transshipment To: Maersk Line	Vessel/Voyage: CSCL LE HAVRE / 0029W		
Marks And Numbers 20' steel Dry Cargo Container No: CSQU3054383	No. of PKGS 524	Description of Packages And Goods 542 cajas de tuna roja	Gross Weight 3000 kg	Measurement 18.2 M ³	
<p>The above particulars are according to the declaration of the shipper. The carrier received the above goods in apparent good order and condition, unless otherwise specified, for carriage to the place as agreed above subject to the terms of this Bill of Lading including those on the back pages. If required by the Carrier, one original of this Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. In witness whereof original Bill of Lading has been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.</p> <p>IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING, the Shipper, Consignee, Holder hereof, and Owner of the goods, agree to be bound by all of its stipulations, exceptions and conditions, whether written, printed or stamped on the front or back hereof, as well as the provisions above Carrier's published Tariff Rules and Regulations.</p>					
Ocean freight		Prepaid USD 3,300	Collect	Shipped on Board: 20 - August - 2010 Place: Shanghai	
In Witness Whereof		3 original Bills of Lading have been signed, not otherwise stated above, one of which being accomplished the others shall be void		Signature: _____ B/N: SSOFP090406718 Terms of Lading continued on reverse side	

5.6.3 Requisitos de exportación del producto.

- Factura comercial: Se necesitan los siguientes datos: el nombre y dirección del exportador, una descripción detallada del producto- fruta tunas roja, la cantidad y valor unitario, el valor total de la factura, las condiciones de entrega, la fecha de emisión y el número de factura.
- Lista de empaque: Los detalles del embalaje de los productos incluyen el número de cajas o contenedores, así como las dimensiones y el peso de cada paquete.

Figura 18

Lista de empaque

MAERSK		BILL OF LANDING FOR PORT TO PORT SHIPMENT		
Shipper (Complete Name And Address) MT Industry, Modesto Larrea, Pablo Armas, Ecuador Telephone and fax: 086-755-36922078		Packing List No.: 219618043-1	Bill of Lading No.: SSOFP090406718	
Consignee (Complete Name And Address) Alejand Pe S.A.S - Aptdo Postal 28059 Carrera 100 5-39 - Cali - Valle - Colombia Telephone and email: 059-632-4491451 - alejand@hotmail.com		Freight And Charges Payable By: Shipper at shen zhen /Guangdong	Terms Of Sale: FOB 2024	
Notify Party (Complete Name And Address) Same as consignee		Number of Original Bill of Lading Issued: Three (3)		
Place of Receipt: Shen Zhen / China		Port Of Loading: Shanghai / China	Place and date of issue: 15 - August - 2010 Shen zhen / China	
Place of Delivery: Cali / Colombia		Port Of Discharge: Buenaventura / Colombia	For Release Of Shipment, Please Contact: Agencia de Aduanas Siacomex Ltda - Buenaventura Calle 2 No. 2-58 - PBX: (052) 242 2798 Fax: (052) 242 4823 - buenaventura@siacomex.com	
Total No. Of Container/Package Received By The Carrier: 1 / 0		For Transshipment To: Maersk Line		
Vessel/Voyage: CSCL LE HAVRE / 0029W				
Marks And Numbers	No. of PKGS	Description of Packages And Goods	Gross Weight	Measurement
20' steel Dry Cargo Container No: CSQU3654383	524	542 cajas de tuna roja	3000 kg	10.2 M ³
The above particulars are according to the declaration of the shipper. The carrier received the above goods in apparent good order and condition, unless otherwise specified, for carriage to the place as agreed above subject to the terms of this Bill of Lading including those on the back pages. If required by the Carrier, one original of this Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods on delivery order. In witness whereof original Bill of Lading has been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.				
IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING, the Shipper, Consignee, Holder hereof, and Owner of the goods, agree to be bound by all of its stipulations, exceptions and conditions, whether written, printed or stamped on the front or back hereof, as well as the provisions above Carrier's published Tariff Rules and Regulations.				
Ocean freight		Prepaid USD 3,300	Collect	Shipped on Board: 20 - August - 2010 Place: Shanghai
In Witness Whereof <input checked="" type="checkbox"/> original Bills of Lading have been signed, see otherwise stated above, one of which being accomplished the others shall be void			Signature: _____ B/No: SSOFP090406718 Terms of lading continued on reverse side	

- Fitosanitario de exportación

Figura 19

Fitosanitario de exportación

ANEXO 1. AGENCIA ECUATORIANA DE ASESORAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD

PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA DE ORNAMENTALES DE EXPORTACIÓN

LISTA DE CHEQUEO PROTOCOLO DE ACAROS

INFORMACIÓN GENERAL

Fecha Inspección: 29-07-2014 Hora Inspección: 15:00

Finca: MT Industry Registro: Provincia: Imbabura Ciudad: Cotacachi

No. de Ho en producción a la fecha: 2609257

Como electrónico: Teléfono / celular de contacto

DESCRIPCIÓN DE MATERIAL VEGETAL

Rosa Flor de verano especie: Tuna Roja

Bougainvillea Follajes especie:

Planta tropical Citrus Otro especie:

PAIS DE DESTINO

USA Rusia Panamá Chile Europa Otro Reino Unido

El Inspector Fitosanitario de AGROCALIDAD que suscribe, después de realizar la inspección, ha observado lo siguiente:

Especifique el resultado

No	Si	No	Comentarios
1.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Sistema de detección y monitoreo en cultivo
2.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Sistema de detección y monitoreo sala poscosecha
3.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Plan de capacitación del personal técnico
4.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Plan de manejo integrado de plagas
5.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Plan de contingencia para el control de la plaga

Plagas	No. especímenes vivos	No. Formulario Lab. / Fecha del envío

Observaciones:

Nombre y Firma Representante Finca: _____

Nombre y Firma Inspector AGROCALIDAD: _____

CI No. _____

CI No. _____

Nota: Adjuntar respaldos fotográficos y físicos.

- Declaración Aduanera de Exportación

Figura 20

DAE



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Numero de DAE	028-24-245-222
---------------	----------------

Información de general

Código de distrito	Guayaquil - Marítimo	Código de régimen	Exportación definitiva
Tipo de despacho	Despacho Normal	Código del declarante	465889564

Información de Exportador

Nombre del exportador	MT Industry S.A	Teléfono del exportador	2609257
Dirección del exportador	Av. Pedro Vascones Sevilla y Santa Clara		
Numero de documento de	RUC 1804087342001	Ciudad del exportador	Ibarra
CIU	Tuna roja	Numero de documento de	
Nombre del declarante	Nicole Torres		
Dirección del declarante	Pablo Arenas. Modesto Larrea		
Código de forma de pago	Efectivo	Código de moneda	Dólares

Información de carga

Información de carga		Puerto privado desde	
Puerto de carga	Posorja	Fecha de carta de	26 de jun. de 18
Puerto de llegada o de	Gateway Port		
Nombre de consignatario	Belén Nuñez		
Dirección del	Garman Rd Tottenham London N17 0UN	Tipo de carga	Carga contenerizada
Ciudad del contribuyente	Londres	Medio de transporte	Marítimo
Almacén de lugar de	63-64 CN Foods		
Pais de destino final	Reino Unido		

Totales

Código de moneda	Libras Esterlinas	Tipo de cambio	1
Total, moneda transacción (FOB)	456,23	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de cajas	524	Cantidad de contenedores	1
Cantidad de unidades físicas	14720	Cantidad total de unidades comerciales	244
Código de la mercancía de despacho urgente	23443	Código de solicitud de aforo	Si
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

5.6.4 Acuerdos comerciales vigentes con el Ecuador.

Según (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2024) se presenta un acuerdo comercial vigente donde se otorga la eliminación arancelaria por parte de Reino Unido para mercancías originarias de Ecuador. Con el acuerdo de Libre Comercio

- Eliminación de aranceles
- Contingentes arancelarios para determinadas mercancías

Tabla 24

Aranceles aduaneros

Régimen arancelario	Tarifa Aplicada	CRA
Derechos NMF (aplicados)	0%	0%

Fuente: (Macmap, 2023)

5.6.5 Partida arancelaria de la tuna

A continuación, se presenta la partida arancelaria de la fruta tuna la misma que se va a exportar desde Ecuador hacia Londres – Reino Unido.

Tabla 25

Subpartida arancelaria de la tuna

Producto Específico:	Tunas frescas
Nombre Comercial:	Tuna
Código Arancel 2012:	0810.90.90.00
Código Arancel 2019:	0810.90.90.90

Elaborado por: Alexis Méndez – Nicole Torres

Fuente: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2020)

