



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE

DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA

EXPORTACIÓN DE HONGOS DE OSTRAS EN ESCABECHE HACIA EL MERCADO

DE INGLATERRA – REINO UNIDO

TUTOR

MGS. CLEOTILDE MARÍA QUINAPALLO GARCÍA.

AUTORES

NAVARRO SEVILLANO JAYLIE PILAR

NAVARRO VALVERDE BRIGGITTE SABINA

GUAYAQUIL

2020

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: “Exportación de hongos de ostras en escabeche hacia el mercado de Inglaterra – Reino Unido”	
AUTOR/ES: Navarro Sevillano Jaylie Pilar Navarro Valverde Brigitte Sabina	REVISORES O TUTORES: MGS. Cleotilde Quinapallo García
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Ingeniera en Comercio Exterior
FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	CARRERA: Comercio Exterior
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2020	N. DE PAGS: 149 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración	
PALABRAS CLAVE: Exportación, importación, hongo, mercado, oferta y demanda.	

RESUMEN:

El presente proyecto tiene como finalidad desarrollar un “Plan de exportación de hongos de ostras en escabeche hacia el mercado de Inglaterra – Reino Unido” para la empresa The Fungus Garden dedicada a ofertar diversos productos derivados de los hongos comestibles a nivel nacional. En Ecuador existe una demanda limitada en estos tipos de productos, sin embargo, en los países que conforma el Reino Unido existe una acogida por los hongos comestibles debido a su excéntrico sabor en las comidas y los beneficios que aportan en la salud gracias a las propiedades nutricionales que posee. En este proyecto se utilizan dos tipos de investigación: descriptiva y exploratoria, para obtener información cuantitativa y cualitativa se realiza mediante el enfoque mixto utilizando la encuesta, entrevista y observación. Se escogió el 100% de la población como es: los 3 importadores mayoristas de hongos del “New Convent Garden”, el propietario de “The Fungus Garden”, y se seleccionó a 3 trabajadores para poder determinar principalmente la oferta, conocer las condiciones de la infraestructura que tiene la empresa para elaborar el producto en buenas condiciones y la demanda en el país destino. También se realizó un análisis de mercado para poder conocer los clientes potenciales, los requisitos para poder importar el producto y las estrategias que se pueden utilizar para exportar el hongo de ostras de escabeche desde Ecuador.

N. DE REGISTRO (en base de datos):**N. DE CLASIFICACIÓN:****DIRECCIÓN URL** (tesis en la web):**ADJUNTO PDF:**SI NO **CONTACTO CON AUTOR/ES:****Teléfono:****E-mail:**

Navarro Sevillano Jaylie Pilar

0967533235

jnavarros@ulvr.edu.ec

Navarro Valverde Brigitte Sabina

0982236336

bnavarro@ulvr.edu.ec

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	DECANO, FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN PhD. Rafael Iturralde Solórzano Teléfono: 2596500 Ext. 201 E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec DIRECTORA: Mgs. Betty Aguilar Escheverría Teléfono: 2596500 Ext. 264 E-mail: baguilare@ulvr.edu.ec
------------------------------------	---

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

Tesis Ostras en escabeche

INFORME DE ORIGINALIDAD

0%

INDICE DE SIMILITUD

0%

FUENTES DE
INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 21%

Excluir bibliografía

Activo



DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las egresadas **NAVARRO SEVILLANO JAYLIE PILAR, NAVARRO VALVERDE BRIGGITTE SABINA**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, **EXPORTACIÓN DE HONGOS DE OSTRAS EN ESCABECHE HACIA EL MERCADO DE INGLATERRA – REINO UNIDO** corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la **Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil**, según lo establece la normativa vigente.

Autores

Firma:



NAVARRO SEVILLANO JAYLIE PILAR

C.I. 1206842344

Firma:



NAVARRO VALVERDE BRIGGITTE SABINA

C.I. 1207111772

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación EXPORTACIÓN DE HONGOS DE OSTRAS EN ESCABECHE HACIA EL MERCADO DE INGLATERRA – REINO UNIDO, designado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **EXPORTACIÓN DE HONGOS DE OSTRAS EN ESCABECHE HACIA EL MERCADO DE INGLATERRA – REINO UNIDO**, presentado por los estudiantes **NAVARRO SEVILLANO JAYLIE PILAR, NAVARRO VALVERDE BRIGGITTE SABINA** como requisito previo, para optar al Título de **INGENERIA EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



MGS. CLEOTILDE QUINAPALLO GARCÍA
C.I. 0914395850

AGRADECIMIENTO

Al concluir una etapa más en mi vida quiero expresar mis profundos agradecimientos a las personas que me han apoyado a lo largo del camino. Principalmente a mi padre Kleiner Navarro y mi madre Mariuxi Sevillano que han sido el motor en mi vida, quienes me han apoyado en todo momento a pesar de las circunstancias, gracias por confiar y creer en mí.

A mi familia, mi abuela Pilar y mi tía Karina por su amor incondicional. También, al Sr. Amado Morales, Leonardo Morales y Lupita Yépez que a pesar de no tener la misma sangre forman parte de mi familia y me han brindado siempre su apoyo.

Durante esta etapa en mi vida no ha sido fácil el camino, sin embargo, cada uno gracias a sus aportes, motivación y amor supieron guiarme haciendo posible esta meta.

Navarro Sevillano Jaylie.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por brindarnos la vida, por guiarme a lo largo de mi carrera, por darme fortaleza en momentos de dificultad.

A mis padres, el motor principal de mi vida, a quienes le debo tanto en esta vida, mi guía, mi pilar fundamental, los promotores de mis sueños y dueños de mis éxitos, sin ellos nada sería posible,

A mis hermanos y amigos que siempre están dándome ánimos y siempre presente en mi vida.

Gracias a todos por sus aportes, a su amor, su inmensa bondad y apoyo.

Les agradezco y hago presente mi gran efecto hacia ustedes.

Navarro Valverde Brigitte

DEDICATORIA

La vida está llena de retos y uno de ellos es la universidad donde me encontré momentos buenos y difíciles, sin embargo, es una base para prepararte ante la vida. Gracias a mis padres que me supieron inculcar, motivar y apoyarme a lo largo del camino, muchas de mis metas y logros se los debo a ellos incluyendo este proyecto.

Dedico esta tesis a mis padres que han hecho posible este sueño, por su amor incondicional, por inculcarme buenos valores, por motivarme a estudiar y desarrollarme profesionalmente, porque han sabido guiarme y enseñarme que cualquier propósito que uno se proponga con esfuerzo y dedicación se puede obtener.

A mis hermanos y mi familia que forman una parte fundamental en mi vida.

Navarro Sevillano Jaylie

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	v
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	vi
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	vii
AGRADECIMIENTO	viii
DEDICATORIA.....	x
CAPÍTULO I.....	1
1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Tema	1
1.2. Planteamiento del Problema	1
1.3. Formulación del Problema.....	3
1.4. Sistematización del Problema	3
1.5. Objetivo General.....	3
1.6. Objetivos Específicos	4
1.7. Justificación	4
1.8. Delimitación del Problema	6
1.9. Hipótesis de la Investigación	6
1.9.1. Variable Independiente.....	6
1.9.2. Variable Dependiente	7
1.10. Línea de Investigación Institucional/Facultad.....	7
CAPÍTULO II.....	8
2. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1. Antecedentes	8
2.1.1. El Productor.....	8
2.1.2. Hongo de Ostras	9
2.1.3. Cultivo de Hongos de Ostras	12
2.1.4. Reino Unido – Inglaterra como mercado destino.....	15
2.1.5. Consumo de Hongos de Ostras en escabeche Reino Unido – Inglaterra.....	17
2.1.6. Competencia directa e indirecta de la empresa The Fungus Garden.....	18
2.2. Marco Referencial.....	20
2.2.1. Teorías	20
2.2.2. Términos Internacionales de comercio – INCOTERMS.....	20
2.2.3. Cadena de suministros	22
2.2.4. Modelo de Plan de Exportación.....	25

2.3.	Marco Conceptual.....	30
2.3.1.	Fungi.....	30
2.3.2.	Setas.....	30
2.3.3.	Pleurotus ostreatus.....	30
2.3.4.	Basidio.....	31
2.3.5.	Volva.....	31
2.3.6.	Laminillas.....	31
2.3.7.	Escabeche.....	31
2.4.	Marco legal.....	32
2.4.1.	Constitución de la República del Ecuador.....	32
2.4.2.	Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).	32
2.4.3.	Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).	34
2.4.4.	Reglamentación de la Unión Europea.....	35
2.4.5.	Reglas de envase y etiquetado de productos de la unión europea.....	36
2.4.6.	Seguridad Alimentaria.....	38
2.4.7.	Seguridad de productos.....	39
2.4.8.	Medidas de protección contra la introducción en la Comunidad de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales.	40
2.4.9.	Control de contaminantes en alimentos.....	40
2.4.10.	Acuerdo de retirada entre Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte de la Unión Europea y de la Comunidad Europea.	41
CAPÍTULO III.....		43
3.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	43
3.1.	Metodología de la Investigación.....	43
3.2.	Tipo de investigación.....	43
3.3.	Enfoque de la investigación.....	44
3.4.	Técnicas e instrumentos de la investigación.....	44
3.4.1.	Observación.....	44
3.4.2.	Entrevista.....	45
3.4.3.	Encuesta.....	45
3.5.	Población.....	46
3.6.	Muestra.....	47
3.7.	Análisis de los Resultados.....	47
3.7.1.	Análisis de la observación realizada en la empresa The Fungus Garden.....	47

3.8.	Entrevista no estructurada dirigida al Biol. Ricardo Viteri Gerente y Propietario de la empresa The Fungus Garden	48
3.8.1.	Análisis de los resultados de la entrevista no estructurada dirigida al Biol. Ricardo Viteri Gerente y Propietario de la empresa The Fungus Garden.....	49
3.9.	Encuestas a Importadores de Hongos del Mercado Mayorista de Londres – Inglaterra	49
3.9.1.	Análisis de los resultados obtenidos mediante las encuestas realizada a los importadores.....	56
3.10.	Encuesta a los trabajadores encargados del área operativa	56
4.	DESARROLLO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN.....	61
4.1.	Perfil de la Empresa	61
4.1.1.	Misión.....	61
4.1.2.	Visión	61
4.1.3.	Estructura Organizacional	61
4.1.4.	Análisis FODA de la empresa	62
4.2.	El Producto	62
4.2.1.	Generalidad del producto a exportar	62
4.2.2.	Ventajas del producto	63
4.2.3.	Proceso de elaboración del producto.....	63
4.2.4.	Análisis FODA del producto	65
4.2.1.	Clasificación Arancelaria del producto	65
4.2.2.	Clasificación Arancelaria Ecuador	66
4.2.3.	Clasificación Arancelaria de la Unión Europea	67
4.3.	Envase, Empaque y Embalaje.....	68
4.3.1.	Regla del embalaje y etiquetado de la Unión Europea.....	68
4.3.2.	Envase del producto.....	69
4.3.3.	Etiquetado del producto.....	70
4.3.4.	Normas ISO 3394	72
4.3.5.	Cantidad a Exportar	72
4.4.	Información general del país de origen (Ecuador).....	73
4.4.1.	Indicadores económicos	73
4.4.2.	Relación comercial Ecuador – Reino Unido	74
4.4.3.	Acuerdos comerciales.....	77
4.5.	Destino Potencial	79
4.5.1.	Perfil del País destino	79

4.5.2.	Indicadores económicos	80
4.5.3.	Puerto de Londres (Tílburi)	81
4.5.4.	Importadores de Hongos en Inglaterra	81
4.6.	INVESTIGACIÓN DE MERCADO	82
4.6.1.	Perfil del consumidor	82
4.6.2.	Análisis de empresas competidoras en el mercado destino	83
4.6.3.	Países competidores en el mercado	84
4.6.4.	Entidades de apoyo y promoción.....	85
4.7.	Canal de Distribución	85
4.7.1.	Canales de distribución del Hongo de ostra en escabeche hacia Reino Unido- Inglaterra	85
4.8.	Requisitos exigidos en origen y destino	86
4.8.1.	Documentos generales para exportar desde Ecuador	86
4.8.2.	Requisitos para exportar desde Ecuador.....	87
4.8.3.	Documentos generales para importar en Inglaterra.....	88
4.8.4.	Requisitos para ingresar al Reino Unido – Inglaterra.....	92
4.8.5.	Proceso de Exportación	96
4.8.6.	Termino de Negociación	98
4.9.	Logística de transporte.....	99
4.9.1.	Transporte interno en el país de origen (Ecuador)	99
4.9.2.	Transporte Internacional.....	100
4.10.	FINANCIAMIENTO	101
4.10.1.	Inversión requerida	102
4.10.2.	Costos Variables	102
4.10.3.	Costos Fijos.....	104
4.10.4.	Proyección de Gastos.....	104
4.10.5.	Gastos de Exportación – FOB	105
4.10.6.	Estado de Resultado.....	106
4.10.7.	Flujo de efectivo	107
	CONCLUSIONES.....	109
	RECOMENDACIONES	110
5.	Bibliografía.....	111
6.	ANEXOS.....	124

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: Crecimiento de la población de los países del Reino Unido, mediados de 2018.</i>	16
<i>Tabla 2. Importadores de hongos en el Mercado Mayorista de Londres - Inglaterra</i>	46
<i>Tabla 3. Ficha de Observación</i>	47
<i>Tabla 4: EU derechos de Importación</i>	68
<i>Tabla 5. Detalles del etiquetado del hongo de ostra en escabeche.....</i>	71
<i>Tabla 6. Indicadores económicos de Ecuador</i>	73
<i>Tabla 7. Indicadores económicos del Reino Unido.....</i>	80
<i>Tabla 8. Repartición de costos y riesgos entre exportador y vendedor</i>	98
<i>Tabla 9. Compañías de Transporte</i>	100
<i>Tabla 10. Cantidad de Producción</i>	102
<i>Tabla 11. Costo Total de Materia Prima</i>	102
<i>Tabla 12. Costo total de Mano de Obra Directa y Presupuesto de Fabricación</i>	103
<i>Tabla 13. Total de Costos Variable Anual</i>	103
<i>Tabla 14. Costos fijos</i>	104
<i>Tabla 15. Costo total de producción</i>	104
<i>Tabla 16. Proyección de Gastos anuales</i>	105
<i>Tabla 17. Precio FOB</i>	105
<i>Tabla 18. Estado de Resultado</i>	106
<i>Tabla 19. Flujo de efectivo</i>	107
<i>Tabla 20. VAN & TIR</i>	108

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1. Morfología del Hongo</i>	12
<i>Figura 2. Etapas de cultivos del Hongo de ostra</i>	13
<i>Figura 3. Presentación del producto</i>	14
<i>Figura 4. Principales países importadores bajo la partida 20.01</i>	15
<i>Figura 5. Competencia Indirecta en Inglaterra</i>	19
<i>Figura 6. Incoterms 2020</i>	22
<i>Figura 7. Etapas de la Cadena de Suministro</i>	23
<i>Figura 8. Cadena logística de exportación</i>	25
<i>Figura 9. Estructura del plan de exportación</i>	27
<i>Figura 10. Niveles máximos de sustancias en el hongo ostra</i>	41
<i>Figura 11. Período transitorio del Reino Unido</i>	42
<i>Figura 12. Importaciones desde Ecuador</i>	50
<i>Figura 13. Importaciones desde Latinoamérica</i>	50
<i>Figura 14. Comercialización de Hongo de ostra en escabeche</i>	51
<i>Figura 15. Demanda del producto</i>	51
<i>Figura 16. Conocimiento del producto</i>	52
<i>Figura 17. Información sobre el producto</i>	52
<i>Figura 18. Importar hongo de ostra en escabeche desde Ecuador</i>	53
<i>Figura 19. Precio del producto</i>	54
<i>Figura 20. Término de negociación</i>	54
<i>Figura 21. Cantidad del producto que desea adquirir</i>	55
<i>Figura 22. Medios de comunicación</i>	55
<i>Figura 23. Conocimiento sobre exportaciones</i>	57
<i>Figura 24. Conocimientos de los requisitos y/o documentos para exportar</i>	57
<i>Figura 25. Conocimiento sobre la exportación de los productos que elabora la empresa</i>	58
<i>Figura 26. Capacidad de Producción</i>	58
<i>Figura 27. Producto ideal para ingresar en el mercado internacional</i>	59
<i>Figura 28. Transporte Interno</i>	59
<i>Figura 29. Conocimiento de empaque y embalaje</i>	60
<i>Figura 30. Estructura organizacional de la empresa</i>	61
<i>Figura 31. Hongo de ostra en escabeche</i>	63
<i>Figura 32. Proceso de elaboración del producto</i>	63
<i>Figura 33. Análisis FODA del producto</i>	65
<i>Figura 34. Clasificación del Hongo de ostra en escabeche del arancel del Reino Unido</i>	67
<i>Figura 35. Etiqueta del producto para ingresar a Inglaterra</i>	69
<i>Figura 36. Envase del producto</i>	69
<i>Figura 37. Empaque del producto</i>	70
<i>Figura 38. Etiqueta del producto en Ecuador</i>	70
<i>Figura 39. Carga paletizada</i>	73
<i>Figura 40. Balanza Comercial No Petrolera entre Ecuador y Reino Unido</i>	74
<i>Figura 41. Productos Ecuatorianos exportados hacia el Reino Unido</i>	75
<i>Figura 42. Productos importados desde Reino Unido</i>	76
<i>Figura 43. Productos potenciales de Ecuador en Reino Unido</i>	76
<i>Figura 44. Perfil del Reino Unido</i>	79

<i>Figura 45. Países exportadores bajo la partida 2001</i>	84
<i>Figura 46. Estructura del canal corto</i>	86
<i>Figura 47. Pasos para registrarse como importador</i>	87
<i>Figura 48. Puertos autorizados por APHA</i>	94
<i>Figura 49. Tasa de inspección del Hongo de ostra en escabeche</i>	94
<i>Figura 50. Proceso de Exportación del hongo ostra en escabeche</i>	96
<i>Figura 51. Trayecto desde Ecuador hasta Londres-Inglaterra</i>	101

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Mercado Mayorista “New Convent Garden”	124
Anexo 2. Captura de los importadores de hongos en New Convent Garden	124
Anexo 3. Instalaciones de la Empresa	125
Anexo 4. Formato de encuesta a los Importadores mayorista de Hongos de “New Convent Garden”	126
Anexo 5. Capture de las encuestas enviadas por correo	128
Anexo 6. Encuesta a los trabajadores de la empresa	129
Anexo 7. Captura de la página PEACH para registrarse como usuario.	130
Anexo 8. Carta de aceptación de la empresa	131

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema

Exportación de hongo de ostras en escabeche hacia el mercado de Inglaterra – Reino Unido

1.2. Planteamiento del Problema

En el mundo existe mucho el consumo de comidas insalubres e inocuos que generan un círculo vicioso o personas que consumen una cantidad excesiva de alimentos, por tal motivo, la Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda la combinación de alimentos saludables tomando en cuenta su composición para mantener una dieta equilibrada. A pesar que, la cultura es diferente en cada país y los alimentos dependen de la disponibilidad del lugar, los principios de alimentación saludable siguen siendo los mismos. (OMS, 2018)

Ecuador es un país pluricultural y gracias a sus distintas regiones existen muchas variedades gastronómicas, en la región amazónica existes platos exóticos como Maito de pescado, chontaduro, sinchicara, en la región costa y sierra existen platos tradicionales como el encebollado, fritada, guatita, seco de gallina, que salen de lo típico para enfocarse en los paladares exquisitos dejando a un lado la dieta equilibrada por el consumo de cantidades excesivas.

En un artículo publicado por El Comercio, 2016 el chef, Daniel Maldonado explica a la AFP: “El ecuatoriano tiene que cambiar el chip, dejar de pensar que nuestra cocina tiene que ser barata y en mucha cantidad, y que solo se puede comer en huecas (comedores y picanterías) y mercados”.

En Inglaterra hay muchos restaurantes y supermercados veganos, gracias a que cada día aumentan la cantidad de personas veganas o que desean equilibrar su dieta. Cable News Network (2018) menciona “Desde 2008, ha habido un aumento del 350% en el número de veganos solo en Reino Unido. El origen de esta motivación es variado, pero incluye preocupaciones sobre el bienestar animal, el medio ambiente y motivos religiosos.”

Según estudio realizado por el Centro Tecnológico de Investigación del Champiñon de la Rioja el desarrollo de la tecnología ayuda a obtener mayor información sobre los productos sanos que se pueden consumir, dentro de ellos se encuentra la familia de hongos como producto alimenticio y medicinal gracias a los nutrientes que posee. (Centro Tecnológico de Investigación del Champiñon de la Rioja , 2015).

La cita anterior indica que hoy en día existe más facilidad de adquirir información del mundo fungi principalmente el hongo de ostra para obtener conocimientos de cómo y con qué consumirlos. Además, en internet existen varias opciones de recetas que se puede preparar o simplemente, comprar el hongo de ostra en escabeche para consumirlo de forma instantánea.

El hongo de ostras en escabeche es un producto terminado ideal para el consumo instantáneo acompañado de carnes, pizza, ensaladas, pan, también es utilizado en la alta cocina dentro de la comida gourmet.

Sin embargo, en la presente investigación acorde a una previa conversación con el Biólogo Ricardo Viteri – Propietario de la empresa The Fungus Garden indicó que para dar a conocer el producto en Ecuador participa en ferias gastronómicas dentro y fuera de la ciudad (Quito), a su vez, brinda la degustación del Hongo de ostra en escabeche.