5.6.6 Etiqueta del producto

Figura 21

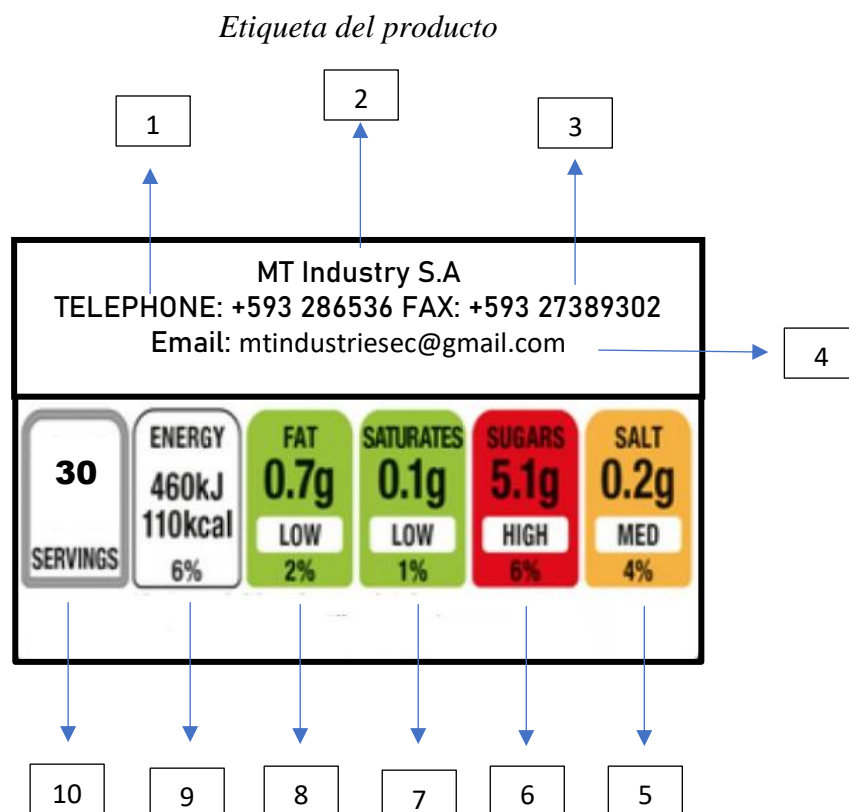


Tabla 26

Especificaciones de la etiqueta del producto

NÚMERO	DESCRIPCIÓN
1	Teléfono convencional de la empresa
2	Nombre de la empresa exportadora
3	Fax de la empresa
4	Correo electrónico de la empresa
5	Porcentaje/cantidad de sal que contiene el producto
6	Porcentaje/cantidad de azúcar que contiene el producto
7	Porcentaje/cantidad de grasa saturadas que contiene el producto
8	Porcentaje/cantidad de grasa que contiene el producto
9	Porcentaje/cantidad de energía que brinda el producto
10	Porciones que rinde o contiene la caja.

5.6.7 Diseño del embalaje

El material de empaque tiene como objetivos principales el proteger el contenido y facilitar su logística. Al momento de decidir la fabricación de cajas para exportaciones de tuna roja, debe considerarse lo siguiente: Adaptar el empaque y embalaje a los estándares de calidad y las características físicas del producto a exportar considerando el destino final.

Figura 22

Embalaje para exportación



5.6.8 Cubicaje

5.6.9 Empaque

Diseñar un empaque y embalaje que cumpla con normas internacionales (Norma ISO 7001) que permitan la adecuada manipulación de la caja para la tuna en cada uno de los puntos de la cadena logística

Figura 23

Empaque para exportación



Figura 24

Pallet para exportación



Figura 25

Dimensiones del Contenedor de 20 Pies



Fuente: (ARETINA, 2023)

Tabla 27

Cálculos dimensiones de pallet dentro del contenedor

	ALTURA	LONGITUD	ANCHO
CAJA	15 cm	55 cm	35 cm

PALET	14.5 cm	120 cm	75 cm
Cantidad de cajas		2 cajas	2 cajas

Figura 26

Cantidad de cajas que abarca un palet



Según los cálculos realizados se determinó que en un pallet pueden entrar 4 cajas de tuna en la base tal como se aprecia en la imagen, lo cual nos brinda una gran ventaja al momento de apilarlas ya que se tendría un total aprovechamiento de espacio.

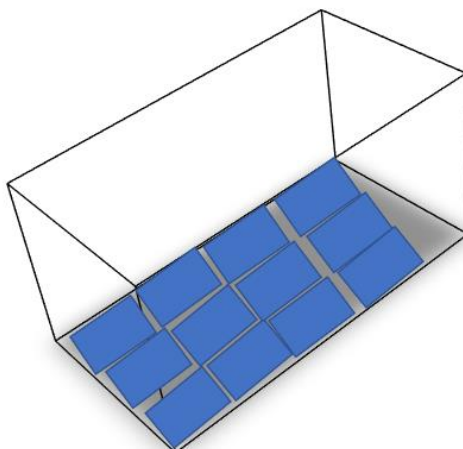
Tabla 28

Cálculos que brindan información sobre el espacio que ocupará las cajas dentro del contenedor

	ALTURA	LONGITUD	ANCHO
Contenedor	235 cm	589 cm	239 cm
Pallet	14.5 cm	120 cm	75 cm
	220,7 cm	Ingresan 4 pallets de largo	Ingresan 3 pallets de ancho
Cajas	15 cajas		
	Alcanzan 14 cajas de alto		

Figura 27

Espacio que ocupará las cajas dentro del contenedor



Según los datos obtenidos con los cálculos realizados, podemos confirmar que dentro del contenedor van a ingresar 12 pallets al piso, en los cuales cada uno llevará 44 cajas, en el orden de 4 filas con 11 cajas cada una, se decidió dicha cantidad de cajas por pallet debido al cuidado que se debe tener con las cajas de cartón para no darlas con sobrepeso encima, y de esta forma la tuna se conserve de mejor manera.

Tabla 29

Cálculos exactos de la cantidad de cajas sobre los pallets y dentro del contenedor

	PALETS	CAJAS
	11,63 pallets	500 cajas
TOTAL	12 pallets	528 cajas
CAJAS POR PALLET		44 cajas

De forma exacta se usaría, 11 pallets y el 63% del 12avo pallet con toda la carga de 500 cajas de 6 kilos cada una.

5.7 Información general de Reino Unido

A continuación, se detalla el destino de exportación del producto tunas rojas, el cual será enviado desde Ecuador hacia Londres, Reino Unido, considerando los siguientes elementos:

Tabla 30

Información general de Reino Unido

Denominación	Características
País	Reino Unido
Ciudad de destino	Londres
Población de Londres	69 millones
Mercado objetivo	Outlet CN Foods
Producto	Tuna roja
Forma de exportar	Cajas
Precio por cajas	24
Moneda	Libras esterlinas
Forma de Gobierno	Monarquía parlamentaria
Nombre del producto a exportar	Tuna roja Fresca

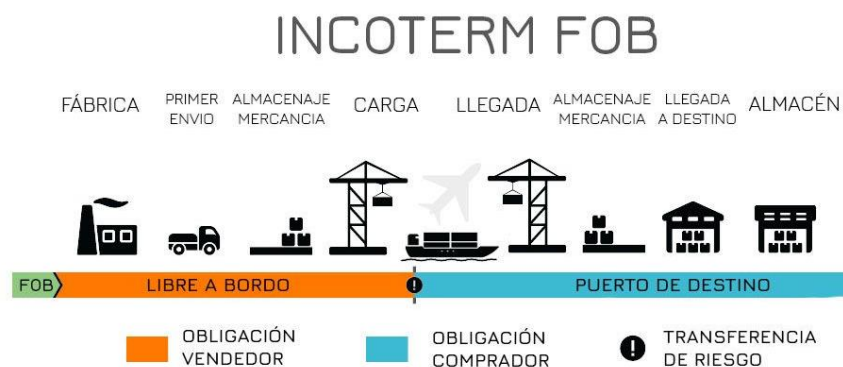
Autoría: Alexis Méndez – Nicole Torres

Fuente: (Instituto Costarricense, 2023)

5.8 Negociaciones y formas de pago

Es fundamental organizar la negociación de las exportaciones hacia Londres - Reino Unido y definir el método de pago correspondiente para garantizar la llegada del producto.

Figura 28

Incoterms 2020

Una vez evaluadas las ventajas y desventajas de los distintos tipos de Incoterms, en MT Industry S.A. decidimos utilizar el término FOB (Free On Board) para la exportación de tuna roja a Londres, Reino Unido. Esta decisión se basa en que FOB proporciona un equilibrio claro de responsabilidades y riesgos entre el comprador y el vendedor, permitiendo que cada parte se concentre en sus áreas de competencia. Para nosotros, como vendedores, FOB simplifica el proceso al limitar nuestras responsabilidades hasta que la mercancía está cargada a un costado del buque en el puerto de origen. Para el comprador, FOB ofrece mayor control sobre el transporte y la logística a desde la carga del contenedor del buque hasta la percha de la fruta en sus markets, permitiéndole negociar directamente con transportistas y gestionar seguros según sus necesidades específicas. Esta división de tareas y riesgos no solo facilita una gestión más eficiente, sino que también puede resultar en una optimización de costos para ambas partes.

5.9 ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

5.9.1 Datos de entrada

Dentro de este capítulo se analizará todo el sistema financiero en el que se desenvolverá la empresa MT INDUSTRY S.A

Dentro de los datos de entrada tenemos lo siguiente:

- **Producción**

La Empresa desea producir 90.000 unidades semestralmente que equivale a 18000 kilos (18 Toneladas) de tuna roja, de los cuales 15000 unidades que son 3000 kilos (3 toneladas) se exportará cada dos meses. Se realizará en una sola presentación,

en cajas de 30 unidades equivalente a 6 kilos llegando a producir anualmente 180.000 unidades.

- **Inversión**

La empresa contará con una inversión inicial de \$ 44.373,97.

- **Precio**

La empresa pretende obtener un margen de utilidad del 41%.

- **Financiamiento**

La inversión inicial estará constituida por el Capital Social de la empresa en una 63,80% y el 36,20% restante se financiará a través de una entidad financiera.

El financiamiento se realizará a través de la entidad Ban Ecuador a una tasa de interés del 11,28% con una garantía hipotecaria a un plazo de 3 años (amortización mensual).

5.9.2 Resumen de la inversión inicial

Tabla 31

<i>Inversión inicial</i>	
INVERSION	VALOR
Inversión Fija	\$35.852,00
Inversión Variable	\$8.521,97
Capital de trabajo	\$7.993,97
Gastos de constitución	\$528,00
TOTAL, DE INVERSION	\$44.373,97

La inversión inicial del proyecto asciende a \$44.373,97, compuesta por varios elementos clave. La mayor parte corresponde a la inversión fija, con \$35.852,00 destinados a infraestructura y equipos duraderos. La inversión variable, que suma \$8.521,97, cubre costos fluctuantes como materiales y suministros. Además, se destinan \$7.993,97 al capital de trabajo para asegurar la operatividad diaria del proyecto. Los gastos de constitución, que

ascienden a \$528,00, incluyen costos administrativos y legales necesarios para la formalización del proyecto.

5.9.3 Inversión variable

Tabla 32

<i>Inversión variable</i>	
INVERSIÓN VARIABLE	
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL
Costos de Producción	\$ 5.563,46
Gastos Administrativos	\$ 2.430,51
Gastos de Exportación	\$ 0,00
Gastos de Constitución	\$ 528,00
INVERSIÓN VARIABLE	\$8.521,97

Los costos de producción son los más altos, ascendiendo a \$5.563,46, lo que representa una parte significativa de la inversión mensual. Los gastos administrativos también son considerables, totalizando \$2.430,51. Es notable que no hay gastos de exportación en este mes, reflejados como \$0,00. Además, se incluyen \$528,00 en gastos de constitución, posiblemente relacionados con la formalización o establecimiento de la empresa. En conjunto, estos rubros suman una inversión variable total de \$8.521,97 mensuales.

5.9.4 Inversión fija

Tabla 33

<i>Inversión fija</i>	
TOTAL, INVERSIÓN FIJA	
ACTIVOS	MONTO
Vehículo	\$17.000,00
Instalación	\$10.000,00

Muebles y enseres	\$1.345,00
Equipos de Cómputo	\$1.037,00
Equipos de Oficina	\$470,00
Maquinaria	\$6.000,00
TOTAL	\$35.852,00

El activo más costoso es un vehículo, con un monto de \$17.000,00, lo que representa casi la mitad de la inversión fija total. Las instalaciones también requieren una inversión significativa de \$10.000,00. Otros activos incluyen muebles y enseres por \$1.345,00, equipos de cómputo por \$1.037,00, y equipos de oficina por \$470,00. Además, se ha destinado \$6.000,00 para maquinaria. En total, la inversión fija asciende a \$35.852,00. Esta tabla proporciona una visión clara de los gastos iniciales necesarios en activos tangibles para la puesta en marcha y operación de la empresa.

5.9.5 Detalle de la inversión fija

Tabla 34

<i>Detalle Inversión fija</i>			
ACTIVOS	CANTIDAD	PRECIO	VALOR TOTAL
VEHÍCULO			
Camioneta Chevrolet	1	\$17.000,00	\$17.000,00
SUB TOTAL			\$17.000,00
CONSTRUCCIÓN			
Área Administrativa	30	\$100,00	\$3.000,00
Área de Producción	100	\$100,00	\$10.000,00
SUB TOTAL			\$13.000,00
MUEBLES Y ENSERES			
Sillas de oficina (visita)	7	\$15,00	\$105,00
Sillas giratorias	4	\$45,00	\$180,00
Archivadores de 4 gavetas	4	\$100,00	\$400,00
Paneles divisores	2	\$110,00	\$220,00

Escritorios	4	\$80,00	\$320,00
Vitrinas	2	\$60,00	\$120,00
		SUB TOTAL	\$1.345,00
EQUIPO DE COMPUTACION			
Computadoras de escritorio	4	\$200,00	\$800,00
Impresoras multifunción	1	\$150,00	\$150,00
Flash Memory Kingston 16g	5	\$6,00	\$30,00
Reguladores de voltaje	3	\$13,00	\$39,00
Extensión eléctrica	3	\$6,00	\$18,00
		SUB TOTAL	\$1.037,00
EQUIPO DE OFICINA			
Calculadoras de oficina	4	\$5,00	\$20,00
Teléfonos	4	\$25,00	\$100,00
Línea Telefónica	1	\$150,00	\$150,00
Artículos de papelería	1	\$200,00	\$200,00
		SUB TOTAL	\$470,00
		TOTAL	\$32.852,00

Esta tabla permite identificar que la mayor parte de los costos proviene de la materia prima y la mano de obra directa, destacando la importancia de gestionar eficientemente estos recursos para optimizar la rentabilidad de la producción de tuna.

5.9.6 Producción tuna

Tabla 35

<i>Producción tuna</i>					
Tuna					
DETALLE	c/u	COSTO (kg)	CANTIDAD (kg)	TOTAL, BIMENSUAL	ANUAL
MATERIA PRIMA DIRECTA		\$ 1,00	3000	\$ 3.000,00	\$ 36.000,00
Tuna	\$ 1,00				
MANO DE OBRA DIRECTA		\$ 0,69	3000	\$2.063,56	\$ 24.762,72
Operarios 4	0,69				
COSTOS INDIRECTOS DE TRATAMIENTO		\$ 0,17	3000	\$ 499,90	\$ 5.998,79

Bodeguero	0,15	
Etiquetas	0,000033	
Empaque	0,0006	
Energía eléctrica	0,006	
Agua Potable	0,01	
COSTO DE PRODUCCION POR UNIDAD	\$ 1,85	
TOTAL, COSTO DE TUNA		\$ 5.563,46 \$ 66.761,51

La tabla detalla los costos de producir 3.000 kilos de tuna cada dos meses. La materia prima cuesta \$1,00 por kilo, totalizando \$3.000,00 bimensual y \$36.000,00 al año. La mano de obra directa, a \$0,69 por kilo, con un total de \$2.063,56 cada dos meses y \$24.762,72 anuales. Los costos indirectos de tratamiento, incluyendo sueldos, etiquetas, empaque, energía y agua, son \$0,17, resultando en \$499,90 bimensual y \$5.998,79 al año. El costo total de producción es \$1,85, llevando el costo a \$5.563,46 y el anual a \$66.761,51.

5.9.7 Gastos administrativos

Tabla 36

<i>Gastos administrativos</i>		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
	MENSUAL	ANUAL
Agua	\$ 10,00	\$ 120,00
Energía Eléctrica	\$ 30,00	\$ 360,00
Teléfono	\$ 20,00	\$ 240,00
Internet Banda Ancha	\$ 50,00	\$ 600,00
Suministros de Oficina	\$ 30,00	\$ 360,00
Sueldos	\$ 2.280,51	\$ 27.366,09
Implementos de limpieza	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL	\$ 2.430,51	\$ 29.166,09

Elaborado por: Alexis Méndez – Nicole Torres

El análisis de los gastos administrativos muestra que los costos mensuales de \$2.430,51 suman un total anual de \$29.166,09. Los sueldos representan la mayor parte, con

\$2.280,51 mensuales y \$27.366,09 anuales. Otros gastos incluyen Internet de banda ancha (\$50,00 mensuales, \$600,00 anuales), energía eléctrica y suministros de oficina (cada uno con \$30,00 mensuales y \$360,00 anuales). Gastos menores, como agua, teléfono e implementos de limpieza, totalizan \$120,00 anuales cada uno. Este análisis subraya la importancia de los sueldos en el presupuesto administrativo y la necesidad de una gestión eficiente de los costos recurrentes para mantener el equilibrio financiero.

5.9.8 Gastos de exportación

Tabla 37

<i>Gastos de exportación</i>				
GASTOS DE EXPORTACIÓN				
	COSTO	CANTIDAD	TOTA, BIMENSUAL	ANUAL
Token			3,03	36,4
Total, Ex-Work			\$ 3,03	\$ 36,40
Transporte Interno Urcuqui - Guayaquil	\$ 100,00	1	\$ 100,00	\$ 1.200,00
FCA			\$ 103,03	\$ 1.236,40
Certificado fitosanitario	\$ 73,40	1	\$ 0,00	\$ 440,40
Certificado de origen	\$ 10,00	1	\$ 0,00	\$ 60,00
Certificación ISO 9001	\$ 247,00	1	\$ 0,00	\$ 82,33
TOTAL, FOB				\$ 1.819,13

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

El costo inicial, denominado "Token", es de \$3.03 bimensual, sumando \$36.40 anual. El transporte interno desde Urcuqui hasta Guayaquil cuesta \$100.00 por envío, totalizando \$1,200.00 anuales. Sumando estos, el costo FCA (Free Carrier) asciende a \$1,236.40 anuales. Los certificados fitosanitarios y de origen añaden \$440.40 y \$60.00 respectivamente al costo anual. Además, la certificación ISO 9001 tiene un costo anual de \$82.33. Así, el total FOB (Free on Board) asciende a \$1,819.13 anuales.

5.9.9 Total, presupuestos gastos

Tabla 38

Total, presupuestos gastos

CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Administrativos	\$ 29.166,09	\$ 29.895,24	\$ 30.642,62	\$ 31.408,69	\$ 32.193,91
Gasto de Exportación	\$ 1.676,80	\$ 1.756,69	\$ 1.841,71	\$ 1.929,56	\$ 2.061,90
Depreciación	\$ 6.389,26	\$ 6.389,26	\$ 6.389,26	\$ 6.212,97	\$ 6.212,97
Amortización	\$ 94,00	\$ 94,00	\$ 94,00	\$ 94,00	\$ 94,00
TOTAL, GASTOS	\$37.326,15	\$38.135,19	\$38.967,59	\$39.645,22	\$40.562,78

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

El análisis de los presupuestos de gastos para cinco años muestra un aumento gradual en los costos administrativos, de exportación, depreciación y amortización. Los gastos administrativos comienzan en \$29.166,09 en el año 1 y aumentan hasta \$32.193,91 en el año 5. Los gastos de exportación suben de \$1.676,80 a \$2.061,90 en el mismo período. La depreciación se mantiene constante en \$6.389,26 durante los primeros tres años, reduciéndose a \$6.212,97 en los años 4 y 5. La amortización se mantiene estable en \$94,00 anuales. El total de gastos crece de \$37.326,15 en el año 1 a \$40.562,78 en el año 5.