El Ecuador cuenta con grandes variedades de especies alimenticias, una de ellas son los hongos de ostras en escabeche, pero, el interés hacia otros productos hace que esta zona (hongos comestibles) no sea muy explotada en el país. Por esta razón el Ministerio de Agricultura y Ganadería (2018) “incentiva el cultivo de hongos ostra, una alternativa alimenticia” un proyecto que se realizó en marzo del mismo año según su página Oficial.

A pesar, que el Ecuador busca incentivar el cultivo de hongos de ostras mediante proyectos y capacitaciones para que existan más productores dedicados a la elaboración de este producto, su alcance es limitado porque la mayoría de capacitaciones están dirigidos a los grandes productores principalmente a la provincia de Pastaza, obligando a los pequeños productores capacitarse por otros medios u obtener un nivel más bajo de conocimiento en este sector, esto también ocasiona el impedimento en ofertar sus productos hacia el mercado internacional.

Los pequeños productores como es la empresa The Fungus Garden en los últimos meses según el propietario- Biol. Ricardo Viteri indicó que tiene un crecimiento pausado en sus ventas, debido que en el mercado local existe más acogida hacia otros productos limitando de esta manera su demanda.

Sin embargo, existe una gran acogida de productos similares en el Reino Unido por tal motivo, el propietario de la empresa tiene un interés por ofertar su producto en el mercado inglés, pero la ausencia de herramientas que sirvan como guía y tenga todos los parámetros adecuados para poder llevar a cabo una exportación, ha llevado al Biol. Ricardo Viteri a limitar sus ventas y realizar la comercialización a nivel local.

1.3. Formulación del Problema

¿De qué manera se incentivará la comercialización internacional de hongos de ostras en escabeche?

1.4. Sistematización del Problema

¿De qué manera se buscará las herramientas necesarias para el plan de exportación de hongo de Ostras en escabeche?

¿Cómo se deberá realizar una guía que cumpla con las necesidades de la empresa y del producto?

¿Cómo realizar la guía de exportación de hongo de Ostras en escabeche para lograr la comercialización internacional del producto?

1.5. Objetivo General

Desarrollar un plan de exportación a la empresa The Fungus Garden dedicada al cultivo y distribución de hongos de ostras en escabeche, que incentive la comercialización internacional del producto.

1.6. Objetivos Específicos

Analizar la información del mercado destino (Inglaterra – Reino Unido) y de la demanda del producto final, determinando la viabilidad en la exportación.

Determinar un modelo de plan de exportación que se ajuste a las necesidades del producto y de la empresa.

Proponer el plan de exportación de hongo de ostras en escabeche al mercado de Inglaterra– Reino Unido que incentive la comercialización del producto terminado por la empresa The Fungus Garden

1.7. Justificación

El hongo ostra dentro de la cultura alimenticia ecuatoriana es poco común, sin embargo, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) busca fomentar el cultivo y comercialización de este producto a través de asistencias técnicas para impulsar a los productores ecuatoriano el cultivo de hongos comestibles.

Los hongos sirven también como producto medicinal, y ha sido utilizado por muchos años principalmente en los países asiáticos. Según estudios realizado por el Instituto Nacional del Cáncer de EE. U (2019) revelan que pueden ser utilizados en tratamientos para enfermedades pulmonares, inflamatorios, y el cáncer.

En la revista *Experimental Biology and Medicine* citado por Ecoosfera (2017) menciona: el hongo de ostra “suprimían significativamente el crecimiento y la reproducción celular del cáncer de mama, lo que sugiere que estos hongos –muy comunes– pueden fungir como quimio protectores naturales contra este tipo de cáncer.”

En el mercado destino existe una gran acogida en productos similares al hongo de ostra en escabeche por su tendencia a consumir sano, inclusive existen tiendas o restaurantes de comidas dedicada a la comercialización de productos veganos o para las personas que desean tener una dieta equilibrada.

Evidentemente, el hongo de ostras en escabeche podría tener una gran acogida en el mercado inglés por las características que posee, cumpliendo de esta manera con las exigencias del

mercado destino. Además, porque en Inglaterra cada día se fortalece más los hábitos de consumir alimentos saludables y el cuidado con el medio ambiente.

En los últimos años se ha impulsado más el cuidado del medio ambiente a nivel mundial, el cultivo de hongos de ostras aportaría también a cuidar el planeta, debido que, nacen de desechos orgánicos, es decir, se puede convertir los residuos vegetales en algo productivo.

Según Mansilla & Rodríguez (2018) indica “Al cosecharse, los hongos transforman los residuos vegetales en cuerpos fructíferos comestibles (setas) y dejan en el sustrato el micelio, un conjunto de filamentos muy beneficioso para la cadena ambiental”.

De acuerdo al párrafo anterior es una gran oportunidad para transformar los residuos vegetales en alimento, esto ayudaría a incrementar el reciclaje de desechos orgánicos, y a su vez cuidar el medio ambiente.

El presente proyecto tiene como finalidad desarrollar un plan de exportación de hongo de ostras en escabeche con destino Inglaterra – Reino Unido para satisfacer parte de la demanda que existe en el país importador. Mediante esta investigación se busca recopilar información y datos necesarios para facilitar los pasos y procedimientos que deben seguir, de esta manera se presentará una propuesta a la empresa para que en un futuro puedan incursionar en el mercado internacional. También, se busca aprovechar los beneficios y oportunidades que ofrece el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión europea, dentro de ellas la reducción de impuestos y aranceles.

Actualmente, la empresa The Fungus Garden se dedica a la producción y distribución de hongos comestibles y medicinales para la comercialización a nivel nacional.

La presente investigación también servirá para incentivar a los demás productores que se dedican a la elaboración de productos ecuatorianos a buscar nuevos mercados y en un futuro realicen una exportación con éxito, aprovechando la materia prima que brinda el suelo ecuatoriano. Además, con el crecimiento de la producción en las pequeñas empresas se necesitará más la mano de obra, esto permitirá que se genere nuevas plazas de trabajo.

1.8. Delimitación del Problema

La presente investigación se encuentra delimitado por los siguientes puntos:

Campo: Socio- económico

Área: Comercio Exterior

Espacio: Quito- Vía Calacalí – Rayocucho Km 2

Exportador: The Fungus Garden.

Segmento de mercado: Inglaterra – Reino Unido

Año: 2019

Producto: Hongos de Ostras en Escabeche.

El presente proyecto está dirigido a la empresa The Fungus Garden, se encuentra ubicada en la Ciudad de Quito - Vía Calacalí, Provincia del Pichincha.

Para realizar las respectivas investigaciones de hongos de ostras en escabeche dentro del mercado objetivo se utilizará ciertos puntos del Modelo de la Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico ajustando a las necesidades del producto y la empresa.

Dentro de la cadena de suministro se analizarán tres puntos importantes: el almacenamiento, distribución y comercialización del producto.

La presente investigación se encuentra segmentada en el mercado mayorista denominado “New Convent Garden” ubicado en Londres – Inglaterra, en el cual se tomará como objeto de investigación a 3 empresas mayoristas especializada en la comercialización e importación de hongos.

1.9. Hipótesis de la Investigación

El desarrollo de un plan de exportación de hongos de ostras en escabeche de The Fungus Garden al mercado de Inglaterra – Reino Unido fomentará la comercialización internacional del producto.

1.9.1. Variable Independiente

Plan de exportación de hongos de ostras en escabeche al mercado de Inglaterra – Reino Unido

1.9.2. Variable Dependiente

Incentivaré la comercialización internacional del producto.

1.10. Línea de Investigación Institucional/Facultad.

La Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil (ULVR) de la Facultad de Administración – Carrera Comercio exterior ha venido fomentando las líneas de investigación de acuerdo a las carreras que oferta la institución.

En el presente proyecto acorde a las líneas de investigación institucional ULVR se escogerá el dominio 1 relacionado con los “Emprendimientos sustentables y sostenibles con atención a sectores tradicionalmente excluidos de la economía social y solidaria”, vinculados con el “Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables” perteneciente a las carreras de marketing, comercio y negocios globales.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. El Productor

El biólogo Ricardo Viteri comenzó el cultivo de hongos en el 2002 como un proyecto familiar. Se encuentra ubicado en la ciudad de Quito, Vía Rayocucho - Calacalí km 2. Actualmente, tiene 5 trabajadores que se dedican a cultivar diferentes tipos de hongos como ostras, shiitake, ostras rosados, reishi, en varias presentaciones, la comercialización de estos productos lo realiza él junto con su esposa.

Según su página oficial The Fungus Garden (2020) los hongos cultivado son de forma orgánica e incluyendo ideas de permacultura (optimización del uso del agua, reciclar y reusar todo lo posible los materiales, no uso de agroquímicos, compostar los desperdicios orgánicos).

El hongo de ostra en escabeche está compuesto por hongos ostra frescos, cebolla, zanahoria, ajo, pimienta, romero, tomillo, laurel, sal, aceite de girasol y vinagre.

En la actualidad la empresa distribuye el producto dentro y fuera de la ciudad de Quito, se puede encontrar el hongo de ostras en escabeche en supermercados, tiendas o en ferias gastronómicas cuando el Biol. Ricardo Viteri es participe de ellas. Así mismo, realiza talleres de cocina y cultivo de hongos realizados en la granja.

El cultivo de este hongo es impulsado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP (2019). Mediante seminarios y talleres incentivan a los productores ecuatorianos a realizar el cultivo de hongos ostras, para su comercialización tanto de materia prima, como la elaboración de un producto terminado.

2.1.2. Hongo de Ostras

2.1.2.1. Consumo de Hongos de Ostras

El hongo de ostras ha demostrado en el mundo medicinal que tiene muchos beneficios para el ser humano, además, en el área gourmet también es consumido por su particular sabor.

La revista *Experimental Biology and Medicine* (Martin, Keith R; Brophy, Sara K, 2010) citado por *Ecoosfera* (2017) menciona que “se evaluaron cinco tipos de hongos (maitake, cremini, portobello, ostra y botón blanco) y se descubrió que “suprimían significativamente” el crecimiento y la reproducción celular del cáncer de mama.”

De acuerdo a la cita anterior los hongos de ostras sirven como quimio protectores debido que mejora el sistema inmunológico, y ayuda a combatir el desarrollo de las células cancerígenas. Por esto motivo, se han utilizados por cientos de años principalmente en países asiáticos como Japón, China, Corea, entre otros.

Según el Instituto Nacional del Cáncer – NIH (2019), el hongo se ha utilizado en tratamientos contra el cáncer, solos o en conjuntos con quimioterapias para destruir células tumorales.

Además, de las citas anteriores el hongo ostra se lo consume también por los siguientes beneficios:

- Reducir el colesterol
- Contiene un alto grado de vitamina B y D
- Son antiinflamatorios
- Combaten el envejecimiento
- Estimula el sistema inmune

Actualmente, la alta cocina es más exigente y busca materias primas que además de brindar un buen sabor en los platos, también aporten beneficios nutricionales para la salud del consumidor. Esta tendencia de buscar alimentos sanos y fresco fomentan a los productores crear alimentos que contribuyan a los nuevos ingredientes del mercado gourmet de acuerdo a las exigencias de los paladares del consumidor. Las proteínas es la clave principal para una buena receta, pero los

complementos o sustitutos también son importantes al momento de crear recetas, por esta razón el hongo ostra es el producto ideal para este fin. (Chávez, 2013, pág. 5)

El hongo de ostra en escabeche que oferta el Biol. Ricardo Viteri al convertirlo en un producto final no altera sus beneficios y propiedades, además, cuenta con una gama de hongos como materia prima. A nivel local se debe difundir más información sobre este producto para que exista más demanda en el Ecuador y puedan aumentar sus ventas.

Según el párrafo anterior se debe hacer énfasis en los beneficios que tiene este producto para aumentar las ventas, y resaltar también los estudios hechos a nivel mundial por diferentes instituciones. De esta forma, la empresa The Fungus Garden puede ingresar a nuevos mercados donde son muy acogido, por la parte medicinal y por la parte gastronómica, debido que puede ser un sustituto de la carne para muchos veganos según un informe de BBC Mundo (2017), se pueden elaborar albóndigas, salchichas, escabeche, o simplemente utilizarlos como aderezos para las personas que quieren llevar una dieta equilibrada.

A pesar, que el origen de los hongos comestibles es de países asiáticos y donde más lo consumen, a través de Trade Map (2018) Reino Unido demostró en el 2018 ser el cuarto país que mayor importó hongos con 28.295 toneladas durante todo el año.

Los motivos que incentivan a consumir hongos de ostras es la tendencia de ingerir alimentos que contribuyan a tener una dieta equilibrada, a su vez, que favorezcan el sistema inmunológico.

2.1.2.2. Consumo de Hongos de Ostras en Escabeche

Escabeche es la salsa o adobo que se hace con aceite frito, vino o vinagre, hojas de laurel y otros ingredientes, para conservar y hacer sabrosos los pescados y otros alimentos. (Real Academia Española, 2019)

En referencia a la cita de la Real Academia Española define al escabeche como una combinación de varios ingredientes que ayudan a conservar alimentos, como es el hongo de ostras. Además, gracias a la buena combinación que existe con el vinagre, hojas de laurel, aceite de oliva u otros ingredientes brinda una sensación agradable para un paladar exigente.

“El consumo de hongos es muy antiguo, pero recién hace unos cuatro siglos dejó de solo recolectarse, para comenzar a cultivarse. Ya desde los tiempos de la antigua Grecia y el imperio Romano se apreciaban sus propiedades gastronómicas”. (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de Uruguay, 2018)

De acuerdo al párrafo anterior los hongos se han consumido por varios siglos gracias a sus propiedades nutricionales, además con la ayuda de distintas investigaciones alrededor del mundo sobre los hongos como producto alimenticio hace que este producto tenga una mayor acogida.

“Los hongos encabezan las listas de tendencias de 2018 a medida que los consumidores desarrollan una valoración de sus propiedades nutricionales y funcionales. También informó que se están publicando más recetas y hay restaurantes que ofrecen variedades especiales de hongos como shiitake, ostra y maitake, lo que contribuye a que los consumidores estén más inclinados a probar estas setas especiales.” (Agrimundo, 2016)

En referencia al contenido de Agrimundo existe una propensión de hongos comestibles por su alto contenido nutricional, además por su exquisito sabor es muy acogido en la cocina gourmet. Existen millones de especies de hongos dentro del Reino Fungi brindando la oportunidad de experimentar diferentes recetas dentro de la gastronomía alrededor del mundo con infinitudes de platillos que contengan hongos comestibles.

Según un informe realizado por Zion Research, en 2015 el consumo mundial de hongos es más de USD 35,08 mil millones y para el año 2021 se espera duplicar esa cifra. Además, se estima que su crecimiento anual este por encima de 9,2%, entre 2016 y 2021. (Agrimundo, 2016)

Los hongos comestibles han tendido un impacto a nivel mundial que está creciendo con fuerza en los últimos años, esto representa una oportunidad para el Ecuador debido que es un país agroforestal y cuenta con el clima adecuado para el cultivo de este producto. El hongo ostra en escabeche es un producto no tradicional dentro de la balanza comercial. (Carranza, Luzuriaga, & Mejía, 2019)

En una entrevista realizada por El comercio (2019), el chef Esteban Tapia de la Universidad de San Francisco de Quito recomienda dos recetas con hongos de ostras, el fettuccini que se elabora

con camarones y el hongo de ostra en escabeche a base de cebolla, ajo, zanahoria, orégano, vinagre, sal, pimienta y hojas de albahaca en aceite que sirve como aderezo para acompañarlo con pan, tostada, galletas, carnes, entre otros. Sin embargo, el Biol. Ricardo Viteri dueño de la empresa The Fungus Garden ofrece el hongo de ostra en escabeche como un producto terminado para uso instantáneo.

2.1.3. Cultivo de Hongos de Ostras

Se puede denominar a los hongos de ostras como: hongo seta, champiñón ostra o hongo oreja, por su particular color blanco y su diseño en forma de sombrero, a continuación, en la figura 1 se muestran las partes del hongo:

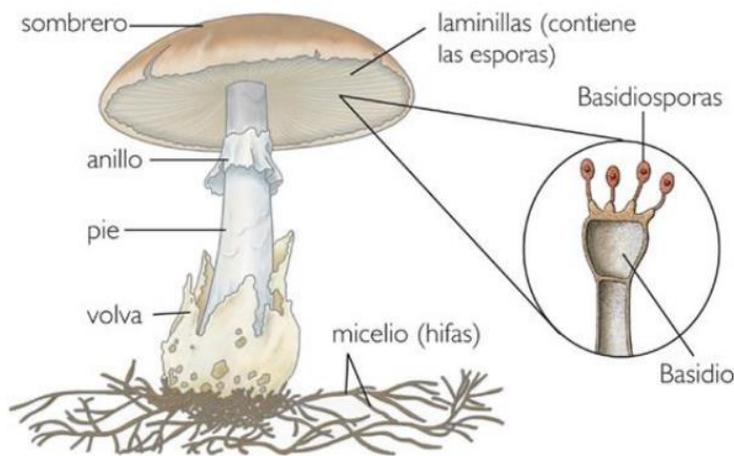


Figura 1. Morfología del Hongo

Fuente: (Junco, 2017)

De acuerdo a la Figura 1, el hongo se caracteriza por su parte superior en forma de sombrero, y su pie no tan largo como otros hongos, la parte reproductora se encuentra al final del basidio.

Según (Guevara, 2018) existen diferentes especies de hongos alrededor del mundo, dentro de los comestibles se encuentran un aproximado de 500 tipos, sin embargo, las más cultivadas son:

- *Agaricus bisporus* (champiñón de París)
- *Lentinula edodes* (Shiitake)
- *Volvariella volvacea* (Hongo de la paja)
- *Auricularia* spp. (Hongo oreja de los árboles)

- Pleurotus spp. (Hongo de ostra, Orellana)
- Flamulina velutipes (Hongo de Invierno)

De acuerdo a la cita anterior, el hongo de ostra se encuentra dentro de la familia de hongos comestibles y es uno de los más cultivados.

l, Andres France; Cañumir, Juan Antonio; A, Monica Cortez (2000) citado por Guevara (2018) menciona “Todos los hongos del género Pleurotus spp. son comestibles y se caracterizan por generar basidiocarpos (sombreros) carnosos, de diferentes tamaños y colores que pueden ser blancos, grises, marrones, negros, rosados, amarillos, entre otros.”

El hongo ostra se caracteriza por sus bajos costos y facilidad al momento de cultivarlos, y dentro de su especie se puede encontrar diferentes formas, color y tamaño como se menciona en el párrafo anterior.

Ecuador es un país idóneo para cultivar este tipo de producto se caracteriza por ser agroforestal, sin embargo, para cultivar hongos de ostras se requiere de conocimientos previos y técnicos para su correcta elaboración:

La mayoría de empresas para cultivar hongos de forma industrial realizan los siguientes pasos:

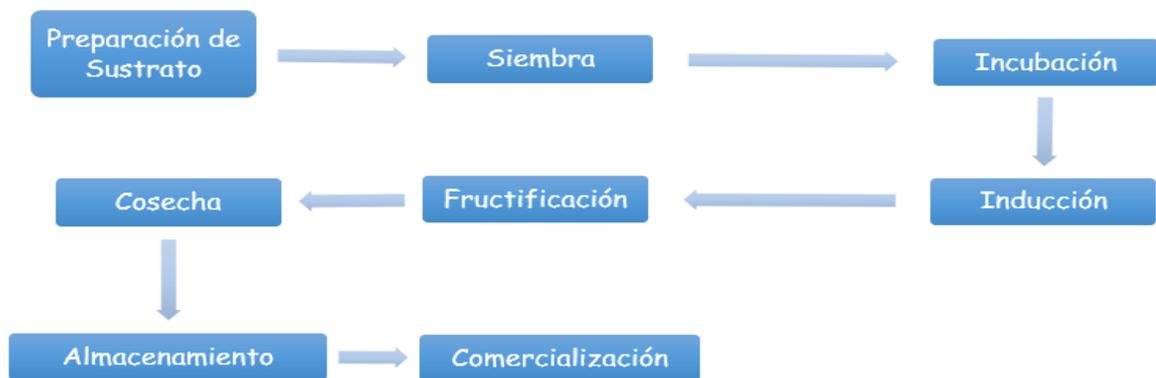


Figura 2. Etapas de cultivos del Hongo de ostra

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

La figura 2 muestra las etapas para la elaboración del producto, preparación de sustrato, siembra, incubación, inducción, fructificación, cosecha, almacenamiento y comercialización, cada uno de los procedimientos son importantes para cultivar hongos de calidad.

Según Guevara (2018) indica que: “La etapa de mayor interés dentro del proyecto es la de siembra debido que en ésta se pueden utilizar diferentes sustratos que en su mayoría suelen ser desechos de actividades agroindustriales y/o agrícolas”.

El cultivo de hongos comestibles se puede realizar mediante desechos vegetales, estos provienen de los residuos de alguna actividad agrícola, por ejemplo, la paja, madera, entre otros.

La zona de cultivo de la empresa The Fungus Garden se encuentra ubicada en Vía Calacalí – Quito. Tienen varios invernaderos con poca luz porque no pueden recibir directamente el sol, los hongos salen de unas fundas con pajas a una temperatura entre 10 a 20 grados centígrados. A pesar, que el Hongo de Ostra en escabeche es un producto terminado en combinación con otras especies, la empresa también ofrece en presentación de materia prima como se puede observar en la Figura 3.



Figura 3. Presentación del producto

Fuente: (The Fungus Garden, 2018)

En la Figura 3 del lado izquierdo la presentación en bandeja de hongos de ostras, sin embargo, en la presente investigación se escogió el producto final (hongo de ostras en escabeche), debido que, no necesita alguna preparación previa antes de consumirlo, y se puede comer de forma instantánea acompañado de pan, carnes o como aderezo en alguna comida.

2.1.4. Reino Unido – Inglaterra como mercado destino

Mejores países para exportar :
2001-Hortalizas, incl. silvestres, frutas u otros frutos...



Figura 4. Principales países importadores bajo la partida 20.01

Fuente: (Santander trade, 2020)

En la Figura 4 se muestra los países con mayor importación bajo la partida arancelaria 20.01, dentro de esta clasificación arancelaria se encuentra hortalizas, vegetales y setas preparados con vinagre, destacando el Reino Unido como tercer país que más consume este tipo de productos con importaciones valoradas en 187 millones de dólares estadounidense durante el año 2018.

Es importante tomar en cuenta los aspectos principales del país importador, en la presente investigación se sugiere a la empresa The Fungus Garden la exportación de Hongos de Ostras en escabeche hacia el mercado de Reino Unido.

El panorama gastronómico de Reino Unido se ha sumado de lleno a la creciente moda de las alternativas veganas con la aparición de multitud de restaurantes que ofrecen deliciosas propuestas. (Gastronomía, 2017)

Según el párrafo anterior cada vez existen más personas veganas o que desean tener una dieta equilibrada, por eso muchos restaurantes y locales en Inglaterra se dedican a la venta de estos productos.

El Ministerio de Turismo (2014) indica que “La comida típica de Inglaterra se caracteriza por compartir influencias con la China, la India y otros países europeos”.

De acuerdo a las características que tiene el hongo de ostra en escabeche está influenciado para que tenga acogida en el mercado por su procedencia china, además del alto potencial nutricional que pueden ser consumidos por personas veganas.

La federación de Alimentos y Bebidas del Reino Unido (Food and Drink Federation, FDF) está trabajando para que las personas inglesas tomen conciencia de los altos niveles de azúcar, sal y comidas grasas. FDF en conjunto con la Organización del Sector Industrial (Consumer Goods Forum -CGF) incentivan a la población a mejorar su alimentación diaria y también incentivan a los fabricantes de alimentos en elabora productos sanos y dietéticos. FoodDrinkEurope es una organización de la industria alimentaria de la Unión Europea que fomenta en las empresas la comercialización de productos saludables para ayudar a la población que tengan un estilo de vida saludable. (Gastronomía y Cía., 2018)

En Inglaterra hasta mediados del 2018 su población ha ido creciendo rápidamente como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 1: Crecimiento de la población de los países del Reino Unido, mediados de 2018.

Población 2018	Parte de la población del Reino Unido	Incremento en 2017	Cambio porcentual desde 2017	Cambio porcentual desde 2008	
Inglaterra	55,977,000	84,3%	358,000	0,64%	8.0%
Gales	3,139,000	4.7%	14,000	0,43%	3.7%
Escocia	5.438.000	8,2%	13,000	0.25%	4.5%
Irlanda del Norte	1,882,000	2.8%	11,000	0,58%	5,8%
Reino Unido	66,436,000	100.0%	396,000	0,60%	7.5%

Fuente: (Office for National Statistic, 2018)

En la Tabla 1 se observa que Inglaterra es uno de los países con más población dentro del Reino Unido, considerado también como el país con mejor ubicación de Europa, gracias a que existe la misma distancia entre la zona norte y sur del continente.

Según el International Society for Mushroom Science de Inglaterra alrededor del mundo se consumen millones de toneladas de hongos en diferentes especies, entre ellos el hongo de ostra, el consumo de este alimento va creciendo a medida que aumenta la población, debido que existe un mayor conocimiento sobre sus propiedad y usos medicinales. (Instituto de Ecología de México - INECOL, 2019)

Inglaterra al ser uno de los países más poblados del Reino Unido existe un mayor número de personas con tendencia a comer sano por las exigencias que el gobierno tiene en la población para cuidar su salud. Por lo tanto, existirá una mayor demanda del hongo de ostras en escabeche gracias a sus aportes nutricionales en las comidas y la empresa The Fungus Garden podrá cubrir un porcentaje de esa demanda.

El mercado mayorista más grande del Reino Unido se encuentra en Londres - Inglaterra llamado New Convent Garden ubicado en Nine Elms Lane, London, United Kingdom SW8 5BH, cubre alrededor de 23 hectáreas con más de 200 empresas dedicada a la comercialización de productos alimenticios y flores, como la empresa: Greenhill mushrooms Ltd, Bruce White, Mushroom man Co Ltd especializadas en la importación de hongos en diferentes presentaciones.

En el Anexo 1 y 2, se puede observar la captura del sitio web oficial de New Convent Garden y los importadores de hongos descritos en el párrafo anterior.

2.1.5. Consumo de Hongos de Ostras en escabeche Reino Unido – Inglaterra

El consumo de Hongos de ostras se origina de China se estima que el primer cultivo de hongos fue en dicho país hace más de 200mil años influyendo en otros países por su característico sabor y uso medicinal. (Instituto de Ecología de México - INECOL, 2019)

Según la Organización de los Estados Americanos (2019), Estados Unidos, Alemania Occidental, Francia y Reino Unido son los mayores importadores y consumidores de hongos comestibles porque cada año incrementa la demanda, entre 50 000 y 292 000 TM, y les siguen Canadá y Corea, China y Holanda.

En la página oficial Chile alimentos (2018) “los hongos ostras son unos de los más consumidos en el mercado de Inglaterra, y conforman el 70% del mercado”. Porque la personas que

consumen este producto tienen conocimiento sobre sus beneficios saludables y por su delicioso sabor.

Las personas utilizan el hongo de ostras como un aderezo o alternativa para combinarlos con otros alimentos, también puede ser utilizado en recetas donde el hongo sea el ingrediente principal en la comida para impulsar el uso que tiene dentro de la gastronomía en el Reino Unido – Inglaterra, y también en los países donde los hongos de ostras en escabeche no son muy conocido.

Dentro de la cultura gastronómica inglesa se consume diferentes tipos de hongos acompañados de otros alimentos gracias a las propiedades alimenticias que poseen, por tal motivo, el hongo de ostras en escabeche puede incursionar en el mercado como una alternativa para agregarlos en los diferentes platillos de la comida inglesa.

2.1.6. Competencia directa e indirecta de la empresa The Fungus Garden

Se considera como competencia directa a los fabricantes de productos idénticos o similares al hongo de ostra en escabeche que se comercialicen a nivel local o en el mercado escogido (Reino Unido – Inglaterra), en cambio, la competencia indirecta son todos los fabricantes de productos sustitutos o puedan satisfacer las necesidades que cumple los hongos de ostra en escabeche.

En Inglaterra existen productores dedicados a la comercialización local e internacional de hongos en diferentes presentaciones distribuidos por las cadenas de supermercados más grande del Reino Unido, a continuación, se muestra el siguiente gráfico con las empresas que comercializan productos similares:



Figura 5. Competencia Indirecta en Inglaterra

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la Figura anterior muestra varios productos que son comercializados en el mercado destino y distribuidos a través de cadenas de supermercados en Londres, por lo tanto, es una competencia indirecta porque puede ser sustituido el hongo de ostra en escabeche por algunos estos productos.

La competencia indirecta en el mercado local (Ecuador) existen diferentes empresas que ofertan variedades de hongo, por ejemplo, Cepaproducción Cía. Ltda. ubicada en Tabaundo ofrece champiñones blancos y portobello enteros y laminados en presentación de tarrinas pequeñas, por otra parte, la empresa Kennet C.A se encuentra en Puenbo su producto estrella es el hongos de parís, Hortifungi Cía. Ltda. comercializa diferentes tipos de hongos dentro de ellos se encuentra el hongo de ostras en bandejas, La empresa A. INVEDELCA a través de la marca Gupii ofrece champiñones enlatados al escabeche, enteros y rebanados.

En los párrafos anteriores se demuestra las competencias que tiene la empresa The Fungus Garden tanto a nivel local como en el mercado seleccionado, por tal motivo se deberá sugerir importadores adecuados para lograr una exportación exitosa, de esta manera poder incentivar a Biol. Ricardo Viteri a incursionar en el mercado internacional con la variedad de sus productos que oferta.

2.2. Marco Referencial

2.2.1. Teorías

2.2.1.1. *Teoría de Krugman*

La teoría de Krugman hacía referencia que los países se integraban para obtener beneficio mutuo, a pesar de ser diferentes las dos naciones, el intercambio de bienes y servicio permite obtener del otro país lo que ellos no tienen, de tal manera que se exportará los productos para los cuales se tienen recursos naturales en abundancia. (Fernández H. Z., 2013, pág. 7)

La teoría de Paul Krugman hace referencia en el comercio internacional que cada país exportará productos que tengan recursos naturales en abundancia e importará los que haga falta en dicho país como parte de una ventaja comparativa.

Actualmente, la empresa The Fungus Garden cuenta con los elementos necesarios para realizar la exportación de hongos de ostras en escabeche hacia el Reino Unido, gracias a los cultivos de este producto que crecen de manera acelerada y en abundancia, debido que, es necesario contar con los recursos necesarios para poder satisfacer parte de la demanda local e internacional.

Esta teoría también aporta al presente proyecto debido que la empresa The Fungus Garden cuenta en sus instalaciones varios cultivos de hongos de ostras para poder elaborar el producto final sin ver afectado la demanda local. Además, se puede comercializar a un precio competitivo en FOB debido que cuenta también con suficiente materia prima para poder elaborar el hongo de ostras en escabeche a diferencia de otros países que tienen una escasez de los ingredientes que se necesita para crear dicho producto o su situación climática no es favorable para este tipo de cultivos.

2.2.2. Términos Internacionales de comercio – INCOTERMS.

Los Incoterms es una herramienta para la negociación internacional de intercambio entre bienes y servicios. Fueron publicados por primera vez por la Cámara de Comercio Internacional en 1936 para establecer las responsabilidades entre importador (comprador) y exportador (vendedor) sobre los términos de entrega de la mercadería.

A medida que avanza la tecnología se han dado diferentes cambios de los medios de transporte, en el contrato compra-venta, la forma de desaduanización, los términos de negociación, entre otros, por tal motivo, los incoterms han sufrido varias modificaciones para adaptarse a las necesidades cambiantes del comercio internacional. Actualmente, los términos de negociación se actualizan a inicios de cada década (cada 10 años). (Icontainers, 2018)

Según la International Chamber of Commerce - ICC, 2018 (2018) menciona “Las reglas de Incoterms se han convertido en una parte esencial del lenguaje comercial diario. Se han incorporado a contratos para la venta de bienes en todo el mundo y proporcionan reglas y orientación a importadores, exportadores, abogados, transportistas, y aseguradoras de comercio internacional”.

De acuerdo al párrafo anterior los INCOTERMS 2010 forma parte de la negociación en el intercambio de bienes y servicios, para facilitar los procesos dentro de la cadena logística, y determinan las responsabilidades, riesgos, costos que tiene cada uno (importador – exportador) descritos en el contrato de compra-venta durante la entrega de la mercadería.

En el presente proyecto el término de negociación a utilizar es el FOB (Free On Board, Libre a bordo), en este término la responsabilidad de la empresa The Fungus Garden es hasta cuando la mercadería fue embarcada al buque, es decir, al momento que se estiba la carga se traspasan las responsabilidades al comprador y, desde ese momento asume toda obligación del transporte internacional, pagos de derechos o trámites aduaneros a la importación en el país destino (Reino Unido – Inglaterra).

En el siguiente gráfico se detalla los Incoterms 2010:



Figura 6. Incoterms 2020
Fuente: (TIBA Group, 2020)

En el gráfico 6 se pueden observar los niveles de obligaciones y responsabilidad que existe entre comprador y vendedor de acuerdo al término de negociación pactado dentro del contrato de compra-venta internacional.

2.2.3. Cadena de suministros

Según un artículo publicado por Arcia (2018) menciona la cadena de suministro como “un conjunto de elementos que permiten que las empresas cuenten con la organización necesaria para llevar a cabo el desarrollo de un producto o servicio y que este cumpla el objetivo principal que es satisfacer las necesidades del cliente final”.

El párrafo anterior indica la cadena de suministro como todos los procedimientos, planificación o coordinación de los pasos que se deberán cumplir para llevar a cabo la elaboración del producto hasta el consumidor final.



Figura 7. Etapas de la Cadena de Suministro

Fuente: (MECALUX S.A, 2020)

En la figura 7 muestra las diferentes etapas de la cadena de suministro, sin embargo, de acuerdo a la presente investigación se analizará desde el almacenamiento hasta la comercialización o punto de venta. A continuación, se detallan cada una de las fases a utilizar:

Almacenamiento: es el área donde se ubican los productos terminados con el objetivo de llevar un control sobre las mercaderías que ingresan y salen del lugar, así mismo, para determinar la continuidad de producción y consumo de acuerdo a los despachos que se van realizando.

Transporte: Es la manipulación de las mercaderías para ser trasladadas de un lugar a otro, existen diferentes medios de transportes para llevar a cabo dicha acción. En la presente investigación se utilizarán dos tipos de transporte:

- Terrestre: el uso de un camión en el país de origen que llevará las mercaderías desde las instalaciones de la empresa hasta el puerto de Guayaquil.
- Marítimo: cuando las mercaderías son transportadas por medio de un barco de carga hasta el país destino (Ecuador- Inglaterra).

Comercialización o Punto de Venta: Es una red de intermediarios que se utiliza para llevar el producto terminado hasta el consumidor final dependiendo del tipo de canal que escoja, en la

presente investigación se utilizará el canal directo donde interviene la empresa The Fungus Garden (vendedor) y las empresas importadoras de hongos (comprador) en Londres-Inglaterra.

La cadena de suministros de la empresa The Fungus Garden empieza desde sus instalaciones (Vía Calacalí - Rayocucho "km 2", Quito) donde será empaquetado y almacenado para la venta de empresas en el exterior que realicen la comercialización en el país destino (Inglaterra), de esta forma llegará a manos del consumidor inglés (consumidor final) para satisfacer sus necesidades, y a su vez, dar a conocer el producto en el mercado final.

Para facilitar el transporte interno desde Quito hasta el Puerto de Guayaquil se realizará la agrupación de cajas puestas en el pallet, de esta forma se puede manipular mejor la mercadería y tener menos riesgos de que sufran algún daño durante su transporte.

Dentro de la cadena de suministro se puede encontrar la logística (cadena de logística), según sitio web oficial de la consolidadora de carga (Cargo Flores S.A, 2018) hace referencia a la cadena logística internacional como “las operaciones de aprovisionamiento de materias primas o materiales, la fabricación o transformación de productos y la distribución de los mismos. Abarca los movimientos internos y externos, así como las operaciones de importación y exportación”.

La cadena de logística internacional según el párrafo anterior son todos los procesos que involucran desde el momento que se elabora el producto hasta la empresa importadora incluyendo el transporte tanto interno como externo.

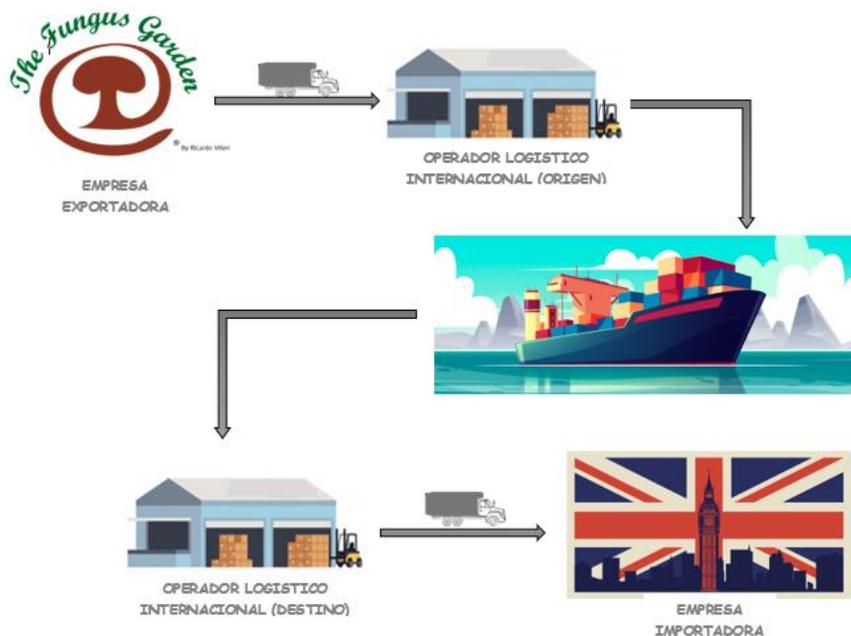


Figura 8. Cadena logística de exportación
Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la figura 8, demuestra la cadena logística de la exportación del producto hongo de ostras en escabeche hacia el Reino Unido – Inglaterra, la misma que empieza desde la distribución del producto, el transporte interno en origen (Quito – Guayaquil), aduanas(origen), flete internacional, aduanas (destino), transporte interno en destino, por último, la empresa importadora. Sin embargo, de acuerdo al término de negociación del presente proyecto en el INCOTERMS FOB la logística de la empresa The Fungus Garden es hasta el momento que se traspasan las responsabilidades con la empresa importadora, es decir, cuando la mercadería es estibada hasta ubicarla en el barco.

2.2.4. Modelo de Plan de Exportación.

Para lograr una exportación exitosa es necesarios que las empresas cuenten con una planificación adecuada para incursionar en el mercado internacional.

La Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico (2019) hace referencia “El plan de exportación es una herramienta que facilita al empresario poder prever riesgos, identificar oportunidades y establecer estrategias. De igual forma, facilita al empresario la toma de decisiones basada en información.”

De acuerdo al párrafo anterior el presente proyecto Hongos de Ostras en Escabeche utilizará la guía práctica plan de exportación publicado por la Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico para facilitar la toma de decisiones, que garantice el éxito en la comercialización internacional del producto. A continuación, se detalla la estructura de un Plan de Exportación:

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCIÓN

1. ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR

1.1 Perfil de la compañía

1.1.1 Datos básicos y reseña histórica de la compañía

1.1.2 Visión, Misión y Objetivos de la empresa

1.2 Situación de la compañía

1.2.1 Análisis organizacional

1.2.2 Productos y/o Servicios

1.2.3 Producción

1.2.4 Recursos financieros y no financieros para la exportación

1.3 Mercadeo

1.3.1 Estructura de la industria

1.3.2 Políticas de mercadeo y comercialización

1.3.3 Destinos de productos, volúmenes y precios

1.3.4 Canales de distribución

1.3.5 Principales clientes

1.3.6 Expectativas de los clientes

1.3.7 Percepción del cliente sobre el producto

1.3.8 Estrategias de promoción

1.4 Competitividad

1.4.1 Análisis de la competencia

1.4.2 Posición frente a la competencia

1.4.3 Ventajas comparativas

1.5 Evaluación global y conclusiones

1.5.1 Análisis FODA

1.5.2 Percepción de barreras

1.5.3 Conocimiento de mercados internacionales

1.5.4 Evaluación / comentario potencial exportador

2. SELECCIÓN DE MERCADOS

2.1 Preselección de mercados (países de interés)

2.2 Priorización de mercados (criterios de selección)

2.3 Selección final de mercados

3. INTELIGENCIA DE MERCADOS – Análisis del país objetivo (más país alterno y país contingente)

3.1 Perfil del país

3.2 Análisis del entorno comercial e indicadores económicos

3.3 Identificación de las oportunidades y amenazas del mercado

3.4 Análisis del sector xz y mercado

3.5 Comercio bilateral

- 3.6 Acuerdos comerciales**
- 3.7 Tratamiento arancelario**
- 3.8 Requisitos**
 - 3.8.1 Requisitos para entrar al mercado
 - 3.8.2 Licencias
 - 3.8.3 Documentación requerida para la entrada del producto
 - 3.8.4 Etiquetado y empaque
- 3.9 Otras barreras no arancelarias**
- 3.10 Logística**
- 3.11 Canales de distribución**
- 3.12 Mercadeo**
 - 3.12.1 Posicionamiento de la marca
 - 3.12.2 Segmento del mercado al que está dirigido el producto
 - 3.12.3 Perfil del consumidor
 - 3.12.4 Elementos que inciden en la decisión de compra
 - 3.12.5 Temporadas de compra
- 3.13 Análisis competencia local e internacional**
 - 3.13.1 Compañías y países competidores en el mercado
 - 3.13.2 Precios
- 3.14 Entidades de apoyo/ Organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado**
- 3.15 Contactos comerciales**
- 3.16 Protocolo**
 - Cultura / cómo hacer negocio en el país

4. ESTRATEGIAS

- 4.1 Estrategias dirigidas a la empresa
- 4.2 Estrategias dirigidas al producto
- 4.3 Estrategias dirigidas al mercado / de promoción
- 4.3 Mezcla de mercado (4 Ps)

5. PLAN DE ACCIÓN

- 5.1 Cronograma**
- 5.2 Identificación de necesidades**
- 5.3 Participación en ferias/misiones especializadas**

6. PLAN DE FINANCIACIÓN

7. APÉNDICE

Figura 9. Estructura del plan de exportación

FUENTE: (Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico, 2019)

En el presente proyecto se tomará en cuenta las necesidades de la empresa The Fungus Garden y del hongo de ostras en escabeche para realizar las respectivas modificaciones del modelo escogido, a continuación, se detallará como queda estructurado en base a las necesidades del producto y el productor:

LA EMPRESA

- Misión
- Visión
- Estructura Organizacional
- Análisis FODA de la empresa

EL PRODUCTO

- Generalidad del producto a exportar
- Ventajas del producto
- Proceso de elaboración del producto
- Análisis FODA del producto
- Clasificación Arancelaria del producto
- Clasificación Arancelaria Ecuador
- Clasificación Arancelaria de la Unión Europea

ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE

- Regla del embalaje y etiquetado de la Unión Europea
- Envase del producto
- Etiquetado del producto
- Norma ISO 3394
- Cantidad a Exportar

ORIGEN

- Información general del país de origen (Ecuador)
- Indicadores económicos
- Relación comercial Ecuador – Reino Unido
- Acuerdos comerciales
- Logística portuaria

DESTINO POTENCIAL

- Perfil del País
- Indicadores económicos
- Puerto de Londres (Tílburi)
- Importadores de Hongos en Inglaterra
- Capacidad de Demanda en Inglaterra

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Perfil del consumidor
- Análisis de empresas competidoras en el mercado destino
- Países competidores en el mercado
- Entidades de apoyo y promoción
- Análisis del precio

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

- Canales de distribución del producto

REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO

- Documentos generales para exportar desde Ecuador
- Requisitos específicos para exportar el producto
- Documentos generales para importar en Inglaterra
- Requisitos específicos para ingresar el producto

ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR

- Proceso de Exportación
- Termino de Negociación

LOGÍSTICA DE TRANSPORTE

- Transporte interno País de Origen (Ecuador)
- Transporte interno Destino (Inglaterra)

- Transporte Internacional (Ecuador – Inglaterra)

PLAN FINANCIERO

- Inversión requerida para exportar
- Financiación del proyecto
- Costos de exportación
- Precio FOB del hongo de ostras en escabeche
- Comparación del costo y precio de venta de exportación
- Flujo de Efectivo (determinación VAR Y TIR)

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Fungi

“Es un término latino que puede traducirse como hongo. El reino fungi, por lo tanto, es el reino de los hongos: aquellos seres vivos de tipo eucariota, como las setas, las levaduras y los mohos”. (Porto & Merino, 2016)

Por lo tanto, fungi es uno de los integrantes que conforman los Reinos de la Naturaleza, y el hongo de otras proviene de este reino debido que es una especie de setas del orden Agaricales (tipo de hongo).