5.9.10 Sueldos

Tabla 39

Total, presupuestos gastos

MT INDUSTRY

Rol de Pagos

N°	AREA ADMINISTRATIVA	Sueldo Mensual	Número de Meses	Número de personal	Sueldo Anual	Aportación Patronal IESS	Aportación Personal IESS	Sueldo o Pagar	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondos de Reserva	Vacaciones	TOTAL, A PAGAR	TOTAL, A PAGAR
													MENSUAL	ANUAL
					\$ 0,12	\$ 0,09					\$ 0,08			
1	Gerente General	\$ 700,00	12	1	\$ 8.400,00	\$ 85,05	\$ 65,45	\$ 8.334,55	\$ 58,33	\$ 26,50	\$ 58	\$ 29,17	\$ 869,88	\$ 10.438,60
2	Contador	\$ 75,00	12	1	\$ 900,00	\$ 9,11	\$ 7,01	\$ 892,99	\$ 6,25	\$ 26,50	\$ 6	\$ 3,13	\$ 116,86	\$ 1.402,35

3	Secretaria	\$ 460,00	12	1	\$ 5.520,00	\$ 55,89	\$ 43,01	\$ 5.476,99	\$ 38,33	\$ 26,50	\$ 38	\$ 19,17	\$ 580,72	\$ 6.968,68
4	Control de calidad	\$ 460,00	12	1	\$ 5.520,00	\$ 55,89	\$ 43,01	\$ 5.476,99	\$ 38,33	\$ 26,50	\$ 26,823	\$ 19,17	\$ 580,72	\$ 6.968,68
5	Encargado compras y ventas	\$ 500,00	12	1	\$ 6,000,00	\$ 60,75	\$ 46,75	\$ 5.953,25	\$ 41,67		\$ 42	\$ 20,83	\$ 628,92	\$ 7.547,00
Total		\$ 2.195,00		5	\$ 26,340,00	\$ 266,69	\$ 205,23	\$ 26,134,77	\$ 182,92	\$ 132,50		\$ 91,46	\$ 2.777,11	\$ 33.325,31
N ° AREA DE PRODUCCIÓN														
1	Bodeguero	\$ 460,00	12	1	\$ 5.520,00	\$ 55,89	\$ 43,01	\$ 5.476,99	\$ 38,33	\$ 26,50	\$ 38,32	\$ 19,17	\$ 599,89	\$ 7.198,68
2	Operarios	\$ 460,00	12	3	\$ 5.520,00	\$ 55,89	\$ 43,01	\$ 5.476,99	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 19,17	\$ 515,89	\$ 6.190,68
Total		\$ 460,00		4	\$ 5,520,00	\$ 55,89	\$ 43,01	\$ 5,476,99	\$ 38,33	\$ 26,50	\$ 38,32	\$ 19,17	\$ 515,89	\$ 6.190,68

El rol de pagos de MT Industry S.A revela una estructura de compensación bien definida para el personal en las áreas administrativa y de producción. En el área administrativa, el total a pagar anualmente es de \$33.325,31, que incluye sueldos, aportaciones a la seguridad social, y beneficios adicionales como el 13er y 14to sueldo, fondos de reserva y vacaciones. En el área de producción, el total anual es de \$6.190,68, que abarca sueldos y beneficios similares.

5.9.11 Flujo de caja

Tabla 40

<i>Flujo de caja</i>					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Ventas					
Tuna	\$ 113.343,13	\$ 127.794,38	\$ 144.088,16	\$ 162.459,40	\$ 151.382,62
Total, Ingresos	\$ 113.343,13	\$ 127.794,38	\$ 144.088,16	\$ 162.459,40	\$ 151.382,62
(-) Costo de Ventas					
Tuna	\$ 66.761,51	\$ 75.273,60	\$ 84.870,98	\$ 95.692,03	\$ 89.167,58
Total, Costos	\$ 66.761,51	\$ 75.273,60	\$ 84.870,98	\$ 95.692,03	\$ 89.167,58

(=) Utilidad Bruta	\$ 46.581,62	\$ 52.520,78	\$ 59.217,18	\$ 66.767,37	\$ 62.215,05
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	\$ 29.166,09	\$ 29.895,24	\$ 30.642,62	\$ 31.408,69	\$ 32.193,91
Gasto de Exportación	\$ 1.676,80	\$ 1.294,84	\$ 1.841,71	\$ 1.929,56	\$ 2.061,90
Depreciación	\$ 6.389,26	\$ 6.389,26	\$ 6.389,26	\$ 6.212,97	\$ 6.212,97
Amortización	\$ 94,00	\$ 94,00	\$ 94,00	\$ 94,00	\$ 94,00
TOTAL, GASTOS	\$ 37.326,15	\$ 37.673,34	\$ 38.967,59	\$ 39.645,22	\$ 40.562,78
(=) Utilidad después de Operaciones	\$ 9.255,47	\$ 14.847,44	\$ 20.249,59	\$ 27.122,14	\$ 21.652,27
(-) Gastos Financieros					
Intereses	1071,39	392,95	0	0	0
(=) Utilidad antes de participación de trabajadores	\$ 8.184,08	\$ 14.454,49	\$ 20.249,59	\$ 27.122,14	\$ 21.652,27
(-) 15% Participación de trabajadores	\$ 1.227,61	\$ 2.168,17	\$ 3.037,44	\$ 4.068,32	\$ 3.247,84
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 6.956,47	\$ 12.286,31	\$ 17.212,15	\$ 23.053,82	\$ 18.404,43
(-) 22% Impuesto a la Renta	\$ 1.530,42	\$ 2.702,99	\$ 3.786,67	\$ 5.071,84	\$ 4.048,97
(=) Utilidad Neta	\$ 5.426,05	\$ 9.583,32	\$ 13.425,48	\$ 17.981,98	\$ 14.355,46

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

El análisis del flujo de caja proyectado para cinco años muestra un crecimiento constante en ingresos y utilidades netas, aunque con algunos costos crecientes. Los ingresos por ventas de tuna aumentan de \$113.343,13 en el año 1 a \$151.382,62 en el año 5, mientras que el costo de ventas sube de \$66.761,51 a \$89.167,58. La utilidad bruta crece de \$46.581,62 a \$62.215,05. Los gastos operacionales también aumentan, con los gastos administrativos subiendo de \$29.166,09 a \$32.193,91 y los gastos de exportación alcanzando \$2.061,90 en el año 5. La utilidad después de operaciones se incrementa de \$9.255,47 a \$21.652,27.

Después de deducir los gastos financieros, la participación de trabajadores y el impuesto a la renta, la utilidad neta final aumenta de \$5.426,05 en el año 1 a \$14.355,46 en el año 5.

5.9.12 Balance Inicial

Tabla 41

<i>Balance inicial</i>			
BALANCE INICIAL			
Tuna			
ACTIVOS		PASIVOS	
<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVOS CORRIENTES</u>	
<u>CORRIENTES</u>			
<i>Capital de Trabajo</i>	\$ 8.073,97		
<u>TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES</u>	\$ 8.073,97	<u>TOTAL, PASIVOS CORRIENTES</u>	
<u>ACTIVOS FIJOS</u>		<u>PASIVOS L. PLAZO</u>	
<i>Inversión Fija</i>		Hipoteca	\$ 20.000,00
Instalación	\$ 10.000,00	<u>TOTAL, PASIVOS L. PLZ</u>	\$ 20.000,00
Muebles Enseres	\$ 1.345,00		
Equipo de Computación	\$ 1.037,00	TOTAL, PASIVOS	\$ 20.000,00
Equipo de Oficina	\$ 470,00		
Vehículo	\$ 17.000,00		
Maquinaria	\$ 6.000,00		
<u>TOTAL, ACTIVOS FIJOS</u>	\$ 35.852,00		
		PATRIMONIO	
		Capital Social	\$ 24.320,97
<u>OTROS ACTIVOS</u>			
<i>Inversión Diferida</i>		TOTAL, PATRIMONIO	\$ 24.373,97
Constitución de la Empresa	\$ 528,00		
<u>TOTAL, OTROS ACTIVOS</u>	\$ 528,00		
TOTAL, ACTIVO	\$ 44.373,97	TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 44.373,97

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

El balance inicial de Tuna presenta una estructura financiera equilibrada con un total de activos de \$44.373,97, igualado por el total de pasivos y patrimonio. La empresa tiene un

capital de trabajo suficiente para iniciar operaciones y una considerable inversión en activos fijos, esencial para sus actividades productivas. La deuda a largo plazo, representada por la hipoteca, debe ser cuidadosamente gestionada para mantener la salud financiera de la empresa. El capital social robusto demuestra el compromiso de los propietarios y proporciona una base sólida para el crecimiento futuro. En conjunto, este balance refleja una posición financiera estable para el inicio de operaciones de la empresa.

5.9.13 Valor presente neto

Tabla 42

<i>Valor presente neto</i>			
VALOR PRESENTE NETO			
AÑO	FLUJO EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (1+i) ⁿ	FLUJOS ACTUALIZADOS FNE/(1+I) ⁿ
1	\$ 11.815,31	1,12	10.549,38
2	\$ 15.972,58	1,25	12.733,25
3	\$ 19.814,74	1,40	14.103,74
4	\$ 24.194,95	1,57	15.376,33
5	\$ 20.568,43	1,76	11.671,08
Valor Presente			64.433,77
Inversión Inicial			44.373,97
VPN			\$ 20.059,80

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

El Valor Presente Neto (VPN) calculado es de \$20.059,80. Este valor positivo indica que el proyecto es financieramente viable y rentable. La suma de los flujos de efectivo futuros, ajustados por el factor de descuento, supera la inversión inicial realizada. En otras palabras, el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que también genera un retorno adicional significativo.

Un VPN positivo sugiere que el proyecto aportará valor a la empresa y es una inversión atractiva. Sin embargo, es fundamental considerar otros factores, como riesgos asociados y la tasa de descuento utilizada, para tomar una decisión informada. En general, un VPN positivo como el presentado aquí es una buena señal para seguir adelante con el proyecto.

5.9.14 Costo beneficio

Tabla 43

<i>Costo beneficio</i>		
COSTO BENEFICIO		
VALOR PRESENTE	64.433,77	\$ 1,44
INVERSIÓN INICIAL	44.373,97	

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

El índice costo-beneficio de 1,44 indica que por cada dólar invertido en el proyecto, se espera generar un retorno de \$1,44. Este valor superior a 1 es una señal positiva, ya que muestra que el valor actual de los beneficios esperados supera el costo inicial de la inversión.

Un índice costo-beneficio de 1,44 sugiere que el proyecto es financieramente viable y que ofrece un retorno positivo sobre la inversión. Esto confirma el hallazgo del VPN positivo, reafirmando que el proyecto no solo recuperará la inversión inicial, sino que también proporcionará beneficios adicionales significativos.

5.9.15 Periodo de recuperación de la inversión

Tabla 44

<i>Periodo de recuperación de la inversión</i>		
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)		
AÑO	FLUJO ACTUALIZADO	INVERSIÓN INICIAL
1	10.549,38	1

2	12.733,25	1
3	14.103,74	1
4	15.376,33	1
5	11.617,08	

PRI 3 años + 6 meses

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

El Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) de 3 años y 6 meses indica que la inversión inicial de \$44.373,97 se recuperará en el cuarto año, justo a la mitad del año. Este periodo es relativamente corto y sugiere que el proyecto tiene una buena capacidad para generar flujos de efectivo suficientes para recuperar la inversión en un tiempo razonable.

El PRI positivo y relativamente corto respalda la viabilidad financiera del proyecto, ya que demuestra que la inversión se recuperará en menos de 4 años, proporcionando un retorno efectivo y oportuno.

5.9.16 Tasa interna de retorno

Tabla 45

Tasa interna de retorno

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑO	FLUJO EFECTIVO	INVERSIÓN INICIAL
	-44.373,97	
1	\$ 11.815,31	44.373,97
2	\$ 15.972,58	
3	\$ 19.814,74	
4	\$ 24.194,95	
5	\$ 20.568,43	
	TIR	27,03%

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

La TIR del 27,03% refleja un rendimiento atractivo sobre la inversión inicial, superando la mayoría de las tasas de retorno de alternativas de inversión disponibles. Este porcentaje indica que el proyecto no solo recuperará su inversión inicial en un periodo razonable, sino que también proporcionará una rentabilidad significativa, justificando la inversión y destacando el proyecto como una opción financieramente viable y deseable. La alta TIR es un fuerte indicador de que el proyecto ofrece un rendimiento excelente y merece ser considerado para la inversión.

5.9.17 Punto de equilibrio

Tabla 46

Tabla de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN		66761,508	66761,508
GASTOS ADMINISTRATIVOS			2981,09
Agua	120		120
Energía Eléctrica	360		360
Teléfono	240		240
Internet banda ancha Fast Boy	600		600
Suministros de Oficina	360		360
Sueldos	27366,09		27366,09
Implementos de limpieza	120		120
Depreciaciones	120		120
Amortizaciones	528		528
GASTOS DE EXPORTACIÓN			
Token	36,4		36,4
Transporte Interno Urcuqui – Guayaquil	1200		120
Póliza de seguro		\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL	31050,49	66843,84133	126628,4213

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

El punto de equilibrio se alcanza cuando los ingresos totales cubren todos los costos, tanto fijos como variables. Con un total de \$126.628,42 en costos, es crucial que las ventas

superen este monto para asegurar la rentabilidad de la empresa. Los costos fijos son una parte significativa de los costos totales y deben ser cubiertos independientemente del nivel de producción o ventas.

5.14.17 Margen de contribución

Tabla 47

<i>Margen de contribución</i>				
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				
PRODUCTO	PRECIO	CV. UNIT.	% VENTAS	MARGEN CONTRIB.
Tuna	\$ 3,15	\$ 1,85	59%	\$ 1,09
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO				\$ 1,09

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

Un margen de contribución del 41,03% es saludable, ya que indica que una porción significativa de cada dólar de ventas está disponible para cubrir los costos fijos y contribuir a las ganancias. El margen de contribución unitario de \$1,30 también muestra que cada unidad vendida contribuye positivamente a la cobertura de los costos fijos y a la generación de beneficios.

5.14.18 Punto de equilibrio unidades físicas

Tabla 48

<i>Punto de equilibrio unidades físicas</i>			
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS			
PRODUCTO	P.E UNID.	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
Tuna	28582	59%	16743

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

Con 16,743 unidades vendidas, la empresa ha alcanzado un punto de equilibrio parcial, pero aún no ha alcanzado el punto de equilibrio total que requiere vender 28,582

unidades. En otras palabras, no están completamente en el punto de equilibrio según el objetivo total de unidades

Tabla 49

Punto de equilibrio unidades monetarias

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS
Tuna	16743	\$ 3,15	\$ 52.715,40
TOTAL			\$ 52.715,40

Elaborado por: Alexis Méndez - Nicole Torres

El análisis muestra que el punto de equilibrio en términos monetarios (\$52,715.40) está calculado correctamente en función del precio por unidad y la cantidad de unidades necesarias. Este valor es consistente con el cálculo del punto de equilibrio en unidades físicas (16,743 unidades) y el precio por unidad (\$3.15).

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- La investigación realizada sobre la creación de una empresa exportadora de tuna roja hacia Londres demuestra que existe una viabilidad significativa para este emprendimiento. El análisis de mercado indica que el Reino Unido presenta una demanda creciente de productos agrícolas, especialmente aquellos que son saludables y nutritivos. La tuna roja, con sus propiedades beneficiosas, se alinea perfectamente con las tendencias de consumo actuales que priorizan la salud y el bienestar. Esto

sugiere que, si se implementan las estrategias adecuadas, la empresa podría no solo ingresar al mercado británico, sino también establecerse como un competidor fuerte en el sector de frutas exóticas.

- La calidad del producto es un factor crítico que influye en el éxito de la exportación de tuna roja. Los consumidores en Londres son cada vez más exigentes y buscan productos que cumplan con altos estándares de calidad. La investigación resalta que es esencial que la empresa implemente un riguroso control de calidad en todas las etapas de producción, desde la recepción de la fruta en el centro de acopio hasta la entrega. Esto no solo garantizará la satisfacción del cliente, sino que también ayudará a construir una reputación sólida en el mercado, lo que es fundamental para la fidelización de los consumidores y la expansión futura.
- La logística juega un papel fundamental en el proceso de exportación, y la investigación subraya la necesidad de establecer un sistema logístico eficiente. Esto incluye la selección de métodos de transporte adecuados, la gestión del almacenamiento y la distribución oportuna del producto. Un enfoque logístico bien planificado no solo reducirá costos, sino que también asegurará que la tuna roja llegue a su destino en condiciones óptimas, preservando su frescura y calidad. La implementación de tecnologías de seguimiento y gestión de la cadena de suministro puede ser una herramienta valiosa para optimizar estos procesos.
- Cumplir con los requisitos legales y regulatorios es esencial para el éxito de la exportación. La investigación destaca que la empresa debe estar al tanto de las normativas tanto en Ecuador como en el Reino Unido, incluyendo el registro en la Superintendencia de Compañías y la obtención del Registro Único de Contribuyentes

(RUC). Además, es crucial entender las regulaciones de importación del Reino Unido, que pueden incluir estándares de calidad, etiquetado y certificaciones fitosanitarias. Un enfoque proactivo en el cumplimiento legal no solo evitará sanciones, sino que también facilitará una operación más fluida y confiable.

- La propuesta de exportación de tuna roja debe incorporar prácticas sostenibles y responsables que beneficien tanto a la empresa como a las comunidades locales. La investigación sugiere que adoptar un enfoque sostenible no solo es ético, sino que también puede ser un diferenciador clave en el mercado. Los consumidores británicos valoran cada vez más las prácticas responsables en la producción de alimentos, lo que significa que la empresa podría ganar una ventaja competitiva al promover su compromiso con la sostenibilidad. Esto incluye el uso de métodos de cultivo responsables, la reducción de residuos y la participación en iniciativas comunitarias.

6.2 Recomendaciones

- Se recomienda que la empresa realice investigaciones de mercado de manera continua para adaptarse a las tendencias cambiantes y a las preferencias de los consumidores en el Reino Unido. Esto implica no solo analizar la demanda de la tuna roja, sino también estar atento a las nuevas tendencias en el consumo de frutas y productos saludables. La recopilación de datos sobre las preferencias de los consumidores, así como el seguimiento de la competencia, permitirá a la empresa ajustar su oferta y estrategias de marketing de manera efectiva, asegurando así su relevancia en el mercado.
- Invertir en la capacitación del personal es fundamental para garantizar que todos los aspectos de la producción y la exportación se manejen con la máxima eficiencia y

calidad. La empresa debe implementar programas de formación que aborden áreas clave como el control de calidad, la logística y la atención al cliente. Un equipo bien capacitado no solo mejorará la calidad del producto, sino que también contribuirá a una mejor experiencia del cliente, lo que es esencial para construir relaciones duraderas y fomentar la lealtad de los consumidores.

- Formar alianzas estratégicas con distribuidores y agentes en el Reino Unido es una recomendación clave para facilitar la entrada al mercado. Estas alianzas pueden proporcionar acceso a redes de distribución establecidas y conocimientos sobre el mercado local, lo que puede ser invaluable para una nueva empresa. Colaborar con socios locales también puede ayudar a la empresa a navegar las complejidades del mercado británico, incluyendo regulaciones y preferencias culturales, lo que aumentará las posibilidades de éxito en la exportación de tuna roja.
- Implementar un sistema de monitoreo y evaluación de resultados es esencial para el éxito a largo plazo de la empresa. Esto permitirá a la organización medir el desempeño de sus estrategias comerciales y operativas, identificando áreas de mejora y ajustando las tácticas según sea necesario. Establecer indicadores clave de rendimiento (KPI) relacionados con ventas, satisfacción del cliente y eficiencia operativa proporcionará una base sólida para la toma de decisiones informadas. Este enfoque proactivo ayudará a la empresa a adaptarse a los cambios en el mercado y a maximizar su potencial de crecimiento.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aduana. (2024). *Aduana.gob.ec*. Obtenido de Aduana.gob.ec:
<https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>
- Andrade, S. (2008). *Diccionario de economia*.
- Arcarons, R. (2000). *Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa hostelera*. Síntesis.
- ARETINA. (20 de 04 de 2023). *ARETINA*. Obtenido de ARETINA:
<https://contenedoresagunsa.com/ecuador/>
- Bastantes, P. (2015). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LA TUNA (Opuntia ficus-indica), PARA EL DEPARTAMENTO DE*. Obtenido de PLAN DE NEGOCIOS PARA LA

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LA TUNA (*Opuntia ficus-indica*),
PARA EL DEPARTAMENTO DE:

<http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/10029/1/102T0096.pdf>

Cámara de Comercio de Quito . (2021). Obtenido de <https://ccq.ec/ecuador-sera-sede-de-la-presentacion-oficial-de-las-reglas-del-comercio-internacional-incoterms-2020/>

Casanuevas, J. G. (2000). *Prácticas de la Gestión empresarial*.