2.3.2. Setas

Las setas son organismos reproductivos de algunos hongos, estas se producen a través de esporas. Su organismo está conformado por estructuras tubulares denominadas hifas, las mismas que estructuran el cuerpo de un hongo. Todos los hongos no contienen setas, sin embargo, la mayoría tiene en común su forma de alimentarse y reproducirse. (Botanical, 2019)

2.3.3. Pleurotus ostreatus

Se denomina científicamente como Pleurotus Ostraetus, sin embargo, comúnmente es llamado hongo ostra, seta de concha, belarri, landu, dependiendo del país. Este tipo de hongos es comestible y se desarrollan entre 5 a 15 cm, suelen ser blanco, grises o verdosos, tienen forma

de sombrero, su pie es corto, la carne tiene un particular olor fúngico suave y sabor agradable. (Fungipedia, 2019)

2.3.4. Basidio

El basidio es una parte del hongo que produce esporas también denominadas científicamente basidiomicetes, suelen agruparse entre ellos con otros elementos que no se pueden reproducir. (Banco de setas , 2019)

2.3.5. Volva

Es el nombre que se define a una parte del hongo, tienen una forma de copa o taza y se encuentra en la estructura del hongo. La volva se puede observar de forma parcial porque está enterrada en la tierra y sirve para identificar la especie del hongo. (Wikipedia Esacademic, 2019)

2.3.6. Laminillas

Las laminillas es una parte que conforma las setas como un complemento productivo que se encuentra en el sombrero del hongo, está compuesta por una lámina larga sin llegar al pie y otra más pequeña que la médula. (Banco de setas , 2019)

2.3.7. Escabeche

Según Real Academia Española - RAE (2019), se denomina a la “Salsa o adobo que se hace con aceite frito, vino o vinagre, hojas de laurel y otros ingredientes, para conservar y hacer sabrosos los pescados y otros alimentos”.

El escabeche es una combinación de ingredientes que se utiliza para conservar los alimentos, como es el hongo de ostras, además, que brinda un mejor sabor a este producto para poderlo utilizar como un aderezo en las comidas.

2.4. Marco legal

2.4.1. Constitución de la República del Ecuador.

El Registro Oficial No. 449 publicado el 20 de octubre del 2008 Art. 306 menciona: El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con referencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza. (Constitución de la República del Ecuador, 2008, pág. 146)

El párrafo anterior hace referencia al art 306 de la Constitución de la República del Ecuador donde manifiesta su apoyo principalmente a los pequeños y medianos productores que deseen exportar el producto ecuatoriano, a condición de que, no se vea afectado por ninguna situación el país exportador (Ecuador), es decir, la empresa The Fungus Garden cuenta con el apoyo de instituciones estatales que intervienen en el proceso de exportación, además el presente proyecto servirá como guía para indicar los procedimientos que se deberá cumplir durante la exportación para poder comercializar el hongo de ostras en escabeche en el mercado internacional.

2.4.2. Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

2.4.2.1. Libro IV del COPCI

Art 93. Fomento a la exportación. - “El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno” (Código Organico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2019)

De acuerdo al Art 93 del libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones es un organismo que fomenta e incentiva las exportaciones para facilitar a todos los productores ecuatorianos como el Biol. Ricardo Viteri la comercialización internacional del producto, a su

vez, contar con los acuerdos comerciales que tiene el Ecuador, dentro de ellos se encuentra el Acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea que entró en vigencia el 1 de enero del 2017.

2.4.2.2. Libro V del COPCI

Art. 104.- Principios Fundamentales: A continuación, se detallan los siguientes principios establecidos por la presente normativa:

- Los procesos aduaneros serán óptimos para garantizar la cadena logística a fin de promover la productividad y competencia nacional.
- Todas las operaciones de comercio exterior tendrán un control aduanero que garantice el ordenamiento jurídico y fiscal.
- Proporcionar toda la información necesaria tanto de nivel local como internacional para entes públicos o privados.
- Pretender la buena fe de todo proceso aduanero.
- Se tendrá acceso a todas las disposiciones de carácter público que emita el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Sé utilizaran las buenas prácticas para llegar a un modelo internacional de calidad del servicio.

(Código Organico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2019)

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. (Código Organico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2019, pág. 47)

El presente Art 154 del libro del V del COPCI dispone la salida definitiva del territorio ecuatoriano luego de haber cumplido con todos los requisitos que dispone la ley, es decir, la

exportación definitiva del hongo de ostras en escabeche de la empresa The Fungus Garden para la comercialización en el mercado exterior.

2.4.3. Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

Adicional al Art 154 del libro V del COPCI, el **Art. 158 Exportación definitiva** del Reglamento hace referencia a los plazos que se deberán cumplir para la salida autorizada del territorio ecuatoriano una vez aceptada la declaración aduanera, es decir, la empresa The Fungus Garden tendrá un plazo de 30 días para la exportación definitiva del hongo de ostras en escabeche hacia el Reino Unido – Inglaterra. (Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2017)

En el **Art. 63.- Declaración Aduanera** del (Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2017) indica que: “Será presentada de manera electrónica y/o física, una sola Declaración Aduanera podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación”.

El párrafo anterior hace referencia a la forma de presentar la declaración aduanera en conjunto con los documentos de acompañamiento y soporte. Actualmente, en el Ecuador se realiza la declaración mediante una plataforma virtual del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) llamado ECUAPASS donde se sube toda la información y documentos necesarios para llevar a cabo la exportación.

Art. 66 Plazos para la presentación de la declaración:

En el presente artículo (Sustituido por el Art. 8 del D.E. 651, R.O. 490-S, 29-IV-2015) cuando se va a realizar el “ingreso a Zona Primaria, toda mercancía a exportarse debe contar con su declaración aduanera de exportación”.

De acuerdo al literal 1) del artículo 216 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones el Director General podrá disponer los procedimientos generales y específicos a los que hubiere lugar (pág. 67).

El art 66 del Reglamento del COPCI nos indica el plazo que deberá cumplir la empresa The Fungus Garden para la presentación de la declaración aduanera de exportación (DAE), en conjunto con los respectivos documentos de acompañamiento y soporte. También, hace referencia a los productos perecible como el hongo de ostras en escabeche que podrá presentarse en una sola ocasión la declaración aduanera para varios embarques con un mismo destino.

2.4.4. Reglamentación de la Unión Europea

2.4.4.1. Número EORI

Según el Reglamento de Ejecución (UE) 2019/1026 de La comisión Europea (2019) emitida el 21 de junio del 2019 sobre las “disposiciones técnicas para desarrollar, mantener y emplear sistemas electrónicos para el intercambio de información y el almacenamiento de dicha información en virtud del Código aduanero de la Unión”.

De acuerdo al reglamento anterior se encuentra establecido la estructura, ámbito, utilización y autenticación del sistema EORI en el capítulo V desde el Art 28 hasta el Art 33 menciona:

- EORI es un sistema que permite la identificación de operadores Económicos, existen dos tipos: el sistema central y el sistema nacional (para los estados miembros).
- Se utilizará para recoger y almacenar datos para disposición de sus estados miembros, a su vez, permitirá a las autoridades aduaneras hacer uso de la información registra o interactuar con otros sistemas.
- La autenticación y verificación del número EORI se realiza a través de la plataforma del Sistema de Gestión Uniforme de Usuarios y Firma Digital o los servicios de red prestados por la Comisión.

2.4.4.2. Declaración sumaria de entrada al territorio europeo

Según el Reglamento (UE) 2019/474 (Parlamento Europeo; Consejo de la Unión Europea, 2019) menciona las disposiciones que deberán cumplir las mercancías que ingresan y salen del territorio aduanero.

En el reglamento anterior literal 6 indica que los operadores económicos deberán facilitar una declaración sumaria antes del ingreso de la mercadería, donde se deberá describir los datos e

información del mismo, caso contrario presentar una declaración de aduana o declaración de depósito temporal.

Según el portal Trade Helpdesk (2019) los plazos para la presentación del documento (declaración sumaria de entrada) dependerá del medio de transporte:

Vía Marítimo:

- Contenedores de carga mínimo 24 horas antes de la salida en el país de origen
- Contenedores al granel se presenta 4 horas antes de la llegada al territorio europeo
- Trayectos cortos mínimo 2 horas antes de la llegada al territorio europeo

Vía Aérea:

- Recorrido corto (4 horas): se debe presentar al momento que despegue el avión
- Recorrido largo (más de 4 horas): 4 horas antes de llegar al territorio europeo

Vía Terrestre:

- Una hora antes de la llegada del medio de transporte al territorio europeo.

Adicional a la declaración sumaria se debe presentar los documentos como: factura comercial, documento de transporte, lista de empaque, entre otros, en los plazos establecidos.

2.4.5. Reglas de envase y etiquetado de productos de la unión europea

En el Reglamento (UE) 1169/2011 del (Parlamento Europeo y del Consejo, 2011) decretado el 25 de octubre de 2011, sobre los principios, requisitos y responsabilidades que deben contener todos los productos la información necesaria para brindar a los consumidores:

En el Art. 4 del reglamento menciona los principios que rigen la información obligatoria, todo producto debe contener las siguientes características:

- La etiqueta debe contener la identificación, propiedades, composición y características del producto.

- Información sobre la protección y seguridad al momento de consumir el producto, por ejemplo: composición que puede ser perjudicial para un mercado específico, durabilidad, efectos secundarios o peligrosos de un alimento.
- Componentes nutricionales.

El Art 7 hace referencia que toda la información que se proporciona al usuario debe ser real, clara y fácil de entender.

La etiqueta del producto según el Art 9 del reglamento sobre la lista de detalles obligatorios deberá contener lo siguiente:

- Nombre de comida
- Ingredientes que componen el producto
- Ingrediente que causen alergias o intolerancia incluso si estas se encuentran alteradas
- Cantidad de ingredientes
- Fecha de caducidad
- Condición de uso o almacenamiento
- Nombre o razón social y dirección de la empresa
- Lugar de origen
- Instrucciones de cómo utilizar el producto
- Tabla o información nutricional

Los puntos mencionados en el párrafo anterior pueden ser expresados en números, palabras, pictogramas, tablas o gráficos.

El art 14 sobre las ventas a distancia menciona sobre los requisitos adicionales al art 9 que debe contener el producto, la información alimenticia debe ser proporcionada antes que finalice la venta, así mismo, los detalles del artículo anterior deben ser proporcionado de manera inmediata cuando se realiza la entrega. Adicional en el Art 15 indica que el idioma establecido en las etiquetas deberá ser el oficial de la unión o en más idiomas que sean de fácil comprensión para el usuario.

2.4.6. Seguridad Alimentaria

Se deben cumplir los requisitos y principios del Reglamento (CE) n° 178/2002 (Parlamento Europeo; Consejo de Unión Europea, 2002) emitido el 28 de enero del 2002 con el objetivo de cuidar la salud humana y los intereses del consumidor. Todos los productos que ingresen a la unión europea deben tener la información necesaria sobre el origen, características, ingredientes, entre otros.

En el artículo 4 del reglamento anterior menciona que todos los requisitos y condiciones para poder introducir un producto alimenticio en el territorio europeo deberá aplicarse en cualquier etapa de producción, transformación y distribución de alimentos.

En la sección 4 artículo 14 del presente reglamento menciona los requisitos generales de seguridad alimenticia como:

- No se comercializan alimentos inseguros para el consumo humano, es decir, que sean nocivos para la salud del consumidor.
- Al momento de entregar la mercadería se deben tomar en cuenta las fases del producto, además se deberá ofrecer al consumidor información sobre el mismo a través de la etiqueta.
- En caso que un producto sea inseguro para el consumidor se tomará en cuenta el fin del producto.
- Se considera alimento seguro todos los productos que cumplan con las disposiciones establecidas.

De acuerdo al Reglamento (CE) N° 852/2004 (Parlamento Europeo; Consejo de la Unión Europea, 2004) emitido el 29 de abril del 2004 sobre la higiene alimentaria, mismo que será aplicado para los productos producidos o importados a la unión europea.

- En el artículo 3 del reglamento mencionado en el párrafo anterior indica que toda empresa dedicada a la actividad alimentaria debe cerciorarse que cumple con todos los requisitos en las diferentes fases de producción, transformación y distribución del producto dispuestos en el presente reglamento

- En el artículo 4 hace referencia a los requisitos específicos que debe cumplir la empresa como: criterios microbiológicos de productos alimenticios, cumplimiento de control sobre la temperatura del producto, mantenimiento de la cadena de frío, la muestra y análisis.
- El artículo 5 menciona sobre el sistema de análisis de peligros y puntos de control crítico que sirve para controlar, eliminar o disminuir niveles de riesgo.

Las condiciones generales de preparación de productos alimenticios son establecidas con el fin de garantizar la comercialización de los productos sin causar algún daño en los consumidores, por ejemplo:

- Los aditivos y aromas alimenticios pueden ser utilizados los que se encuentran aprobados para el consumo humano como: edulcorantes, conservantes, colorantes, etc.
- Todos los productos elaborados y comercializados dentro de unión Europa deben cumplir con tratamientos específicos durante su preparación.

El control de los alimentos puede aplicarse en cualquier etapa de la cadena logística e incluir un control sistemático, documental o físico.

2.4.7. Seguridad de productos

Existen varias leyes que regulan la protección de productos, sin embargo, la Directiva 2001/95/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-11 15/01/2002) (CELEX 32001L0095) indica lo siguiente:

- Se deben comercializar productos que cumplan con todas las normas de seguridad establecidas
- Informar a los consumidores sobre los riesgos o efectos secundarios que pueden ocasionar determinados productos al momento de consumirlos
- Notificar a las autoridades competentes cuando exista un producto de alto riesgo para cumplir con los parámetros establecidos y evitar algún accidente.

Existe un sistema dentro de la comunidad europea denominada rapex para realizar intercambio de información entre Comisión europea y sus estados mientras cuando un producto presenta un riesgo para la salud de los consumidores.

2.4.8. Medidas de protección contra la introducción en la Comunidad de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales.

Todos los productos nacionales y extranjeros que se comercializan dentro de la comunidad europea deben cumplir con los requisitos y condiciones de envase y embalajes con el fin de proteger el medio ambiente y la salud de los consumidores.

Las importaciones de embalaje de madera deberán cumplir con las medidas y restricción fitosanitarias emitidas por la Directiva 2000/29/CE del Consejo (DO L-169 10/07/2000) (CELEX 32000L0029). Además, se someterán a un tratamiento Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias de la FAO.

2.4.9. Control de contaminantes en alimentos

Los contaminantes son sustancias que no se agregan de forma intencional sino durante los procesos de elaboración y transformación del producto, puede provocar daños al medio ambiente, a su vez, a la salud de los consumidores.

La unión europea ha tomado medidas en ciertas sustancias sobre los niveles que pueden ser utilizados sin causar un efecto secundario, por ejemplo: micotoxinas, metales, dioxias y bifelos policlorados, hidrocarburos aromáticos policíclicos, melamina, nitrato, ácido erúnico.

Basado en el Reglamento (CE) no 1881/2006 de la Comisión, de 19 de diciembre de 2006 por el (Consejo de las comunidades europeas, 1993) aún vigente para la aplicación en los países miembros, establecen procedimientos comunitarios de contaminantes en los alimentos. El artículo 2 hace énfasis en los siguientes puntos:

- Es prohibido comercializar productos considerados tóxicos para la salud
- Las cantidades de las sustancias deben ser mínimas

En el anexo del mismo reglamento establece los niveles máximos de sustancias que deben tener determinados productos. El producto de la presente investigación se encuentra establecido en la Sección 3 que indica los límites para determinados metales pesados.

Section 3: Metals		
Foodstuffs (1)		Maximum levels (mg/kg wet weight)
3.1	Lead	
3.1.11	Brassica vegetables, leaf vegetables (43) and the following fungi (27): Agaricus bisporus (common mushroom), Pleurotus ostreatus (Oyster mushroom) , Lentinula edodes (Shiitake mushroom)	0,30
3.2	Cadmium	
3.2.3	Leaf vegetables, fresh herbs, leafy brassica, celery, celeriac, parsnips, salsify, horseradish and the following fungi (27): Agaricus bisporus (common mushroom), Pleurotus ostreatus (Oyster mushroom) , Lentinula edodes (Shiitake mushroom)	0,20

Figura 10. Niveles máximos de sustancias en el hongo ostra

Fuente: (Consejo de las comunidades europeas)

En la Figura 10 muestra el cuadro de las sustancias máximas que pueden utilizar indirectamente en los derivados del hongo ostra, el 3.1 lead (plomo) es 0,30 mg/kg y 3.2 cadmium (cadmio) se puede utilizar hasta 0,20 mg/kg. En la nota explicativa 27 menciona que estos elementos se pueden utilizar después de lavar los hongos y separar la parte comestible.

2.4.10. Acuerdo de retirada entre Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte de la Unión Europea y de la Comunidad Europea.

Los ciudadanos del Reino Unido realizaron votaciones sobre la participación en la Unión Europea el 23 de junio del 2016, resultando a favor para el retiro del mismo. Oficialmente se notificó al consejo europeo el 29 de marzo del 2017 el cual fue aprobado el 17 de octubre del 2019 conforme al artículo 50 donde menciona que ambas partes deberán estar de acuerdo. (Consejo de la Unión Europea, 2020)

En el presente acuerdo establece que durante el periodo de transición la unión europea tratará al Reino Unido como un estado miembro, es decir, los derechos de la unión incluidos acuerdos

internacional deber ser aplicable tanto para el reino unido como para sus estados miembros. Sin embargo, no tendrá participación en las instituciones y ordenanzas que establezca la unión europea. (Unión Europea; Comunidad Europea; Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, 2020).

De acuerdo al párrafo anterior se garantiza el retiro de forma ordenada el Reino Unido de la unión, además, establece sobre los derechos de la ciudadanía, liquidación financiera, ordenanzas, periodo de transición entre otros, como consecuencia de su retiro.

El periodo de transición empezó el 30 de marzo del 2019 y culmina el 31 de diciembre del 2020 en el cual el Reino Unido podrá negociar nuevas relaciones comerciales internacionales



Figura 11. *Período transitorio del Reino Unido*

Fuente: (Comisión Europea, 2020)

En la figura 11 muestra disposiciones durante el periodo de transición, la legislación de la unión europea sigue estando vigente para el Reino Unido hasta que culmine el tiempo de transición establecido, así mismo, los terceros países que tengan acuerdos con la unión podrán acceder a los beneficios que otorga a sus estados miembros.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Metodología de la Investigación

Según Sampieri (2014) define “como un conjunto de procesos sistemáticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno; es dinámica, cambiante y evolutiva. Se puede manifestar de tres formas: cuantitativa, cualitativa y mixta”.

La metodología es parte fundamental del presente proyecto porque servirá de apoyo para la recolección de datos importantes mediante técnicas y herramientas que permitan resolver la Hipótesis planteada.

3.2. Tipo de investigación

El presente proyecto utilizará dos tipos de investigación: descriptivo y exploratorio.

Según Roberto Hernández Sampiere (2014) describe la investigación descriptiva como un tipo de búsqueda que especifica propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice, describe tendencias de un grupo o población (pág. 92).