Chamorro, D. (2011). *repositorio UTN*. Obtenido de repositorio UTN:
<https://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/459/3/02%20ICA%20087%20TESIS.pdf>

COPCI. (30 de 01 de 2024). Obtenido de
<https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/CODIGO-ORGANICO-DE-LA-PRODUCCION-COMERCIO-E-INVERSIONES.pdf>

Corposuite. (05 de 12 de 2023). *Corposuite.com*. Obtenido de Corposuite.com:
<https://corposuite.com.mx/2023/12/05/que-son-las-empresas-de-produccion/>

CORPOSUITE. (23 de 02 de 2023). *Corposuite.com*. Obtenido de Corposuite.com.:
<https://corposuite.com.mx/2023/03/09/que-hacen-las-empresas-comercializadoras/#:~:text=Las%20empresas%20comercializadoras%20desempe%C3%B1an%20un,y%20promoci%C3%B3n%20de%20los%20productos.>

Cueva, M. d. (09 de 02 de 2024). *Billin*. Obtenido de Billin:
<https://www.billin.net/blog/clasificacion-empresas/>

Ecuador, A. d. (2024). *Aduana.gob*. Obtenido de Aduana.gob:
<https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>

Ecuador, A. d. (15 de 01 de 2024). *Aduana.gob*. Obtenido de Aduana.gob:
<https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>

Ecuador, A. d. (2024). *Aduana.gob.ec*. Obtenido de Aduana.gob.ec:
<https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>

Ecuador, A. d. (2024). *Aduana.gob.ec*. Obtenido de Aduana.gob.ec:
<https://www.aduana.gob.ec/servicios-para-oces/regimenes-aduaneros/>

El comercio. (2011). *La tuna cuatro variedades se producen en el país*. Obtenido de
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/tuna-cuatro-variedades-se-producen.html#:~:text=La%20tuna%2C%20un%20fruto%20jugoso,tenis%2C%20cubiertas%20por%20diminutas%20espinas.>

El productor. (2018). Obtenido de <https://elproductor.com/2018/10/tuna-hace-productiva-zona-arida-de-el-juncal/>

Gob.ec. (29 de 12 de 2023). *Gob.ec*. Obtenido de Gob.ec:
<https://www.gob.ec/dinarp/tramites/inscripcion-constitucion-companias-sociedades>

- Gobierno Reino Unido. (30 de Abril de 2024). *Importación y exportación de frutas y hortalizas frescas*. Obtenido de Importación y exportación de frutas y hortalizas frescas.: <https://www.gov.uk/guidance/importing-and-exporting-fresh-fruit-and-vegetables>
- GOV, U. (20 de 01 de 2023). *ICEX*. Obtenido de ICEX: <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/033/documentos/2023/05/anexos-brexite/2023-05-11-productos-origen-vegetal.pdf>
- Granada, U. d. (12 de 11 de 2021). *Spin-Offs*. Obtenido de Spin-Offs: <https://spinoff.ugr.es/spinoffs/infobenefit/tipos-de-empresas-formas-juridicas/>
- Guaman, L. (2019). *ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE LAS FRUTAS ECUATORIANAS*. Machala . Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14071/1/TTUACE-2019-CI-DE00060.pdf>
- Instituto Costarricense. (21 de 03 de 2023). *Instituto Costarricense*. Obtenido de Instituto Costarricense: <https://www.ict.go.cr/es/documentos-institucionales/investigacion-e-inteligencia-de-mercados/caracterizaciones-de-los-mercados-principales/2406-2023-caracterizacion-mercado-reino-unido/file.html#:~:text=El%20desglose%20del%20C3%A1rea%20porcentu>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (26 de 01 de 2020). *Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Censos: https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/co_agricola.php?id=01399.99.01
- IO, F. (20 de 01 de 2024). *Fundación IO*. Obtenido de Fundación IO: <https://fundacionio.com/viajarseguro/paises/reino-unido/>
- Leal, K. (julio de 2023). Obtenido de <https://www.tuasaude.com/es/tuna/#propiedades>
- legal, E. (s.f de s.f de s.f). Obtenido de https://www.nafin.com/portalfn/files/secciones/capacitacion_asistencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Como%20iniciar%20tu%20negocio/Estructuracion-Legal.pdf
- Llevat, N. (26 de 10 de 2023). *ifp*. Obtenido de ifp: <https://www.ifp.es/blog/tipos-empresas-formas-juridicas>
- Londoño, I. M. (2015). *Repositorio* . Obtenido de https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/68674/2015-La_clasificacion_de_las_organizaciones.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- López, J. (Enero de 2024). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de Comercio y Aduanas: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/incoterms-2020/>

- Malena Torres; Alfonso Silva. (2021). Obtenido de <https://www.fcv.espol.edu.ec/archive/es/2021-el-a%C3%B1o-de-las-frutas-y-las-verduras-un-vistazo-su-aporte-agr%C3%ADcola-y-nutricional>
- Márquez, E., & Lerma, A. (2020). *Comercio y Marketing Internacional* (5 ed.). (5, Ed.) 5.
- Minervini, N. (2015). *Ingeniería de las exportación*. España: Fundación Confemetal.
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (enero de 2024). Obtenido de https://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/REINOUNIDO_FICHA%20PAIS.pdf
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (11 de 06 de 2024). <https://www.produccion.gob.ec/>. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/>: <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-con-reino-unido-2019/>
- Navarro, N. E. (2022). Desarrollo de un modelo de costeo. *Desarrollo de un modelo de costeo*, 13.
- noticias, A. a. (22 de enero de 2020). Obtenido de <https://agraria.pe/noticias/por-que-deberias-comer-tunas-estos-son-sus-generosos-benefic-20691>
- Organización Mundial del Comercio. (2021). *Diccionario de Términos de Política Comercial*. Sexta edición. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/dictionary_trade_policy_s.pdf
- Prefectura de Imbabura. (2020). Obtenido de <https://www.imbabura.gob.ec/phocadownloadpap/agenda-productiva/estrategias-fortalecimiento-cadenas-valor-priorizadas/cadena-frutales/7-cadena-de-valor-frutales.pdf>
- PROCOLOMBIA. (2020). *PROCOLOMBIA*. Obtenido de PROCOLOMBIA : <https://www.elespectador.com/opinion/por-que-exportar-columna-883403>
- Proecuador. (03 de 08 de 2021). *proecuador.gob.ec*. Obtenido de [proecuador.gob.ec](https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2021/10/Flyer-Origen-Vegetal-2021.pdf): <https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2021/10/Flyer-Origen-Vegetal-2021.pdf>
- PROECUADOR. (2024). *PROECUADOR*. Obtenido de PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2021/10/Flyer-Origen-Vegetal-2021.pdf>
- SENAE. (Enero de 2024). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicios-para-oces/regimenes-aduaneros/>
- SENAE. (Enero de 2024). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>

2. ¿Cuál es la forma en que opera la asociación y como están formados estructuralmente?
3. ¿Disponen de algún centro de acopio para la recolección de la fruta de todos los socios?
4. ¿Del total de los miembros cuantos tienen plantaciones de tuna?
5. ¿Qué variedades de Tuna conocen ustedes?
6. ¿Cuál es la variedad de tuna que cultivan en la zona?
7. ¿Cuáles son los cuidados que requieren este tipo de plantaciones?
8. ¿Cada que tiempo se cosecha la fruta y en qué condiciones?
9. ¿Cómo se procesa la tuna desde el momento de cosecha hasta tener la fruta lista para la venta?
10. ¿Cómo garantizan la calidad de la tuna, disponen de algún tipo de certificado?
11. ¿Qué capacidad de producción tienen entre todos los miembros de la asociación?
12. ¿Cuáles son los puntos de venta y distribución de la tuna?
13. ¿Cómo venden ustedes la tuna? Ejm: por unidades, gavetas, etc. y ¿Por qué?
14. ¿Según la respuesta anterior cuál es el precio de venta de tuna?
15. ¿El precio de venta siempre es el mismo o varía?
16. En caso de que la respuesta anterior sea varía, ¿Cómo se fija el precio de venta de la tuna?

17. ¿Usted ha pensado o intentado exportar la tuna que producen?
18. Si se diera la oportunidad de exportar tuna, ¿expandiría sus sembríos para satisfacer la demanda internacional?

Producción de tuna en el valle del Chota



Centro de acopio de la asociación ubicada en el barrio Dos Sequias



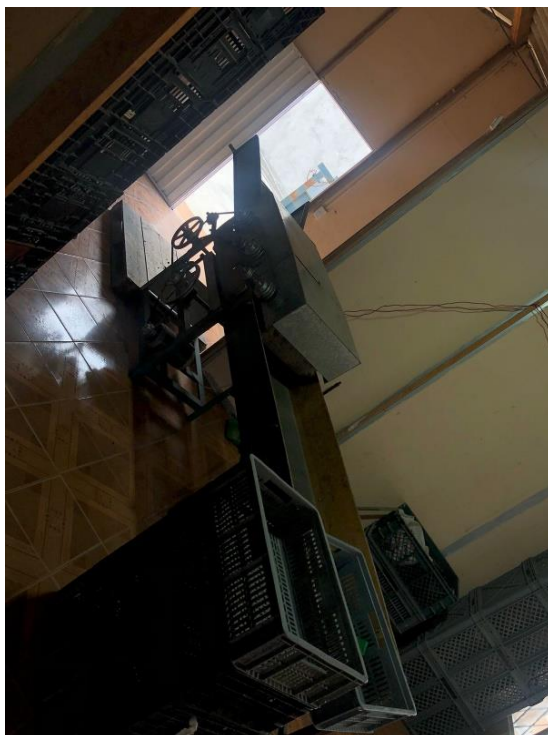
Gavetas usadas en el centro de acopio para la recepción de la producción de tuna



Entrevista al presidente de la asociación del centro de acopio Valle del Chota



Máquina limpiadora de espinas de la asociación del Valle del Chota



Tuna recogida y procesada por la asociación del Valle del Chota



Anexo 2: Preguntas para la entrevista del universo 2: Empresa exportadora

Bloque 1: Requisitos para Crear una Empresa Exportadora

1. ¿Conoce los requisitos legales y administrativos para crear una empresa exportadora? ¿Podría mencionarlos?
2. ¿Podría mencionar algunos de los impuestos que se aplican a la exportación?
3. ¿Con que partida arancelaria exporta la tuna?

Bloque 2: Estructura Organizativa

4. ¿Podría describir la estructura organizativa de su empresa exportadora?
5. ¿Cómo se distribuyen las responsabilidades dentro de su empresa para gestionar la exportación?

Bloque 3: Proceso de Exportación

6. ¿Puede describir brevemente cómo maneja el proceso de exportación en su empresa?
7. ¿Qué pasos sigue su empresa desde la preparación del producto hasta el envío al extranjero?

Bloque 4: Calidad y Selección del Producto

8. ¿Cómo garantizan la calidad y frescura de la tuna durante el proceso de exportación y almacenamiento?

9. ¿Qué certificaciones de calidad y sostenibilidad tienen sus productos y cómo influyen en sus estrategias de exportación?

Bloque 5: Capacidad de producción

10. ¿Cuál es la capacidad de producción de su empresa y cómo se ha adaptado para satisfacer la demanda del mercado internacional?

Bloque 6: Destinos

11. ¿Cuáles son los principales países a los que exportan y cuál es la proporción de cada mercado en sus ventas totales?

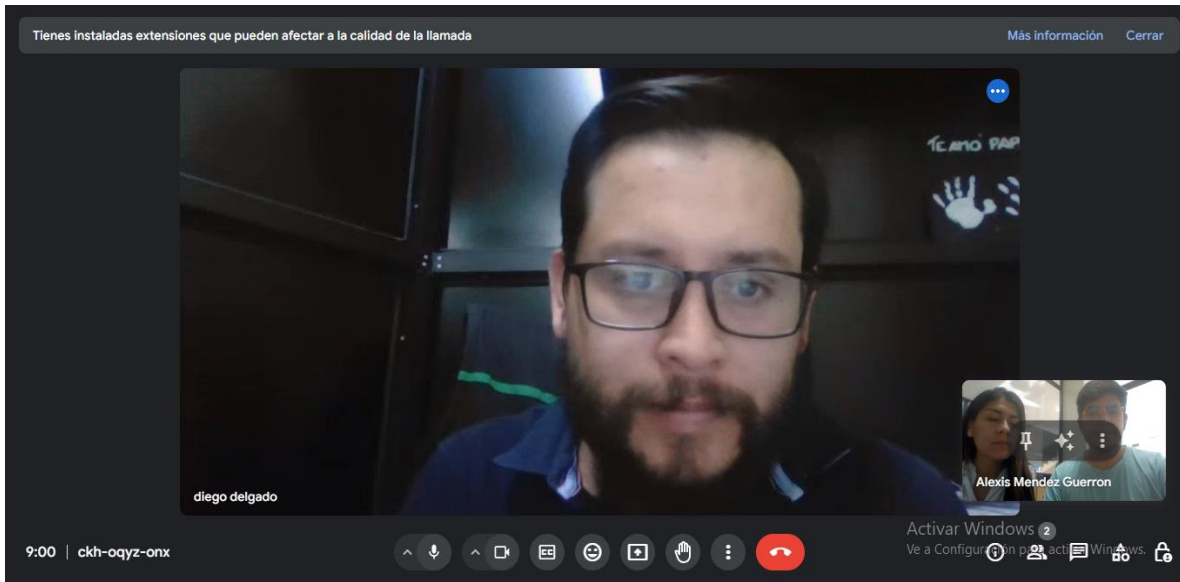
Bloque 7: Presentación del Producto y Negociación

12. ¿Podría describir cómo presentan sus productos destinados a la exportación, incluyendo detalles sobre el empaque y el embalaje que utilizan?
13. ¿Cómo determinan el precio de venta de sus productos en el mercado internacional?
14. ¿Qué términos de negociación suelen emplear en sus transacciones comerciales internacionales?

Bloque 7: Estrategias de Marketing y Promoción

15. ¿Qué estrategias de marketing han encontrado más efectivas para promocionar la tuna en los mercados internacionales?

Entrevista a representante de ventas de la empresa exportadora Ecuadorian godos



Anexo 3: Preguntas para la entrevista del universo 3: Empresa internacional

Universo 3: Empresa internacional

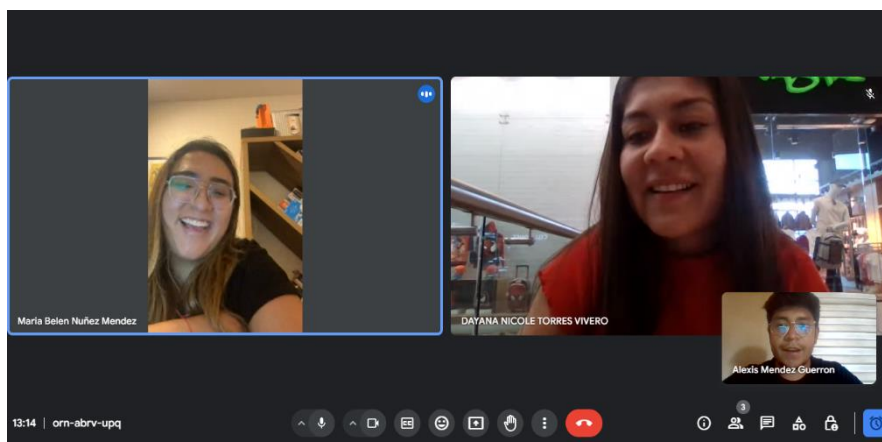
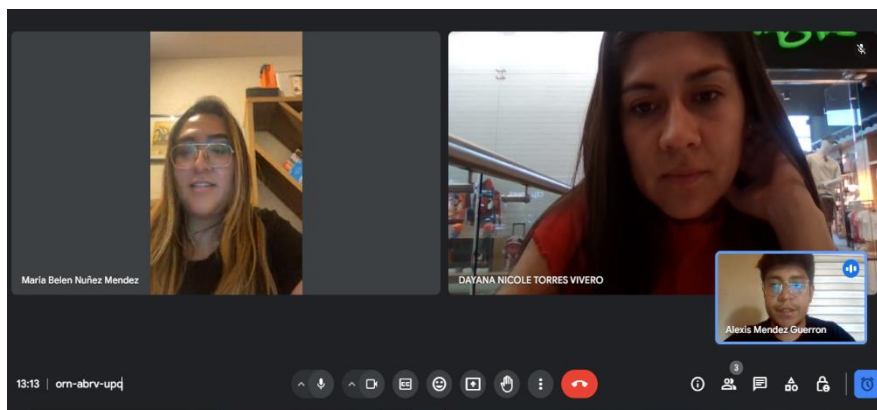
Encuesta a empresa internacional de tuna roja

1. ¿Cuál es la historia y experiencia de su empresa en la importación de frutas a Londres?
2. ¿Qué tipos de frutas exóticas importan principalmente y de qué regiones del mundo provienen?
3. ¿Qué propiedades o tendencia requieren ustedes de un producto?, puede ser salud, sabor, olor, color, precio, etc.
4. ¿Cuál es su catálogo de productos disponibles para la venta del consumidor londinense, podría mencionar algunos?
5. ¿Conoce usted la fruta Tuna y sus variedades?
6. ¿Conoce las propiedades, beneficios y experiencia gustativa que tiene la tuna roja para las personas?
7. ¿Cómo seleccionan a sus proveedores internacionales?
8. ¿Qué tipo de incoterms usan en sus negociaciones y por qué?
9. ¿Qué medidas toman para asegurar el cumplimiento de los estándares de seguridad alimentaria y las regulaciones de importación en el Reino Unido?
10. ¿Qué importancia tiene las certificaciones de calidad y sostenibilidad en su proceso de selección de productos?
11. ¿Cree usted que la venta de tuna ecuatoriana en el mercado londinense es viable y por qué?
12. ¿Estaría dispuesto a importar tuna desde Ecuador?

13. ¿Cómo compraría la fruta tuna? Ejm: unidades, kilos, cajas, granel, etc. ¿Y cuánto estaría dispuesto a comprar?
14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la fruta? En base a la respuesta anterior
15. ¿Qué recomendaciones daría usted para poder ser socio comercial con nuestra empresa dedicada a exportar tuna roja?

Entrevista con la encargada del departamento de comercios internacional de la empresa

CN Foods ubicada en Londres – Reino Unido



Anexo 4: Minuta

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA

SEÑOR NOTARIO. -

En el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, sírvase incorporar una más de constitución simultánea de Compañía Anónima, contenida dentro de las siguientes cláusulas. -

PRIMERA. - COMPARECIENTES. -

Comparecen al otorgamiento de este instrumento el señor(a) Dayana Nicole Torres Vivero de estado civil soltera, de ocupación Empresaria; el señor(a) Alexis Israel Méndez Guerrón, de estado civil soltero, de ocupación Empresario
Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en el Distrito Metropolitano de Quito, legalmente capaces para contratar y poder obligarse, de nacionalidad ecuatoriana.