En el presente plan de exportación de hongo de ostra en escabeche servirá la investigación descriptiva para conocer la situación actual de la empresa The Fungus Garden y la capacidad de producción que tiene para cubrir parte de la demanda en el mercado seleccionado (Inglaterra). Además, se ajustará a las necesidades del producto y la empresa para obtener información sobre el mercado destino, los futuros compradores y cuál es el nivel de la demanda local en productos iguales o similares al hongo de ostras en escabeche.

De acuerdo a Roberto Hernández Sampiere “Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes”. (Sampiere, 2014, pág. 91)

Se utilizará la investigación exploratoria en el presente proyecto para recolectar información necesaria que servirá de apoyo en los procesos de la exportación incluyendo los requisitos, normas, leyes o barreras arancelarias, esto aportará a los conocimientos del Biol. Ricardo Viteri

para poder realizar la exportación de hongos de ostras en escabeche hacia Inglaterra y utilizar una logística adecuada.

3.3. Enfoque de la investigación

Según Roberto Hernández Sampiere hace referencia a los métodos mixtos como un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta. (Sampiere, 2014, pág. 534)

En el presente proyecto se utilizará el enfoque mixto, es decir, mediante datos cualitativos y cuantitativos. Los cualitativos servirán para validar la información obtenida mediante la observación que determinará si cumple con la infraestructura adecuada para poder elaborar el producto terminado. Además, se realizará una entrevista no estructurada al Biol. Ricardo Viteri propietario de la empresa The Fungus Garden para conocer con detalles la situación actual de la empresa, su producción y oferta exportable.

Según Sampiere (2014) “el enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar Hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (pág. 4).

Se utilizará el enfoque cuantitativo porque a través del mismo se obtendrán resultados de las encuestas realizadas a los 3 importadores mayorista de hongo del “New Convent Garden” ubicado en Londres-Inglaterra y los 3 trabajadores de la empresa The Fungus Garden mediante datos numéricos para facilitar el análisis estadístico utilizando tablas y gráficos para determinar la capacidad de producción que tiene la empresa y la demanda en el mercado internacional.

3.4. Técnicas e instrumentos de la investigación.

3.4.1. Observación

Según Sampieri (2010) menciona este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables, a través de un conjunto de categorías y subcategorías. (pág. 260)

Dentro del presente proyecto es importante utilizar esta técnica de investigación porque sirve para observar detenidamente el objeto de estudio durante la visita realizada en las instalaciones de la empresa, esta técnica se utiliza para conocer la infraestructura, la capacidad de producción, el área de almacenamiento y permitir ver desde cerca la realidad de los fenómenos.

3.4.2. Entrevista

Según Sampieri (2010) define la entrevista como una persona calificada (entrevistador) que aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial, es una especie de filtro. (pág. 418)

La entrevista ayuda a interactuar con el entrevistado obteniendo datos de interés, dentro de la presente investigación se realizará una entrevista no estructurada a los empleados, administradora y propietario de la empresa The Fungus Garden.

Se utilizará una entrevista no estructurada porque en base al tema estudiado y a medida que se lleva a cabo la investigación se pueda tener la libertad de realizar preguntas al Biol. Ricardo Viteri propietario de la empresa para la recolección de información que aporten al plan de exportación, es decir, si tiene los recursos, conocimientos y medios necesarios para realizar con éxito la exportación del hongo de ostra en escabeche hacia el mercado destino- Inglaterra.

3.4.3. Encuesta

La encuesta es un cuestionario de preguntas de acuerdo a las necesidades y problemas de investigación. En ocasiones se recomienda utilizar preguntas cerradas para facilitar los resultados y análisis. Además, es más fácil para el encuestado porque solo deberá seleccionar la opción que crea conveniente y toma menos tiempo responder este tipo de preguntas en comparación con las preguntas abiertas. (Sampieri, 2010, pág. 220)

Es importante realizar esta técnica dentro de la investigación porque ayudará a la recolección de datos, mediante un cuestionario de preguntas cerradas dirigido a los importadores de hongos en Inglaterra para determinar la demanda y competencia del hongo de ostras en escabeche en el mercado objetivo.

Para llevar a cabo las encuestas a los 3 importadores mayoristas de hongos del “New Convent Garden” se utilizará como herramienta principal el internet, en el cual se envía el siguiente link: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd88QA4MMnuBu-6cdru0_7pFAn_vJfeyyPdr-sf2c0hVGh4g/viewform mediante el correo de cada uno, que abrirá una nueva pestaña donde se encuentren detalladas las preguntas para cada empresa importadora de hongos en Inglaterra y llegar a una conclusión sobre la comercialización e intereses que tengan del producto. De esta manera se obtiene un mayor grado de respuestas porque es fácil de contestar y no requiere mucho tiempo.

Revisar el formato de las encuestas en el Anexo 4.

3.5. Población

En el presente proyecto se escogió el mercado mayorista más grande de Inglaterra ubicado en Londres denominado “New Convent Garden” donde existen 3 empresas que importan hongos a continuación se detalla las mismas:

Tabla 2. Importadores de hongos en el Mercado Mayorista de Londres - Inglaterra

IMPORTADORES DE HONGOS	DIRECCIÓN	TELÉFONO/MAIL
Bruce White	11 Growers Pavilion ~ New Covent Garden ~ London SW8 5DZ	020 7498 0583 bruce@bruce-white.com www.bruce-white.com
Greenhill Mushrooms Ltd	C21-23 Growers Pavilion ~ New Covent Garden ~ London SW8 5JJ	020 7720 8681 simon@greenhillmushrooms.co.uk
Mushroom Man Co Ltd	D61 Growers Pavilion ~ New Covent Garden~ London SW8 5LL	020 7720 8833 info@mushroomman.co.uk http://www.mushroomman.co.uk/

Fuente: (New covent Garden Market, 2020)

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

La tabla anterior muestra la lista de importadores de hongos que comercializan en el mercado mayorista de Londres (New Convent Garden) junto con los datos e información de cada uno, esto servirá de apoyo para realizar las encuestas a través del correo electrónico.

Además, se tomará en consideración la información brindada por el Biol. Ricardo Viteri propietario The Fungus Garden y se escogió 3 de sus trabajadores del área operativa.

3.6. Muestra

Se escogerá como muestra el 100% de la población como el propietario de “The Fungus Garden”, 3 trabajadores del área operativa de la misma empresa y 3 importadores mayorista del “New Convent Garden”.

3.7. Análisis de los Resultados

3.7.1. Análisis de la observación realizada en la empresa The Fungus Garden

Se realizó la visita en las instalaciones de la empresa The Fungus Garden ubicada Vía a Rayocucho, KM 2 Calacalí, Quito, se creó en el 2002 como un proyecto familiar para satisfacer las necesidades de los clientes. Revisar en el Anexo 3 las fotos tomadas en la empresa.

Tabla 3. Ficha de Observación

INDICADORES	VALORACIÓN DE INDICADORES											
	CONDICIÓN		BAJO			MEDIO			ALTO		MUY ALTO	
	SI	NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Infraestructura adecuada para la producción	x											x
Tratamiento adecuado del Hongo	x											x
Área de producción equipada	x											x
Manipulación adecuada del producto para su almacenamiento	x											x
Buenas prácticas de producción	x											x
Normas sanitarias en orden	x											x
Suficiente materia prima para cumplir con la demanda	x											x

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la ficha de observación que se realizó durante la visita en la empresa The Fungus Garden se determina que dispone de instalaciones adecuadas para elaborar el hongo de ostra en escabeche, tienen cuartos que sirven como bodega donde son almacenados los hongos en fundas para el proceso de incubación, además cuenta con un espacio físico suficiente y la cantidad necesaria de empleados para realizar un producto en condiciones apropiadas.

La empresa tiene elementos apropiados para la fabricación, manipulación y almacenamiento del producto, cumpliendo con las normas y registros sanitarios mismo que se encuentra detallado en la etiqueta (Número de notificación sanitaria).

The Fungus Garden actualmente distribuye sus productos a nivel local (Quito) y fuera de la ciudad por medio de supermercados o ferias, es decir, posee capacidad de producción suficiente para seguir expandiéndose en el mercado local e internacional. Luego de realizar la esterilización del hongo y cumplir con todas las etapas se procede a envasarlos en frascos de vidrios para conservar mejor la calidad del hongo, después se etiquetan y se adecuan en cartones para llevarlos a bodega hasta que sean despachados.

De acuerdo al párrafo anterior la empresa está en condiciones para poder cumplir con los pedidos que realicen las empresas importadoras en el mercado destino acorde a la aceptación del producto que se llevó a cabo mediante las encuestas.

3.8. Entrevista no estructurada dirigida al Biol. Ricardo Viteri Gerente y Propietario de la empresa The Fungus Garden

De acuerdo a la definición de la entrevista no estructurada se llevaron a cabo preguntas abiertas tomando en cuenta los temas de interés para obtener datos los resultados esperados. De esta manera se abordarán temas como la creación de la empresa, elaboración del producto, precios y mercado.

Desde pequeño sentí mucho interés por conocer el reino de los hongos, tiempo después se presentó la oportunidad de viajar a Inglaterra donde estuve durante un año trabajando en una farmacéutica, luego de regresar al Ecuador en busca de una oportunidad laboral para estar cerca de mi familia no encontraba un lugar para trabajar, por tal motivo, empecé la aventura de producir y comercializar Hongos junto con mi esposa Lola Martínez Sala.

La empresa se creó en el año 2002 como un emprendimiento familiar para dar a conocer a las demás personas los hongos comestibles, debido que, en ese tiempo no había muchas empresas que se dedicaban a la producción y comercialización del mismo.

Actualmente cultivamos diferentes tipos de hongos comestibles y en varias presentaciones como: hongos frescos, secos, bandejas, escabeche, derivados de la ostra, shitake, ostra rosado, reishi. También, estamos pensando en la elaboración de cerveza a base de hongos para poder ofrecer a nuestros clientes.

Comercializamos un promedio de 1500 mensual de hongo de ostra en escabeche, sin embargo, estamos en la capacidad de doblar la producción en caso que la demanda lo amerite, tenemos dos presentaciones de 205g y 405g, en cuanto al frasco más pequeño su precio de venta al público es \$5 obteniendo el 50% de rentabilidad. El tiempo de duración es 6 meses si se mantiene en un lugar fresco, los productos son distribuidos a través de minoristas dentro y fuera de Quito, los envíos a otras provincias se realizan a través de servientrega o interprovinciales

Actualmente no tenemos conocimiento sobre las exportaciones del producto, pero me agrada la idea de expandirme a los mercados internacionales, tengo varios amigos que se dedican a la producción de otros productos y están exportando, por eso me motive a sacar todas las certificaciones y la firma electrónica para un futuro exportar mi producto.

Cuando nos presenten el plan de exportación bien elaborado estamos dispuestos adoptar la propuesta, analizando el capital que se requiere para invertir y la rentabilidad del proyecto. Sin embargo, en un futuro si realizamos las exportaciones me gustaría mantenerme con un promedio de 1 a 4 pallet para no tener que utilizar maquinaria, debido que, esto podría afectar la calidad del producto y se perdería su sabor original.

3.8.1. Análisis de los resultados de la entrevista no estructurada dirigida al Biol. Ricardo Viteri Gerente y Propietario de la empresa The Fungus Garden

De acuerdo a la entrevista realizada con el Biol. Ricardo Viteri se recolectó la información mediante un dialogo sobre la creación de la empresa, las variedades de producto, rentabilidad, su punto de vista sobre las exportaciones y principalmente el interés que tiene en ofrecer su producto en el mercado internacional, además, la capacidad económica que tiene para invertir y poder cubrir los costos/gastos de exportación.

3.9. Encuestas a Importadores de Hongos del Mercado Mayorista de Londres – Inglaterra

El formato de las encuestas digitales realizadas a los importadores de hongos del New Convent Garden Market mediante el correo electrónico se encuentra en el Anexo 4.

Adicional, en el Anexo 5 están los captures de pantalla de los correos enviados y las respuestas recibidas. A continuación, se presenta el análisis de cada pregunta junto con los resultados de forma gráfica:

1. ¿Actualmente realiza importaciones de hongos desde ecuador?

1. ¿Are you currently importing mushrooms from ecuador? / ¿Actualmente realiza importaciones de hongos desde ecuador?
3 respuestas

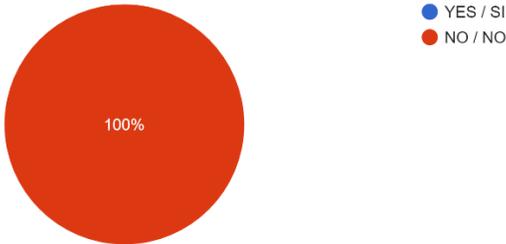


Figura 12. Importaciones desde Ecuador
Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la encuesta realizada a los 3 importadores mayorista de hongos del New Convent Garden respondieron que actualmente no realizan ninguna importación de hongos desde Ecuador, sin embargo, existen otras empresas que compran en dicho país otro tipo de producto alimenticio como banano, langostinos, vegetales en bruto, etc.

2. ¿Usted realiza importaciones desde otro país de Latinoamérica?

2. ¿Do you import from another Latin American country? / ¿Usted realiza importaciones desde otro país de latinoamerica?
3 respuestas

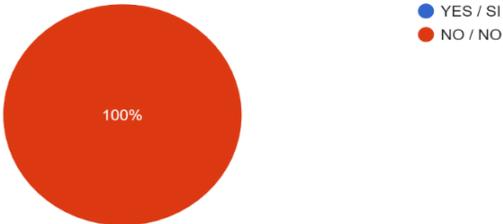


Figura 13. Importaciones desde Latinoamérica
Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 100% de los importadores del “New Covent Garden Market” respondieron que no compran ningún producto de hongos y sus derivados desde otro país de Latinoamérica.

3. ¿El hongo de ostra en escabeche se encuentra dentro de la lista de productos que comercializa?

3. ¿Is pickled oyster fungus on the list of products that you commercialize? / ¿El hongo de ostra en escabeche se encuentra dentro de la lista de productos que comercializa?

3 respuestas

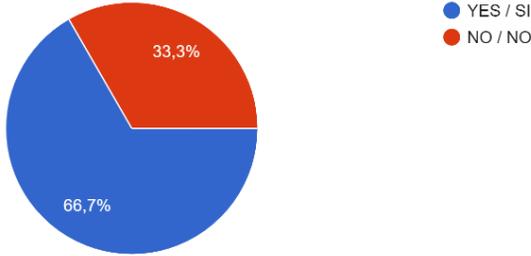


Figura 14. Comercialización de Hongo de ostra en escabeche

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

De los 3 importadores encuestados, dos realizan importaciones de hongo de ostra en escabeche en presentación de 250g y 280g, mismo que son comercializados a través de las cadenas de supermercados que existen en Londres.

4. ¿Cuál es el nivel de demanda que tiene el hongo de ostra en escabeche en el consumidor final?

4. ¿Which is the level of demand that the pickled oyster fungus has in the final consumer? / ¿Cuál es el nivel de demanda que tiene el hongo de ostra en escabeche en el consumidor final?

3 respuestas



Figura 15. Demanda del producto

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 100% de los importadores mayorista de hongos indican que la demanda local del producto es diaria, porque en el Reino Unido tienen gran acogida a los hongos comestibles y los consumidores integran dicho producto dentro de sus comidas alimenticias para llevar una dieta equilibrada.

5. ¿Usted está dispuesto a conocer el hongo de ostra en escabeche de la empresa the fungus garden?

5. ¿Are you willing to know the pickled oyster mushroom of the fungus garden company? / ¿Usted está dispuesto a conocer el hongo de ostra en escabeche de la empresa the fungus garden?
3 respuestas

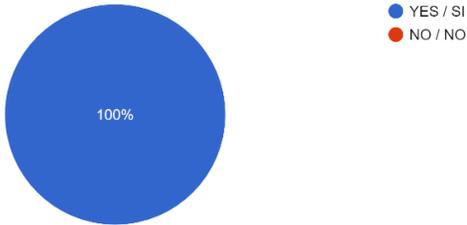


Figura 16. Conocimiento del producto

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 100% de los importadores desean conocer el producto porque a pesar que existen muchos tipos de hongos la mayoría de proveedores realizan la comercialización de hongos en presentación de bandejas o latas.

6. ¿Desea tener más información sobre el producto?

6. ¿Would you like to have more information about the product? / ¿Desea tener más información sobre el producto?
3 respuestas



Figura 17. Información sobre el producto

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 100% de los importadores desean conocer y tener mayor información del hongo de ostra en escabeche porque en Inglaterra se puede encontrar productos elaborados con hongos como: sopas en lata, espagueti, cerveza, entre otros, sin embargo, son pocos los proveedores que se dedican a elaborar un producto terminado este ingrediente.

7. ¿Le gustaría importar el hongo de ostra en escabeche desde Ecuador?

7. ¿Would you like to import pickled oyster fungus from ecuador? / ¿Le gustaría importar el hongo de ostra en escabeche desde ecuador?

3 respuestas

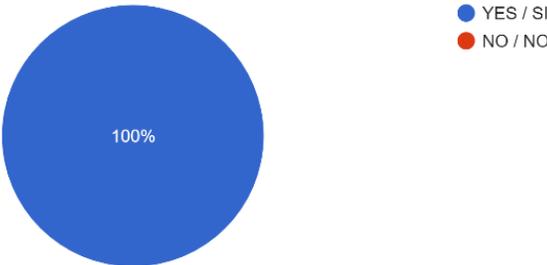


Figura 18. Importar hongo de ostra en escabeche desde Ecuador

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 100% de los importadores de hongos del New Convent Garden les gustaría comprar el hongo de ostras en escabeche para importar y distribuir en el mercado local de Inglaterra, a través, de cadena de supermercados aprovechando el acuerdo comercial que existe entre ecuador y la unión europea para beneficiarse de las preferencias arancelarias.

8. Si respondió no la pregunta anterior justifique su respuesta

De acuerdo al grafico anterior todos los encuestados le gustaría importar el producto, por tal motivo, no existe respuestas a esta pregunta.

9. ¿Para usted cual sería el valor considerable a pagar por la presentación 225g?

9. ¿According to you, which is the considerable amount of money to pay for the 225 gr presentation? / ¿Para usted cual sería el valor considerable a pagar por la presentación 225g?
3 respuestas

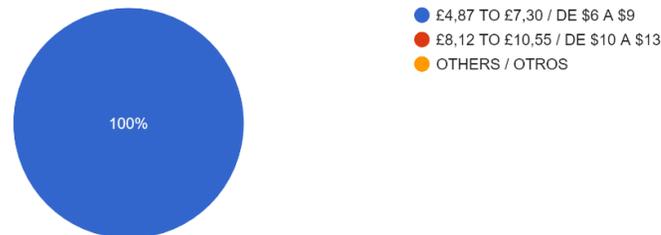


Figura 19. Precio del producto

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

Para realizar esta pregunta dentro de la encuesta se analizó el mercado local en el país destino comparando los precios con los productos similares que importan las empresas encuestadas, el 100% de los encuestados indicó sobre el precio dispuesto a pagar por el hongo de ostra en escabeche es entre 4,87 a 7,30 GBP (libras esterlinas) por la presentación de 225g, convertidos a la moneda oficial del país de origen está de 6 a 9 USD (dólares americanos).

10. La empresa que elabora el producto es nueva en el mercado internacional y su propuesta del término de negociación es FOB. Esta dispuesto adquirir el producto bajo este término de negociación.

10. The company that elaborates the product is new in the international market, and its proposal about the trading term is FOB. ¿Are you willing to ...uirir el producto bajo este término de negociación
3 respuestas

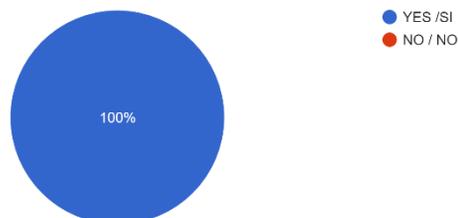


Figura 20. Término de negociación

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

La mayoría de los importadores de hongos realizan las importaciones bajo el término FOB porque implica reducir los gastos de exportación, por tal motivo, el 100% de los encuestados están de acuerdo con dicho término para la importación de hongo de ostras en escabeche.

11. ¿Cuál es la cantidad del producto que le gustaría adquirir para poder comercializar?

11. ¿Which is the amount of product that you would like to purchase in order to commercialize it? /

¿Cuál es la cantidad del producto que le gustaría adquirir para poder comercializar?

3 respuestas

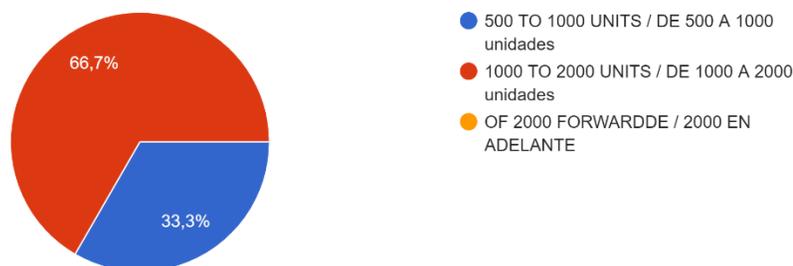


Figura 21. Cantidad del producto que desea adquirir

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

Del 100% del grupo de encuestados, 2 les gustaría adquirir entre 1000 a 2000 unidades porque además de vender a tiendas minorista también distribuyen a cadenas de supermercados, sin embargo, 1 de los encuestados les gustaría adquirir entre 500 a 1000 unidades debido que vende sus productos a restaurantes, tiendas pequeñas o empresas de catering.

12. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría tener información sobre el producto?

12. ¿By which communication channel would you like to receive information about the product? /

¿Por qué medio de comunicación le gustaría tener información sobre el producto?

3 respuestas

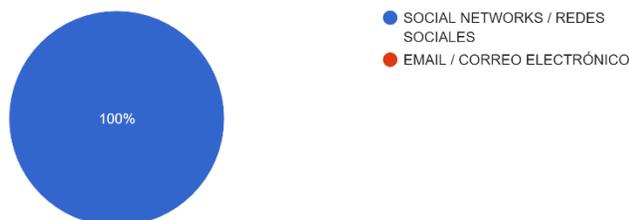


Figura 22. Medios de comunicación

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 100% de los encuestados les gustaría obtener la información del producto a través de redes sociales, porque hoy en día el uso de dicho medio de comunicación es un hábito en la vida cotidiana de muchas personas, por tal motivo, la mayoría de empresas deciden realizar publicidad por este medio, además porque sus costos son más económicos, por esta razón a las personas les resulta más rápido ver una publicidad al acceder a cualquier red social que al abrir el correo electrónico.

3.9.1. Análisis de los resultados obtenidos mediante las encuestas realizada a los importadores

Las encuestas realizadas estuvieron dirigido a 3 importadores mayoristas de hongos que se encuentran en el “New Convent Garden Market” de Londres – Inglaterra y distribuyen localmente a las tiendas pequeñas, restaurantes, catering, entre otros. Las encuestas fueron realizadas mediante un link enviado al correo electrónico de cada empresa donde aparece otra pestaña con una encuesta virtual y escogían la opción que creían conveniente, de esta manera se llevó a todas las respuestas para poder determinar la aceptación del hongo de ostras en escabeche en su nicho de mercado.

El resultado fue favorable porque según las opciones que escogieron muestran interés por el producto y están de acuerdo con el termino de negociación propuesto. Además, dos de las empresas importan el hongo de ostra en escabeche en otra marca, es favorable porque conocen un producto similar comparado con el ofrecido por la empresa The Fungus Garden. Todos los importadores les gustaría tener más información acerca del hongo de ostra en escabeche a través de las redes sociales.

3.10. Encuesta a los trabajadores encargados del área operativa

En el presente proyecto se escogieron a 3 personas de la empresa The Fungus Garden que están involucradas en la elaboración del hongo ostra en escabeche.

Revisar el Anexo 6 sobre el formato utilizado en la siguiente encuesta.

1. ¿Usted tiene algún conocimiento sobre los procedimientos a seguir en una exportación?

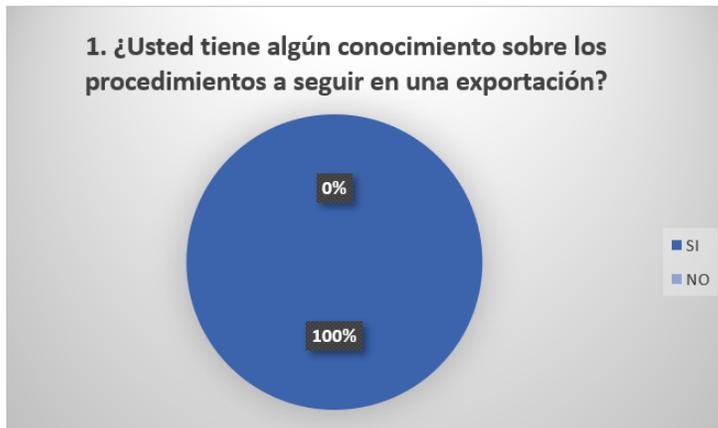


Figura 23. Conocimiento sobre exportaciones

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 100% de los trabajadores del área operativa en la empresa The Fungus Garden no cuenta con conocimientos para realizar una exportación, sin embargo, el presente proyecto servirá como guía para adquirir información y poder realizar futuras exportaciones.

2. ¿Usted tiene conocimientos sobre los requisitos y/o documentos que se deben obtener para realizar una exportación?

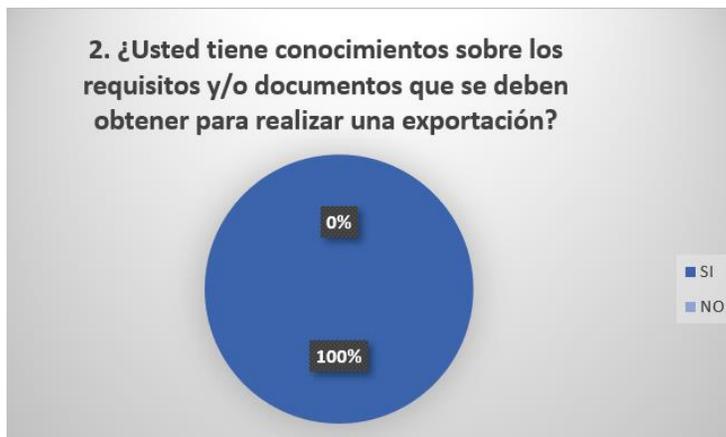


Figura 24. Conocimientos de los requisitos y/o documentos para exportar

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 100% del personal en el área operativa no tiene conocimientos sobre los requisitos o documentos necesarios para llevar a cabo una exportación.

3. ¿Usted tiene conocimiento si la empresa ha considerado la exportación de sus productos?



Figura 25. Conocimiento sobre la exportación de los productos que elabora la empresa

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 67% del personal encuestado reconoció que en algún momento el propietario de la empresa mencionó sobre las intenciones que tiene de exportar sus productos hacia otros países, sin embargo, uno de ellos indicó no saber sobre el mencionado hecho.

4. En caso que la empresa decida exportar ¿Usted cree que tiene la capacidad de doblar su producción para cubrir parte de la demanda en el exterior?

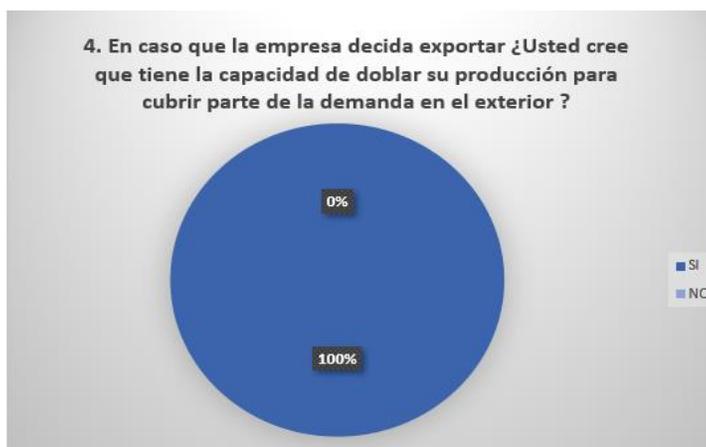


Figura 26. Capacidad de Producción

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 100% de los trabajadores encuestados contestaron que, si pueden elaborar más productos en comparación a las cantidades que realizan actualmente al mes, debido que, tienen las herramientas suficientes para aumentar la producción en caso que la demanda lo amerite.

5. ¿Considera usted que dentro de las variedades de productos que elaboran, el hongo de ostra en escabeche es ideal para ingresar a un mercado internacional?

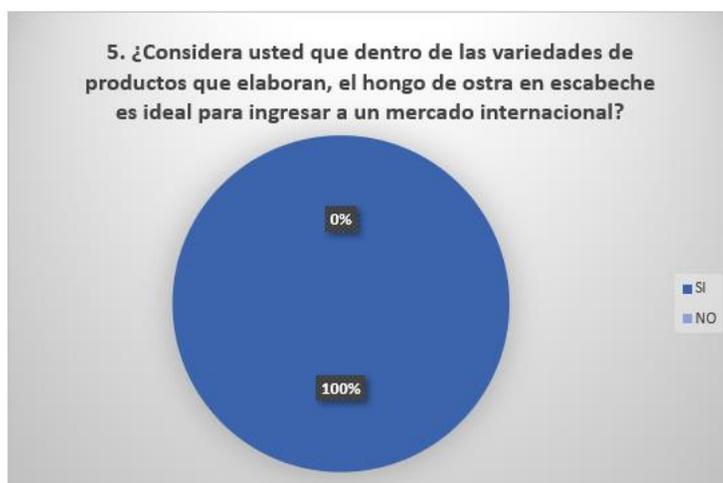


Figura 27. Producto ideal para ingresar en el mercado internacional

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

Todos los trabajadores del área operativa de la empresa están de acuerdo que el hongo de ostra en escabeche sería uno de los productos ideales para la exportación porque tiene buen sabor y es para consumo instantáneo.

6. ¿La empresa posee algún vehículo para transportar desde sus instalaciones hasta el puerto de Guayaquil?

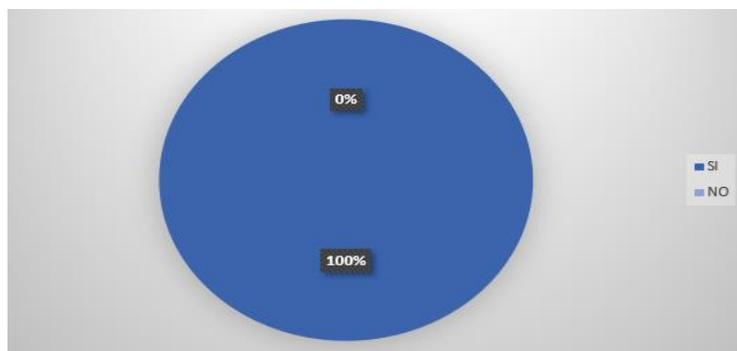


Figura 28. Transporte Interno

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 100% de los encuestados indicaron que la empresa no tiene un vehiculo propio para realizar el transporte de los pallets desde Quito a Guayaquil en caso realizar una exportación, sin embargo, el propietario tiene un vehiculo para realizar las entregas a las tiendas minorista a nivel de Quito y sus alrededores, para los envios a otras ciudades se realiza por medio de servientrega o encomiendas de los buses interprovinciales.

7. ¿Tiene usted conocimientos sobre el empaque y embalaje adecuado para una exportación?

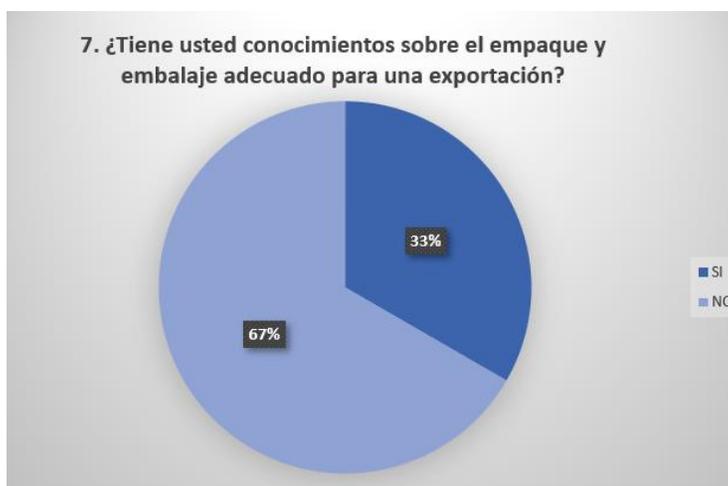


Figura 29. Conocimiento de empaque y embalaje

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El 67% de los encuestados indican que no tienen conocimiento sobre el empaque y embalaje adecuado para la exportación, sin embargo, uno de ellos tiene experiencia adquirida en un empleo anterior, pero con otro tipo de producto alimenticio.

CAPITULO IV

DESARROLLO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN

4.1. Perfil de la Empresa

4.1.1. Misión

Según (The Fungus Garden, 2020) su misión es “Involucrar a todos nuestros clientes y amigos dentro del fantástico mundo de los hongos cultivados de forma orgánica e incluyendo ideas de permacultura (optimización del uso del agua, reciclar y reusar todo lo posible los materiales, no uso de agroquímicos, compostar los desperdicios orgánicos) en toda nuestra granja.”

4.1.2. Visión

Según (The Fungus Garden, 2020) “Queremos lograr un lugar mágico, entorno a los hongos y respetando el medio ambiente.”

4.1.3. Estructura Organizacional

A continuación, se presenta el organigrama de la empresa:

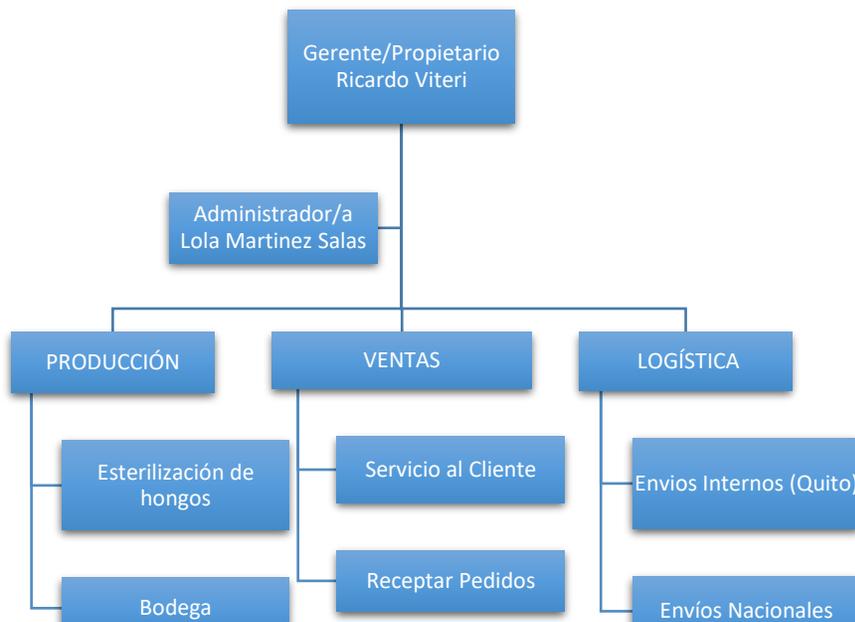


Figura 30. Estructura organizacional de la empresa

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la Figura 30 se muestra la estructura organizacional de la empresa dirigida por el Propietario Biol. Ricardo Viteri junto con su esposa la Sra. Lola Martínez Salas administradora, y los demás departamentos que tiene actualmente la empresa The Fungus Garden.

4.1.4. Análisis FODA de la empresa

- **Fortalezas**

La empresa tiene cultivos propios

Disponibilidad de recursos para la elaboración del producto

Reconocimiento y premios de Ferias

Opiniones positivas de los clientes sobre la empresa.

- **Oportunidades**

Dar a conocer el producto en los mercados internacionales.

Participación en eventos de ferias nacionales con productos relacionados

Crecimiento de la demanda en este nicho de mercado

- **Debilidades**

Inexperiencia y desconocimiento en el mercado internacional

Distribución limitada del producto

- **Amenazas**

Variación en los gustos de los consumidores

Aumento del precio en la materia prima.

4.2. El Producto

4.2.1. Generalidad del producto a exportar

La empresa The fungus garden lleva muchos años produciendo hongos en varias presentaciones, entre ellos se encuentran los hongos de ostra en escabeche que se elaboran con vinagre, cebolla, zanahoria, aceite de girasol y su ingrediente principal el hongo ostra.

Su presentación es de 225g en un envase de vidrio. No contiene azúcar, es medio en grasas y sal. Una vez obtenido el producto final su tiempo para el consumo es 6 meses conservado en lugares fresco. (The Fungus Garden, 2020)



Figura 31. Hongo de ostra en escabeche

Fuente: (The Fungus Garden, 2020)

En la Figura 31 se observa la presentación del producto que ofrece la empresa The Fungus Garden en frasco de vidrio, listo para realizar su comercialización.

4.2.2. Ventajas del producto

- El hongo de ostras en escabeche es de uso instantáneo para añadir directamente a los platillos con proteínas, en sándwiches, parrilladas, ensaladas, entre otros
- Los consumidores que tienen una dieta equilibrada pueden añadirlo a sus comidas por las propiedades nutricionales que posee.
- En comparación con la competencia indirecta ofrece un mejor precio en el mercado.

4.2.3. Proceso de elaboración del producto.



Figura 32. Proceso de elaboración del producto

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

La Figura 32 muestra el proceso de elaboración del hongo ostra en escabeche de la empresa The Fungus Garden.

El primer paso para la elaboración del producto es el picado de pajas, se realiza mediante una cortadora de césped. Luego, se dejan las pajas en bolsas plásticas con agua limpia se humedecen para que alcance entre 65 a 70% de humedad.

Después que las pajas cumplan con la humedad requerida se procede a la esterilización del mismo, se sumergen en agua tibia entre 90° a 100° durante 5 a 20 min, este paso es muy importante porque se realiza cuidadosamente para conservar los nutrientes.

Una vez que se realiza el proceso de esterilización se escurren y se enfrían para mezclar con carbonato de calcio, después se espera que la paja alcance los 30°C para poder mezclar con semilla en grano y colocar en fundas plásticas hasta 5 kg. Este llenado se realiza a mano para evitar espacios de aire en las bolsas y el sustrato.

Luego, se realiza la etapa de incubación durante este proceso se recomienda que las pajas estén con poca ventilación y con temperaturas entre 22° a 26°C. Por esta razón las instalaciones de la empresa The Fungus Garden donde se realiza la elaboración del producto están cubiertos de plásticos negros para evitar que ingrese la luz. También, se realizan pequeñas perforaciones con clavo desinfectado con alcohol para prevenir que las pajas se pudran durante este proceso, dicho procedimiento (incubación) puede durar hasta 3 semanas.

Las instalaciones de la empresa cuentan con luz artificial para someter las pajas entre 8 a 10 horas de luz con mucha ventilación y lograr alcanzar la temperatura entre 16° a 20°C. Después de 4 a 10 días empieza la etapa del cultivo, cuando aparecen sustrato de hongos en las perforaciones antes realizadas.

Cuando empiezan a salir los sustratos y se obtiene la materia prima (hongo ostra) se realiza el proceso de escabeche, donde se mezclan distintos ingredientes como: vinagre, cebolla, zanahoria, y otras especies para llegar al producto final.

Finalmente, se realiza el envasado en frascos de vidrios que aseguran la conservación del producto durante su vida útil y se empacan en cajas de cartón para almacenarlos en bodega hasta ser despachados.

4.2.4. Análisis FODA del producto



Figura 33. Análisis FODA del producto

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la figura 33 se muestra el análisis FODA del producto, es decir, las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene el hongo de ostra en escabeche.

4.2.1. Clasificación Arancelaria del producto

La nomenclatura arancelaria común de la Comunidad Andina facilita la identificación de mercancías que se caracterizan por tener una codificación para uso de las importaciones y exportaciones a nivel mundial. Están conformados por 10 dígitos, los primeros seis números son establecidos de forma común a nivel internacional. El primer y segundo dígito corresponden al capítulo, el tercer y cuarto número describe la partida arancelaria, el quinto y sexto describen las subpartidas arancelarias, el séptimo y octavo número son establecidos a nivel regional y los últimos dígitos corresponden a la numeración nacional de cada país. (Comité de Comercio Exterior, 2013)

En la nomenclatura arancelaria la sección de productos del Reino Vegetal en el capítulo 7 hace referencia a las hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios, en la nota explicativa 2 del

mismo menciona la partida 07.09 que la expresión hortaliza comprende también la familia de los hongos comestibles.

El hongo de ostras en escabeche por sus características no puede ser clasificado dentro del capítulo 7, debido que, es un producto preparado y conservado con vinagre. Sin embargo, en las notas explicativas del capítulo 20 (Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas) literal 3 menciona la partida 20.01 que comprende todos los productos del Capítulo 7.

El producto del presente proyecto está clasificado de la siguiente manera:

Sección IV: Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados

Capítulo 20: Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.

Partida 20.01: Hortalizas, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético.

Subpartida 20.01.90: -Los demás

4.2.2. Clasificación Arancelaria Ecuador

El Comité de Comercio Exterior clasifica al hongo de ostras en escabeche dentro del Reino Vegetal correspondiente al Capítulo 7 del arancel, sin embargo, los ultimo 4 dígitos pertenecen a la NANDINA y al arancel del Ecuador.

Según el sitio web (Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI, 2020) hace referencia a la nomenclatura Nandina como la codificación de los productos basados en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancía para todos los países miembros de la Comunidad Andina, entre ellos, se encuentra Ecuador.

Dentro de la Nomenclatura de Designación y Codificación de mercancías del Ecuador emitido por el Comex (Comité de Comercio Exterior) y el Ministerio de Comercio Exterior el hongo de ostras en escabeche se clasifica en: **20.01.90.90.00** que corresponde a los productos preparados y conservados en vinagre entre ellos las setas u hongos. (Comex y Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

4.2.3. Clasificación Arancelaria de la Unión Europea

En la siguiente figura del arancel del Reino Unido se encuentra la clasificación del hongo de ostra en escabeche:

Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados		SECCIÓN IV (16 - 24)	
+	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	16	
+	Azúcares y artículos de confitería	17	
+	Cacao y sus preparaciones	18	
+	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	19	
-	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas	20	
-	Hortalizas, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético	20	01
+	Pepinos y pepinillos	20	01 10 00 00
-	Los demás	20	01 90 00 00
	Chutney de mango	20	01 90 10 00
	Frutos del género Capsicum (excepto los pimientos dulces)	20	01 90 20 00
+	Maíz dulce (Zea mays var. saccharata)	20	01 90 30 00
	Ñames, boniatos y partes comestibles similares de plantas, con un contenido de almidón o de fécula superior o igual al 5 % en peso	20	01 90 40 00
-	Setas	20	01 90 50 00
	Sin adición de azúcar	20	01 90 50 10
	Las demás	20	01 90 50 90

Figura 34. Clasificación del Hongo de ostra en escabeche del arancel del Reino Unido

Fuente: (TARIC, 2020)

En la Figura 34 muestra la sección 4 donde detalla los productos de la industria alimentaria y el Capítulo 20 hace a referencia a las preparaciones realizadas con hortalizas u otras plantas, dentro de esta clasificación se encuentra las setas o también conocidos como hongos dependiendo del país, debido que, la elaboración del hongo de ostra de escabeche su ingrediente principal es la seta combinado con vinagre para su mejor conservación.

En la siguiente tabla muestra los impuestos pertenecientes a la partida **20.01.90.50.10** donde está clasificado el hongo ostra en escabeche:

Tabla 4: EU derechos de Importación

Origen	Tipo de medida	Derecho de aduana	Condiciones	Pie de página	Legislación europea
Cualquier País	Derecho terceros países	16.00%			<u>R2204/99</u>
Ecuador	Preferencias arancelarias	0%			<u>D2369/16</u>

Fuente: (Trade Helpdesk, 2020)

En la tabla 3 muestra el derecho de aduana correspondiente a las importaciones que provienen del Ecuador bajo la subpartida 20.01.90.50.10 pagando el 0% por sus productos según la normativa vigente D2369/16 tomada por la Decisión del Consejo de la Unión Europea realizada el 11 de Noviembre del 2016 menciona el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus países miembros como Colombia y Perú, por otra parte, para tener en cuenta la adhesión de Ecuador. (Decisión del Consejo de la Unión Europea, 2016)

4.3. Envase, Empaque y Embalaje

4.3.1. Regla del embalaje y etiquetado de la Unión Europea

De acuerdo al reglamento 1169/2011 descrito en el capítulo 2 literal 2.4.5 sobre el etiquetado del producto, el hongo de ostra en escabeche cumple con la mayoría de parámetros establecidos a excepción del idioma, porque actualmente la empresa The Fungus Garden registra su información en español (idioma del país de origen – Ecuador) debido que distribuye el producto a nivel nacional. Sin embargo, para poder comercializar el hongo de ostra en escabeche al territorio aduanero deberá ofrecer la información en inglés (idioma nativo de Inglaterra).

En Ecuador es obligatorio que todos los productos tengan un semáforo nutricional en la etiqueta, sin embargo, para poder ingresar al Reino Unido deberá quitar este símbolo, es decir, la etiqueta de la empresa The Fungus Garden para exportar a Inglaterra deberá ser como muestra en el siguiente gráfico, conservando el formato de la etiqueta original.



Figura 35. Etiqueta del producto para ingresar a Inglaterra
Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la figura anterior se muestra la etiqueta del hongo de ostra en escabeche que debería usar la empresa The Fungus Garden para poder ingresar al mercado de Inglaterra, con referencia a la imagen original se realizaron cambios como: el idioma, se quitó el semáforo nutricional y se agregó las recomendaciones de uso, para cumplir con las disposiciones y/o requisitos de las normas de etiquetado del Reino Unido.

4.3.2. Envase del producto

La empresa The Fungus Garden elabora el hongo de ostras en escabeche para su comercialización es frasco de vidrios con tapa de aluminio en presentación de 220gr. A continuación, se detalla la descripción del envase:

- Capacidad: 225 gr
- Color de frasco cristalino y tapa color dorada.
- Dimensiones del frasco: Altura: 10 cm Diámetro/Ancho: 8cm



Figura 36. Envase del producto
Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la Figura 36 muestra el envase que utiliza la empresa The Fungus Garden para comercializar su producto a nivel local, sin embargo, para poder trasladar el producto hasta Inglaterra se recomienda utilizar cajas de cartón con las siguientes medidas:



Figura 37. *Empaque del producto*

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la figura 37 se puede observar la caja con sus medidas, tiene 0.23 m de alto x 0.26 m de ancho x 0.35 m de largo. Su capacidad es de 24 frasco por caja y están distribuidos de la siguiente manera: 4 columnas, 3 filas y dos pisos.

En el presente proyecto se sugiere a la empresa The Fungus Garden utilizar el empaque hecho con cartón corrugado porque ayuda a proteger el producto durante su traslado hasta el país destino, debido que, es un buen amortiguante y resistente a las vibraciones que sufrirá en el transporte.

4.3.3. Etiquetado del producto



Figura 38. *Etiqueta del producto en Ecuador*

Fuente: The fungus garden

En la Figura 38 muestra la etiqueta actual del hongo de ostra en escabeche para su comercialización a nivel nacional, conteniendo la siguiente información:

- Nombre de la empresa y producto
- Información nutricional

- Nombre y datos del productor
- Ingredientes
- Contenido del producto expresado en gramos
- Fecha de elaboración y vencimiento
- Recomendación para su conservación
- País de origen
- Semáforo nutricional

Tabla 5. Detalles del etiquetado del hongo de ostra en escabeche

PARTES DEL ETIQUETADO DEL PRODUCTO	
IMAGEN	DESCRIPCION
	EMPRESA: The fungus Garden PRODUCTO: Hongo de ostra en escabeche LOGOTIPO.
	Elaborado por: MARTINEZ SALAS LOLA MERCEDES PRINCIPAL LOTE 5 VÍA RAYACUCHO CALACALÍ- QUITO-ECUADOR www.thefungusgarden.com thefungusgarden@hotmail.com 0999659317
	Ingredientes: Hongo ostra frescos , vinagre, aceite vegetal, zanahoria, cebolla, ají, sal, ajo, tomillo, romero, pimienta, laurel. Notificación Sanitaria: NO 12601-ALN-1216 LOTE: P.V.P: Fecha de elaboración: Fecha de vencimiento: Mantener en un lugar fresco y seco.
	INFORMACION NUTRICIONAL: Tamaño por porción: 30g, Porciones por envase: aprox. 8, Cantidad por porción, Energía: 147 kJ 35Cal, Energía de grasa 126 kJ 30 Cal, %VDR*, Grasa Total: 3g 4%, Grasa saturada: 0g 0%, Grasa trans 0g, Grasa Monoinsaturada 1g, Grasa Poliinsaturada 2g, Colesterol: 0mg 0%, Sodio 160mg 7%, Carbohidratos totales 2g 1%, Proteína 0g 0%. *Los porcentaje de valores diarios están basados en una dieta de 8380kJ (2000 calorías)
	MEDIO: en GRASA MEDIO: en SAL No contiene AZÚCAR

Fuente: (The Fungus Garden, 2020)

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

La tabla 5 está relacionada con la figura 38 detallando cada una de las partes del etiquetado con la información respectiva sobre el hongo de ostra en escabeche. Esta información sirve para dar a conocer al cliente sobre el producto que van a consumir.

4.3.4. Normas ISO 3394

Las dimensiones que indica la presente norma hacen referencia a las cajas master y pallet que se deben utilizar para el envío de mercadería a nivel mundial dependiendo del medio de transporte. Como base la parte externa de la caja debe tener: 60 x 40, 30 x 40, entre otras, y los pallets si es vía marítima se utilizan de 100 x 120cm, en caso de ser aéreo es de 120 x 80cm.

En la presente investigación se enviará el producto a un país miembro de la unión europea, por lo tanto, en la mayoría de este continente para su mejor estiba utilizan el Euro Epal Pallet. Según (Asociación Europea de Pallet, 2020), sus comités y asociados permiten el intercambio global de pallets principalmente en Europa con medidas de 120 x 80cm para evitar daños del empaque durante la manipulación y transporte.

De acuerdo al párrafo anterior se sugiere a la empresa The Fungus Garden utilizar el Epal pallets para enviar el hongo de ostra en escabeche a los importadores mayoristas de hongo del New Convent Garden ubicado en Londres – Inglaterra.

4.3.5. Cantidad a Exportar

Para realizar una exportación es necesario conocer las cantidades que pueden enviarse en un pallet o contenedor dependiendo del medio de transporte a utilizar y la forma de envío.

Considerando que el término de negociación- FOB, el transporte que se va a utilizar para enviar el hongo de ostra en escabeche a Londres- Inglaterra es vía marítima. De acuerdo a la (Asociación Europea de Pallet, 2020) se utilizará las medidas 120 x 80cm para una mejor estiba y manipulación de la carga.

Con relación al párrafo anterior y a la figura x sobre el empaque a utilizar en el presente proyecto las cajas quedan distribuidas de la siguiente manera en el pallet:

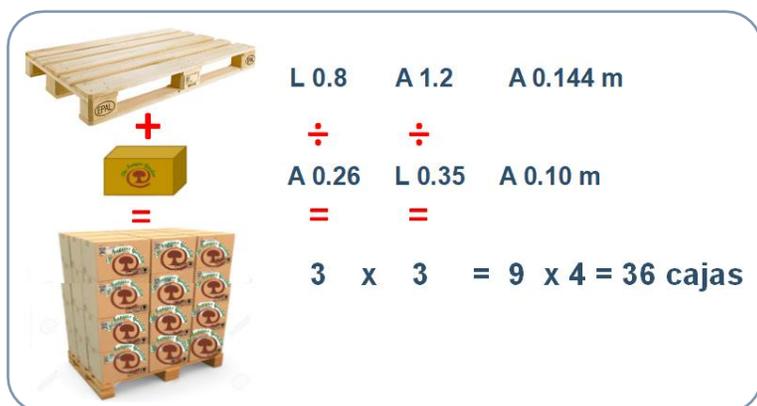


Figura 39. Carga paletizada

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

Para determinar la cantidad de carga paletizada como se muestra en la figura 39 primero se debe convertir en la misma unidad de medida las dimensiones del pallet y las cajas, en el presente proyecto se utiliza el euro pallet de 0,8 x 1,2 m y el empaque de 0,26 x 0,35 x 0,23m dividiendo los lados (largo/ancho) entre sí para acomodar las cajas dando como resultado 9 por cada piso, referente al material que es envasado y empacado el hongos de ostra en escabeche permite la apilar hasta 4 cajas, es decir, se multiplica 9 x 4 es igual a 36 cajas por pallet (864 unidades/pallet).

4.4. Información general del país de origen (Ecuador)

4.4.1. Indicadores económicos

Tabla 6. Indicadores económicos de Ecuador

INDICADORES ECONÓMICOS	2016	2017	2018
PIB (miles de millones de USD)	99.94	104.3	108.4
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	85.359	87.381	88.594
PIB per cápita (USD)	5176.06	5205.76	5185.09
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	38.2	44.6	45.2
Tasa de inflación (%)	1.902	1.946	2.521
Tasa de población (% de la población activa)	65.3	66	65.2
Transacciones corrientes (miles de millones de USD)	224.77	-328.21	-884.89
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	1.3	-0.5	-1.2

Fuente: (Banco central del Ecuador, 2020)

En la tabla 6 muestra los indicadores económicos de Ecuador durante tres años consecutivos, el producto interno bruto – PIB mide la producción de bienes y servicios durante un período de tiempo, en este caso se toma como referencia desde el año 2016 al 2018, tomando en consideración que durante los últimos años ha ascendiendo de 99.94 a 108.4 mil millones de

dólares, en comparación con el PIB anterior el crecimiento de precio constante (PIB precio constante) también ha incrementado, este método mide los bienes y servicios producidos en el país incluido la variación de precio, es decir, la inflación y/o deflación que ha sufrido el Ecuador durante ese lapso de tiempo.

El endeudamiento del estado permite conocer las deudas que mantiene el país para obtener recursos, las mismas que han ido incrementando en los últimos años para sustentar el presupuesto del estado ecuatoriano.

La tasa de inflación del año 2017 al 2018 incrementó 0.575%, porque durante ese período de tiempo los productos y servicios han elevado su precio. En el año 2018 en Ecuador se incrementado el desempleo y como consecuencia la tasa activa población fue afectada disminuyendo 0.8% con relación al año anterior.

Las transacciones corrientes en el Ecuador han sido afectadas en los últimos años, debido que, se ha importado más productos y servicios en comparación con las exportaciones, dando como resultado un déficit en la balanza comercial.

4.4.2. Relación comercial Ecuador – Reino Unido

En el presente proyecto se utilizarán datos estadísticos oficiales de PROECUADOR (Promoción de exportaciones e inversiones) encargado de fomentar y ejecutar ofertas sobre los productos nacionales para incursionar en el mercado internacional, A continuación, se muestra la balanza comercial no petrolera:

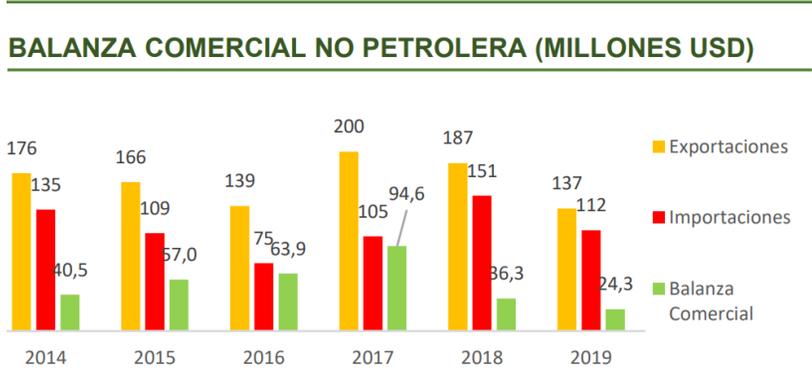


Figura 40. Balanza Comercial No Petrolera entre Ecuador y Reino Unido
Fuente: (PROECUADOR, 2020)

La figura 40 muestra datos estadísticos de la balanza comercial no petrolera que abarca productos como: banano, café, langostino, coco, vegetales, entre otros de carácter alimenticios. Se puede observar en el gráfico que las exportaciones del Ecuador han disminuido en los últimos años, sin embargo, la balanza comercial sigue estando positiva debido que las importaciones también bajaron en conjunto con las exportaciones. Se puede determinar con los datos demostrado en la figura que existe un nivel de demanda en el Reino Unido por los productos ecuatorianos.

Las exportaciones se han reducido los últimos años esto demuestra las exigencias que tienen los productores ecuatorianos en promover sus productos e incursionar en el mercado internacional, el presente proyecto aportará que la empresa The Fungus Garden a igual que otros productores tengan la oportunidad de expandirse hacia otros mercados con la ayuda de una guía de exportación que facilite dicho objetivo.

PRODUCTOS EXPORTADOS ECUADOR – REINO UNIDO (MILES USD)

DESCRIPCIÓN	2018 ENE-OCT	2019 ENE-OCT	ARANCEL 2019
Las demás bananas frescas tipo cavendish	43,088	45,055	83 EUR/1000 kg net
Listados en agua y sal	53,575	33,227	0%
Los demás langostinos (género de las familia penaeidae) congelados	1,456	9,349	0%
Langostinos enteros congelados	357	8,997	0%
Coco, abacá y demás fibras textiles vegetales en bruto	4,616	4,946	0%

Figura 41. *Productos Ecuatorianos exportados hacia el Reino Unido*

Fuente: (PROECUADOR, 2020)

En la figura 41 muestra una lista de los productos que más se exportan hacia el Reino Unido, se puede observar que la mayoría de productos tienen 0% de arancel, esto se debe al acuerdo comercial que existe actualmente entre Ecuador y la Unión Europea. El producto de la presente investigación también es beneficiado con este acuerdo como muestra el literal 4.2.3 sobre la clasificación arancelaria del hongo de ostra en escabeche obteniendo el 0% de derechos en aduana.

**PRODUCTOS IMPORTADOS ECUADOR – REINO UNIDO
(MILES USD)**

DESCRIPCIÓN	2018 ENE-OCT	2019 ENE-OCT	ARANCEL 2019
Los demás whiskies	15,944	15,558	0%
Los demás productos inmunológicos	10,897	9,095	0%
Los demás libros, folletos y similares	1,575	6,473	0%
Los demás grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos	-	3,303	0%
Extractos y concentrados alcohólicos para la elaboración de wisky	1,930	2,749	0%

Figura 42. Productos importados desde Reino Unido

Fuente: (PROECUADOR, 2020)

Los productos importados desde Reino Unido también tienen beneficios como las exportaciones gracias al mismo acuerdo comercial que existe entre ambos países, por tal motivo, el listado de productos que muestra la figura 42 tiene 0% de derecho en aduana.

**COMERCIO POTENCIAL
2018 (MILLONES USD)**

- ➔ Bananas frescas o secas
US\$ 672
- ➔ Conservas de atún, listados y bonitos
US\$ 475
- ➔ Camarones y langostinos congelados
US\$ 387
- ➔ Hortalizas congeladas
US\$ 241
- ➔ Coco, abacá ramio y demás fibras textiles vegetales
US\$ 29
- ➔ Plátanos frescos o secos
US\$ 27

Figura 43. Productos potenciales de Ecuador en Reino Unido

Fuente: (PROECUADOR, 2020)

De acuerdo a la figura 43 uno de los mercados potenciales en el 2018 son las hortalizas congeladas con \$241 millones de dólares, a pesar que, el hongo de ostra en escabeche no es igual, este producto se encuentra dentro de la misma clasificación arancelaria como indica el literal 4.2.3 de Hortalizas, es decir, en el Reino Unido existe una gran demanda por este

segmento, beneficiando a la empresa The Fungus Garden para introducir el hongo de ostra en escabeche como una nueva alternativa en el mercado inglés.

4.4.3. Acuerdos comerciales

Actualmente Ecuador tiene un acuerdo multipartes con la Unión Europea que entró en vigencia el 1 de enero del 2017 contribuyendo al crecimiento de la economía ecuatoriana, debido que, los países europeos tienen un gran poder adquisitivo, mismo que están beneficiado con las preferencias arancelarias debido al acuerdo entre ambo países. (Nanin, 2017)

La presente investigación tiene como mercado objetivo Inglaterra, siendo uno de los países que conforman el Reino Unido y es miembro de la Unión Europea, por esta razón el Ecuador puede acogerse a estos beneficios como: la preferencia arancelaria, facilidad en el acceso al mercado, y también es una oportunidad para los empresarios ecuatorianos fomentar los productos terminados, entre ellos se encuentra el hongo de ostra en escabeche elaborado por la empresa The Fungus Garden.

A pesar que, el Reino Unido confirmo su salida el 31 de enero del presente año la empresa The Fungus Garden puede seguir acogéndose a los beneficios mencionados en el párrafo anterior, debido que, existe un período de transición (hasta el 31 de diciembre del 2020) durante ese tiempo el Reino Unido seguirá acatándose a las leyes y disposiciones de la Comisión Europea, pero, no formará parte para tomar una nueva disposición de la unión Europa.

Según (Secretaría general de comunicación de la Presidencia del Ecuador, 2020) el presidente de la República del Ecuador suscribió un nuevo acuerdo comercial multipartes entre Ecuador, Perú y Colombia con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte para fortalecer los lasos comerciales tras la salida de la Unión Europea que entrará en vigencia una vez que el Reino Unido abandone definitivamente ese bloque.

4.4.3.1. Documentos generales para exportar desde Ecuador

Durante el preembarque existen documentos que son importantes para realizar el proceso de exportación mediante el sistema Ecuapass, estos son:

- La factura comercial

- Autorizaciones previas (en caso de ser requeridos)
- Certificado de Origen (en caso de ser requeridos)

La factura comercial es un documento de compra y venta que establece las condiciones de pagos, detalla la información del producto y la empresa, también es exigido por el país destino como soporte del contrato comercial. En la presente investigación la entidad que emite la factura posterior a la negociación del intercambio de productos es la empresa exportadora The Fungus Garden. (Egas, 2015)

Las autorizaciones previas son documentos que exige el país destino en determinados productos, en el presente proyecto por tratarse de un producto alimenticio deberá cumplir con el certificado sanitario (para exportaciones de hortalizas, frutas, productos pesqueros en estados frescos, etc.) emitido por el Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública INSPI, sin embargo, el propietario de la empresa The Fungus Garden actualmente tiene la siguiente notificación sanitario No. 12601-ALN- 1216 detallado también en la etiqueta para brindar mayor seguridad al consumir sobre el producto que va a ingerir.

El certificado de origen está dirigido a personas naturales o jurídicas que desean beneficiarse de los acuerdos comerciales que tiene el país con otros, obteniendo preferencias arancelarias y comerciales. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020)

De acuerdo el párrafo anterior la empresa The Fungus Garden al importar su producto en el Reino Unido- Inglaterra obtendrá beneficios, debido que, el Ecuador firmo un acuerdo comercial con la Unión Europa su Registro Oficial Suplemento Nro. 900 emitido el 12 de diciembre de 2016 entrando en vigencia el 1 de enero del año siguiente. (Sistema Nacional de Contratación Pública, 2020).

Sin embargo, el 1 de febrero del 2020 (año actual) el Reino Unido emitió un comunicado oficial sobre su salida de la UE, esto implica que Inglaterra tampoco será un país miembro, pero, empieza un periodo de transición (culmina el 31 de diciembre del 2020) durante este tiempo el Reino Unido deberá seguir acatando las normas y leyes de la unión europea.

4.5. Destino Potencial

4.5.1. Perfil del País destino

Reino Unido es el destino objetivo de la presente investigación para exportar el hongo de ostra en escabeche de la empresa The Fungus Garden.