SEGUNDA. - DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. -

Los comparecientes declaran que es su voluntad fundar, por vía simultánea, como en efecto lo hacen, la Compañía Anónima MT Industry S.A que se constituye mediante el presente instrumento, por consiguiente, tienen la calidad de fundadores de la Compañía los comparecientes que otorgan la presente Escritura Pública. -

TERCERA. - RÉGIMEN NORMATIVO. -

Los fundadores expresan que la Compañía Anónima que constituyen se regirá por la Ley de Compañías y por las demás Leyes de la República del Ecuador, en lo que fueren pertinentes, y por los estatutos que se insertaren a continuación.

CUARTA: ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA. -

TÍTULO I.- DEL NOMBRE, PLAZO, OBJETO SOCIAL Y DOMICILIO. -

ARTÍCULO PRIMERO: NOMBRE. - El nombre de la compañía que se constituye es MT Industry S.A, sus operaciones comerciales se efectuarán bajo esta nominación, sus actos se realizarán al amparo de lo que establece: la

Constitución de la República del Ecuador, sus Leyes, Reglamentos; y, el presente Estatuto. Artículo segundo.

Plazo de duración. - La compañía durará cincuenta años desde la fecha de su inscripción en el Registro Mercantil, pero este plazo podrá reducirse o prorrogarse e incluso podrá disolverse anticipadamente, observándose en cada caso las disposiciones legales pertinentes y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TERCERO. OBJETO SOCIAL. - La compañía tendrá por objeto:

La exportación de tuna, así como su comercialización y distribución tanto en el mercado nacional como internacional. Además, se dedicará al procesamiento y manufactura de la tuna destinada a la exportación. Participará en sociedades, consorcios y alianzas estratégicas, investigará y desarrollará nuevos productos y mercados para la exportación de tuna, y representará comercialmente a empresas extranjeras en el mercado nacional y viceversa. Asimismo, capacitará y formará personal en temas relacionados con el comercio exterior y la exportación de tuna, y realizará cualquier otra actividad o servicio relacionado directa o indirectamente con el comercio exterior de la fruta tuna que sea necesario o conveniente para el cumplimiento de los fines de la compañía.

ARTÍCULO CUARTO: NACIONALIDAD Y DOMICILIO. -

La compañía es de nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal será el Distrito Metropolitano de Quito. Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos administrados por un factor, en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

TÍTULO II.- DEL CAPITAL Y LAS ACCIONES. -

ARTÍCULO QUINTO: CAPITAL SOCIAL. -

El capital social de la Compañía es de 44 mil DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (\$44000,00), dividido en 2 ACCIONES ordinarias y nominativas, de UN DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (\$1,00) de valor nominal cada una. El capital será suscrito, pagado y emitido hasta por el límite del capital autorizado en las oportunidades, proporciones y condiciones que decida la Junta General de accionistas y conforme a la ley. El capital autorizado, suscrito y pagado de esta compañía consta con el detalle correspondiente en el cuadro de integración de capital.

ARTÍCULO SEXTO: AUMENTO DE CAPITAL. -

El capital de la compañía podrá ser aumentado en cualquier momento, por resolución de la Junta General de accionistas, por los medios y en la forma establecida en la Ley de Compañías.

ARTÍCULO SÉPTIMO: RESPONSABILIDAD. -

La responsabilidad de los accionistas por las obligaciones sociales se limita al monto de sus acciones. La acción con derecho a voto lo tendrá en relación a su valor pagado. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO OCTAVO: LIBRO DE ACCIONES. -

La compañía llevará un libro de acciones y accionistas en el que se registrarán las transferencias de las acciones, la constitución de derechos reales, y las demás modificaciones que ocurran respecto del derecho sobre las acciones. La propiedad de las acciones se probará con la inscripción en el libro de acciones y accionistas. El derecho de negociar las acciones y transferirlas se sujeta a lo dispuesto en la Ley de Compañías.

TITULO III. EJERCICIO ECONÓMICO. BALANCE, DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES Y RESERVAS. -

ARTÍCULO NOVENO: EJERCICIO ECONÓMICO. -

El ejercicio económico será anual y terminará el treinta y uno de diciembre de cada año. Al fin de cada ejercicio y dentro de los tres primeros meses del siguiente, el Gerente someterá a consideración de la Junta General de Accionistas el balance general anual, el estado de pérdidas y ganancias, la fórmula de distribución de beneficios y demás informes necesarios. El comisario, igualmente, presentará su informe durante los quince días anteriores a la sesión de Junta; tales balances e informes podrán ser examinados por los accionistas en las oficinas de la compañía.

ARTÍCULO DÉCIMO: UTILIDADES Y RESERVAS. -

La Junta General de accionistas resolverán la distribución de utilidades, la que será en proporción al valor pagado de las acciones. De las utilidades líquidas se segregará por lo menos, el d i e z por ciento (10 %) anual para la formación e incremento del fondo de reserva legal de la compañía, hasta cuando éste alcance, por lo menos, el veinte por ciento (20 %) del capital suscrito. Además, la Junta General de accionistas podrá resolver la creación de reservas especiales o extraordinarias.

TÍTULO IV.- DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN. -**ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO: GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN. -**

La compañía estará gobernada por la Junta General de Accionistas y su administración corresponde al presidente ejecutivo y al Gerente.

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO: DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS. -

La Junta General estará formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos y es el organismo supremo de la compañía. Los accionistas podrán hacerse representar en las Juntas Generales por otro accionista o por personas extrañas a la compañía mediante carta poder dirigida al Gerente de la compañía, con carácter especial para cada Junta, o mediante poder especial.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO: CONVOCATORIAS. -

La convocatoria a junta general la efectuará el Gerente de la compañía, la misma que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la

compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta, adicionalmente a esto y si la ley no expresa lo contrario, podrá enviar las convocatorias por cualquier medio electrónico.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO: CLASES DE JUNTAS. -

Las juntas generales serán ordinarias y extraordinarias. Las primeras se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, para considerar los asuntos especificados en los numerales 2º, 3º y 4º del artículo 231 de la Ley de Compañías y cualquier otro asunto puntualizado en el orden del día, de acuerdo con la convocatoria. Las segundas se reunirán cuando fueren convocadas para tratar los asuntos para los cuales, en cada caso, se hubieren promovido.

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO:

Quórum General de Instalación. - La junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de por lo menos el 50% del capital pagado. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el número de accionistas presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los accionistas presentes.

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO: QUÓRUM ESPECIAL DE INSTALACIÓN. -

Siempre que la ley no establezca un quórum mayor, la junta general se instalará, en primera convocatoria, para deliberar sobre el aumento o disminución de capital, la transformación, la fusión, la escisión, la disolución anticipada de la compañía, la reactivación de la compañía en proceso de liquidación, la convalidación y, en general, cualquier modificación del estatuto con la concurrencia de al menos el 50% del capital pagado. En estos casos, salvo que la ley señale un quórum mayor, para que la junta se instale previa segunda convocatoria, bastará la concurrencia de la tercera parte del capital pagado. Cuando preceda una tercera convocatoria, siempre que la ley no prevea otro quórum, la junta se instalará con el número de accionistas presentes. De ello se dejará constancia en esta convocatoria.

ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO: QUÓRUM DE DECISIÓN. –

Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital pagado concurrente a la reunión.

ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO: ATRIBUCIONES

De La Junta General. - La Junta general de accionistas, legalmente convocada y reunida, es el órgano supremo de la compañía y en consecuencia, tiene plenos poderes para resolver todos los asuntos relacionados con los negocios sociales, así como con el desarrollo de la empresa, que no se hallaren atribuidos a otros órganos de la compañía, siendo de su competencia lo siguiente: a) Nombrar y remover al Presidente Ejecutivo, Gerente y comisarios y fijar sus remuneraciones. b) Conocer anualmente el Balance General, las cuentas de resultados y los informes que deberá presentar el Gerente y el o los comisarios referentes a los negocios sociales. c) Resolver sobre el aumento o

disminución de capital, prórroga del plazo, disolución anticipada, cambio de domicilio, de objeto social y demás reformas a los estatutos, de conformidad con la Ley de Compañías. d) Disponer el establecimiento y supresión de agencias y sucursales, fijar el capital y nombrar a sus representantes. e) Resolver acerca de la disolución y liquidación de la compañía, designar a los liquidadores, señalar la remuneración de los Liquidadores y considerar las cuentas de liquidación. f) Resolver cualquier asunto que fuere sometido a su consideración y que no fuere atribución de otro organismo de la compañía. g) Cumplir con todos los demás deberes y ejercer todas las demás atribuciones que le correspondan según la Ley, los presentes estatutos, y los Reglamentos o Resoluciones de la misma Junta General.

ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO: JUNTA UNIVERSAL. –

No obstante, lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

ARTÍCULO VIGÉSIMO: DIRECCIÓN Y ACTAS. –

Las juntas Generales serán dirigidas por el presidente ejecutivo de la compañía, actuará como secretario el Gerente; pero en caso de ausencia, falta o impedimento de cualquiera de ellos, ejercerán estas funciones las personas que sean accionistas o no de la compañía y que fueren designadas en ese momento por la Junta. El acta de las deliberaciones y acuerdos de las Juntas Generales, llevarán las firmas del presidente y del secretario de la Junta, y si la Junta fuere Universal, el acta deberá ser suscrita además por todos los asistentes.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA. -

Los contratantes acuerdan autorizar al Ramiro Chuquin para que, a su nombre, solicite al Superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, e impulse posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

Usted señor Notario, se dignará agregar las demás cláusulas de estilo para la perfecta validez de este instrumento público.