Es un estado constituido por 4 países: Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. Forma parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) dedicada a la coordinación de políticas económicas y social a nivel global. Su economía tiene altos ingresos y es el segundo mercado financiero a nivel mundial. Su moneda local es la libra esterlina de Gran Bretaña y es una de las monedas más fuertes en el mundo.

 Capital: Londres
 Población
Población total: 66.488.991
Crecimiento natural : 0,6%
Densidad: 275 habitantes/km ²
Población urbana: 83,4%
Población de principales áreas metropolitanas: Londres (12.090.254); Birmingham (1.919.346); Mánchester (1.885.530); Leeds (1.181.206); Newcastle (1.065.336); Glasgow (956.593); Liverpool (943.613); Sheffield (898.347); Nottingham (849.372); Bristol (815.137)
Orígenes étnicos: Orígenes europeos (alrededor de 87%), de origen africano (alrededor de 3%), Indio (alrededor de 3%), Pakistani (alrededor de 2%), mezclado (alrededor de 2%), y otros orígenes (alrededor de 3%). (Oficina Nacional de Estadísticas).
Lengua oficial: Inglés. Galés en Gales.
Otras lenguas habladas: Galés en Gales, escocés gaélico en Escocia, irlandés gaélico en el Norte de Irlanda.
Idioma(s) de negocios: Inglés
Religión: Anglicanos 46,3%; Católicos 21,5%; Musulmanes - Sunitas 1,8%; Sikhs 4,2%; Protestantes 2,6%; Hindús 1,4%; Judíos 1,3%; Otros 11,9%.

Figura 44. Perfil del Reino Unido

Fuente: (Santander Trade, 2020)

En la figura 44 se muestra los datos poblacionales del Reino Unido, actualmente tiene 66.488.991 habitantes, aproximadamente el 84% pertenece a Inglaterra de acuerdo a la tabla 1 del capítulo 2 de la presente investigación. Londres es la capital del Reino Unido y de Inglaterra, tiene un área metropolitana de 12.090.254, su idioma nativo es el inglés mismo que se utiliza

para realizar negociaciones con otros países, dentro del Reino Unido existe otro idioma oficial y es el Gales en Gales, además de otras lenguas que utiliza la población.

4.5.2. Indicadores económicos

Tabla 7. Indicadores económicos del Reino Unido

Indicadores de crecimiento	2017	2018	2019 (e)	2020 (e)	2021 (e)
PIB (miles de millones de USD)	2.640,07e	2.828,83e	2.743,59	2.716,53	2.806,24
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	1,8e	1,4e	1,2	1,4	1,5
PIB per cápita (USD)	39.977e	42.580e	41.030	40.392	41.505
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-2,0	-1,5e	-1,3	-1,4	-1,5
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	87,1	86,8e	85,6	84,8	84,6
Tasa de inflación (%)	2,7	2,5e	1,8	1,9	2,0
Tasa de paro (% de la población activa)	4,4	4,1e	3,8	3,8	4,0
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-88,06	-109,06e	-94,72	-99,55	-104,54
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-3,3	-3,9e	-3,5	-3,7	-3,7

Fuente: (IMF – World Economic Outlook Database, 2020)

Reino Unido es el principal país de producción en Europa comparados con otros países, la gran parte pertenece al sector aeroespacial y farmacéutico. Como se muestra en la tabla 7 el PIB del año 2019 fue 2.743,59 mil millones de dólares dentro de esta cifra el 0.6% pertenece al sector agrícola para abastecer el 60% de su población y el 40% restante lo suministran a través de las importaciones. Sin embargo, sigue siendo uno de los sectores menos explotados debido que, el 17,5% del PIB y 18% de la población activa se dedica a la producción en los sectores de maquinaria, material de transporte, químicos, tecnología, la biotecnología, la aeronáutica, las energías renovables y la defensa.

Londres es la capital de Inglaterra y del Reino Unido, es una ciudad de gran importancia para el sector financiero de Europa porque la mayoría de las empresas multinacionales tienen su sede central hay.

El sector alimenticio del Reino Unido es una oportunidad para la presente investigación y poder cubrir un porcentaje de la demanda alimenticia con el hongo de ostra en escabeche, anteriormente se mencionó en el capítulo 2 que dentro de la cultura inglesa se encuentran platillos a base de hongos, este es otro motivo en el cual se demuestra la demanda que existe en este segmento de mercado.

Además, en el presente proyecto se escogió como destino objetivo los importadores de hongos del “New Convent Garden” ubicado en Londres, una ciudad importante dentro de Europa y con mayor actividad económica, esto beneficia a la empresa The Fungus Garden porque facilita las negociaciones con empresas europeas (importadores).

4.5.3. Puerto de Londres (Tilburi)

En el presente proyecto el término de negociación es FOB, por lo tanto, las responsabilidades y obligaciones en el país destino es de los importadores de hongos, sin embargo, para aportar a la investigación se incluirá como bases de conocimiento en el proceso de exportación.

El puerto de Tilburi también llamado puerto de Londres es el más grande de la propiedad Forth Ports y el tercero del Reino Unido. Tiene más de 1000 acres (medida de superficie más usada en Reino Unido y EE. UU) transcurre al norte del río Támesis y se encuentre a 22 millas de Londres, con fácil acceso a dicha ciudad y al resto de sudoeste del Reino Unido. Además, su rendimiento anual en promedio es de 16 millones de toneladas dando un ingreso aproximado de 8.7 mil millones de libras esterlinas. (Forth Port Group, 2020)

Este puerto es de propiedad de Fort Ports Group una empresa dedicada al sector portuario con varias sedes en el Reino Unido, tiene conexiones con otros medios de transporte como ferroviarias y viales, su infraestructura es adecuada para la manipulación de carga y contenedores, además gestionan todo tipo de mercadería desde los más frágiles hasta las más peligrosas.

Es un punto estratégico para la presente investigación debido a su ubicación, se encuentra en misma ciudad que los importadores de hongos del “New Convent Garden”, por lo tanto su cercanía aporta a obtener un costo menor por el transporte interno (desde el puerto hasta Nine Elms) con referencia a los demás puertos.

4.5.4. Importadores de Hongos en Inglaterra

“New Convent Garden” es el mercado mayorista más grande de Londres ubicado en Nine Elms, tiene más de 200 compañías dedicadas a la comercialización de flores, vegetales y plantas para abastecer el 40% de la demanda local.

En la investigación realizada para el presente proyecto se pudo determinar los importadores mayoristas de hongos en Inglaterra mediante el sitio web (New Covent Garden Market, 2020):

- **Bruce White:** Es uno de los principales puntos de ventas en el sudoeste de Inglaterra, su producto estrella son los hongos y sus derivados, también comercializan ensaladas. Importan hongos desde diferentes partes del mundo, así mismo, comercializan las setas cultivadas dentro del territorio nacional (Inglaterra). Comercializan sus productos en D61 New Covent Garden SW8 5LL, lo mismo que son distribuidos a las cadenas de supermercado Sainsbury's y Morrison's, tiendas minoristas, restaurantes, entre otros.
- **Greenhill Mushrooms Ltd:** se encuentra ubicado en C58-59 New Covent Garden SW8 5JJ, es un negocio familiar que tienen una gama de productos con hongos ingleses y también setas que importan desde terceros países para venderlos en fruterías locales, cadenas de supermercados como Tesco, Asda, Sainsbury's, entre otros.
- **Mushroom Man:** Es una empresa dedicada a la importación de hongos desde cualquier parte del mundo para restaurantes y/o chef, servicio de catering, minoristas, cadenas de supermercado como Tesco, Asda, Sainsbury's y Morrison's y se encuentran ubicados en D61 New Covent Garden SW8 5LL.

4.6. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

4.6.1. Perfil del consumidor

En los últimos años ha crecido el sector alimenticio del Reino Unido, en el año 2017 generó 184.500 millones de libras esterlina (239.800 millones USD) comparado con el año anterior según (Santander Trade, 2020).

De acuerdo a la tabla 1 del presente proyecto cada año la población del Reino Unido está aumentando especialmente Inglaterra donde existen más habitantes y el 9% de los gastos del hogar están destinados al sector alimenticio, por esa razón, este mercado se ha visto beneficiado a medida que la población aumenta.

En el Reino Unido existen las tiendas del sector alimenticio se dividen en 4 sectores:

- Cadenas de supermercados
- Tiendas de Descuento

- Tiendas de Conveniencia
- Vías alternativas (tiendas en línea)

El sector alimenticio del Reino Unido es dominado por las cadenas de supermercado como: Tesco, Asda, Sainsbury's y Morrison's abasteciendo el 70% de la población.

En la presente investigación por negociar en término FOB la responsabilidad de la empresa The Fungus Garden es hasta el momento que la mercadería se encuentra en el buque, sin embargo, para tener un amplio análisis sobre la exportación del hongo de ostra en escabeche se sugiere enviar el producto a los importadores de hongos, mismo que distribuyen dentro del país destino, estos a su vez comercializan mediante las cadenas de supermercado descritas en el párrafo anterior, cliente minoristas, chef, entre otros, hasta llegar al consumidor final.

4.6.2. Análisis de empresas competidoras en el mercado destino

En el mercado de Inglaterra existen varias empresas que comercializan diferentes productos terminados derivados del hongo, sin embargo, se destacan las siguientes:

Tesco: Es la cadena de supermercado más grande del Reino Unido y uno de las empresas que tiene más establecimientos a nivel mundial, dentro de sus productos se encuentra los champiñones antipasti. Es un producto similar al escabeche viene en presentación de 285g. (Tesco, 2020)

Sainsbury's: Es la segunda cadena de supermercado más grande del Reino Unido que cuenta con diferentes productos, dentro de sus marcas podemos encontrar champiñones enlatados, enteros, en rodajas, sopa de hongos, entre otros. (Sainsburys, 2020)

Morrisons: Es la cuarta cadena de supermercados más grande que tiene el Reino Unido, dentro de sus productos se puede destacar los hongos mixtos en escabeche en presentación de 280g. (Morrisons, 2020)

Las cadenas de supermercado mencionadas en los párrafos anteriores tienen su propia marca que son distribuidas en el Reino Unido, sin embargo, en el mercado destino existe una demanda favorable por los productos derivados del hongo comestible.

Al existir diferentes marcas y productos similar al hongo ostra de escabeche se selecciona un segmento específico por su población latinoamericana que pueda reconocer fácilmente la marca del producto ecuatoriano, además, la empresa “the Fungus garden” se diferencia por elaborar el escabeche con hongo ostra aportando mayor cantidad de nutrientes.

4.6.3. Países competidores en el mercado



Figura 45. Países exportadores bajo la partida 2001

Fuente: (Santander Trade, 2020)

De acuerdo a la Figura 45 los principales proveedores a nivel mundial bajo la partida 2001 es Alemania, Turquía, India, México y Estados Unidos.

Alemania se encuentra en el primer lugar porque la temporada climática es muy estival en comparación con otros países europeos, la época de diciembre es la temporada más alta en el mercado de los hongos porque aumentan considerablemente la demanda en este segmento. Se dedican al cultivo de champiñones blancos, setas de cardo, shimeji y melena de león.

La mayoría de estos países como EE. UU dependen de su temporada del año para cultivar hongos, la mayor parte del cultivo estadounidense son de champiñones, portobello y crimini, en las temporadas más complicadas realizan importaciones de este producto, aunque su precio es muy elevado por el arancel de importación.

El clima en Ecuador es tropical y varían dependiendo de la altitud y la región, la empresa The Fungus Garden está ubicado en un punto estratégico del país para el cultivo de los hongos ostra,

su producción puede realizarla en cualquier época del año, además la ciudad de Quito donde está ubicada la empresa tiene un promedio del 90% de humedad que beneficia la producción óptima de los hongos.

4.6.4. Entidades de apoyo y promoción

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP (2019) del Ecuador fomenta el crecimiento de los cultivos de hongos comestibles en el país a través de programas y capacitación para el desarrollo del mismo.

El Biol. Ricardo Viteri propietario de la empresa The Fungus Garden da a conocer su producto a través de ferias que se realizan en el país, además de comercializar en tiendas y supermercados a nivel nacional.

El ministerio de Turismo es otra entidad que apoya a los emprendimientos ecuatorianos a través de ferias y concursos entre los mismos productores. En el año 2014 la empresa The Fungus Garden participó en el concurso nacional “Sabores y delicias de nuestro Ecuador” donde se escogen los mejores productos, siendo uno de los ganadores con el hongo shiitake en escabeche un producto similar al escogido en la presente investigación. Además, mediante la página oficial www.turismo.gob.ec se puede revisar el cronograma de ferias internacionales.

La Agencia de Promoción Económica ConQuito (2020) y el programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD impulsan el desarrollo de los pequeños negocios y emprendimientos a nivel local (Quito) a través de capacitación y programas por ejemplo: En Marcha 2020, es un concurso dedicado a los productores quiteños para potenciar sus iniciativas económicas y puedan dar a conocer sus productos. La empresa The Fungus Garden pertenece a la ciudad de Quito y también se encuentra dentro dicho concurso que se llevará a cabo el mes de abril del presente año.

4.7. Canal de Distribución

4.7.1. Canales de distribución del Hongo de ostra en escabeche hacia Reino Unido-Inglaterra

Los canales de distribución se clasifican según las etapas que atraviesan los productos desde su elaboración hasta el consumidor final, los elementos que intervienen durante dichos procesos es el fabricante, intermediarios y consumidor final.

En el presente proyecto se utilizará el canal corto porque la empresa The Fungus Garden exportará su producto hacia los importadores de hongos en Inglaterra, mismo que se encargará de comercializar el producto a nivel nacional (país destino) hasta llegar a manos del consumidor final.

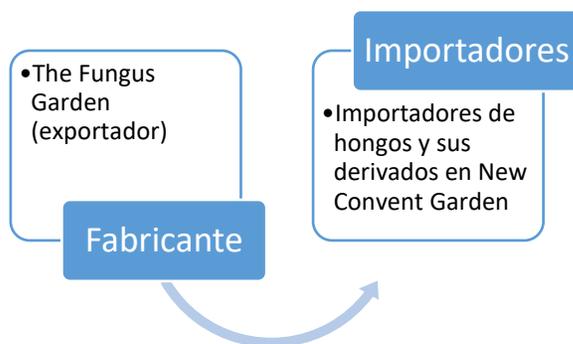


Figura 46. Estructura del canal corto

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la Figura 46 muestra la estructura del canal corto a utilizar en el presente proyecto, donde existen 2 componentes claves durante el proceso: La empresa The Fungus Garden será la encargada de elaborar y exportar el hongo de ostra en escabeche, luego, los importadores serán los encargados de comercializar y distribuir a nivel local, sin embargo, para la presente investigación la logística termina al momento que la mercadería es embarcada para su destino final (Londres).

4.8. Requisitos exigidos en origen y destino

4.8.1. Documentos generales para exportar desde Ecuador

Para llevar a cabo la exportación de hongo ostra en escabeche se deberá adjuntar los siguientes documentos cuando se realiza la DAE (Declaración Aduanera de exportación):

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Certificado fitosanitario

Según (ARSA, 2020) todo producto procesado para ser comercializado a nivel nacional deberá tener un registro o notificación sanitaria, a continuación, se describen los siguientes pasos:

- Obtener un registro de funcionamiento a través su página web oficial <http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>
- Ingresar al ECUAPASS en la ventana de VUE (ventana única ecuatoriana) para registrar el representante legal de la empresa, además se deberán registrar las normas para elaborar el producto, código de lote, etc.
- Una vez aprobado el proceso se emite una orden de pago y se deberá cancelar hasta 5 días, luego deberá enviarse al correo: mailarcsa.facturacion@controlsanitario.gob.ec.
- Posteriormente, se revisa el perfil de riesgo del producto de acuerdo
- Luego de haber determinado el tipo de riesgo se verifica los procesos de producción ingredientes, y aditivo que no presenten un riesgo para el consumidor.
- A los 15 días en caso de haber cumplido con todas las normas y disposiciones del ARSA se emite una notificación sanitaria.

Los procesos mencionados anteriormente han sido realizados por el propietario de la empresa The Fungus Garden misma que esta descrita en una parte de la etiqueta del producto y es: No. 12601-ALN- 1216.

4.8.2. Requisitos para exportar desde Ecuador

La exportación es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercadería siempre que se cumplan con los requerimientos establecidos el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2020).

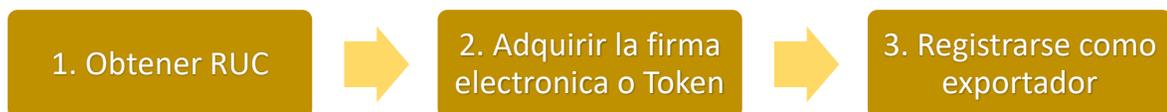


Figura 47. Pasos para registrarse como importador

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la Figura 47 indica los pasos para poder registrarse como exportador en el Ecuador. El primer paso para tramitar el registro de importador es tener un RUC (Registro Único del Contribuyente) emitido por el Servicio Nacional de Rentas Internas (SRI) detallando la actividad comercial que realiza. Luego, se deberá obtener la firma electrónica o token por medio del Banco central del Ecuador y Security data. Por último, gestionar por medio del Ecuapass

(sistema aduanero del Ecuador que sirve para realizar operaciones aduaneras) el registro de importador, donde deberá crear el usuario y contraseña, detallar datos personales y registrar la firma electrónica.

El propietario de la empresa The Fungus Garden actualmente comercializa el hongo de ostra en escabeche dentro del territorio nacional, sin embargo, con la intención de exportar a futuro ha dado los dos primeros pasos para ser exportador.

4.8.3. Documentos generales para importar en Inglaterra

De acuerdo a Trade Helpdesk (2020) Los importadores que pretendan ingresar su producto a un país miembro de la Unión Europea deberán cumplir con documentos exigidos por las autoridades competentes para la libre circulación de mercadería:

4.8.3.1. Factura Comercial

Es un documento que sirve de soporte de la negociación entre exportador e importador, es emitido por el vendedor para poder exigir el cobro de las mercancías al comprador. La factura es uno de los elementos claves en la aduana y contiene la información necesaria sobre el producto, y las partes intervenidas. (Trade Helpdesk, 2020)

Toda factura debe contener los siguientes datos:

- Datos del importador y exportador
- Fecha de emisión y expiración de la factura
- Número de la factura
- Descripción del producto
- Cantidades de los productos
- Precio unitario
- Unidad de medida
- Precio total por las mercancías y moneda de pago.
- Condiciones de pago
- Termino de negociación
- Medio de transporte

4.8.3.2. Declaración del valor en Aduana

De acuerdo al Parlamento y Consejo Europeo (2015) establece que las declaraciones en aduana deben incluir datos relativos del valor en aduanas, estos pueden ser presentados como un formulario establecido por la unión europea de forma física o electrónica ante las autoridades competentes. Esta ley es aplicada cuando el valor de las mercancías excede los 20000 euros.

El valor en aduana de las mercancías corresponde al valor de la factura, transporte y seguro para que sirva como base al aplicar los derechos e impuestos exigidos por los productos importador.

Las autoridades aduaneras podrán intervenir en los siguientes casos:

- Cuando el valor en aduana no supera los 20000 euros
- No exista una importación de carácter comercial
- No existan fundamentos para aplicar una normativa aduanera específica.

4.8.3.3. Documento de transporte

Los documentos de transporte acreditan la titularidad de las mercaderías y sirven de soporte para todo trámite aduanero. Todos los documentos contienen la información de los productos que están siendo trasladados, datos del importador y exportador, consignatario, lugar de origen y destino, entre otros. (Merino, 2014)

Existen diferentes tipos de documentos de acuerdo a la modalidad que se transporta la mercadería, se pueden encontrar los siguientes:

- Conocimiento de embarque o B/L: Utilizado en el transporte marítimo
- Conocimiento de embarque FIATA: para transporte multimodal
- Conocimiento aéreo (AWB): cuando se traslada las mercaderías vía aérea
- Carta de porte por ferrocarril (CIM): es un documento emitido cuando se transporta por este medio
- Cuaderno ATA: es un documento emitido por la cámara de comercio internacional para la importación temporal de las mercaderías
- Cuaderno TIR: en otros países se lo conoce como documento de porte y es emitido cuando el transporte internacional se lo realiza por carretera.

En la presente investigación se utilizará el transporte marítimo debido a la distancia que se encuentra entre Ecuador y Londres, además, para economizar costos porque es mucho más económico y factible comparado con otro medio de transporte.

El conocimiento de embarque o comúnmente conocido como B/L: es un contrato de transporte que emite la naviera como evidencia de las mercancías que son trasladadas de un lugar a otro, puede ser negociable, es decir, transferir a un tercero.

4.8.3.4. Seguro de mercancía

Las mercaderías están expuestas a muchos riesgos durante su traslado y pueden sufrir algún daño, por eso, existen los seguros que puede cubrir el valor total o parcial del valor de la carga. De acuerdo a las necesidades del cliente se puede escoger el tipo de cobertura y prima que crean conveniente. (Comisión Europea, 2015)

El seguro puede ser contrato por el exportador e importador dependiendo del término de negociación, sin embargo, garantiza al cliente seguridad por los bienes amparadas a cualquier tipo de siniestro como: robo, accidente, desastres naturales, entre otros.

4.8.3.5. Lista de Carga

Lista de carga o también conocido como Packing list P/L es un documento similar a la factura comercial que facilita a las partes que interviene durante la cadena logística (exportador, importador, transportista, compañía de seguros) toda la información necesaria para poder identificar los bienes importados, saber que contiene cada bulto o caja, pesos, volumen, cantidades, entre otros. (Comisión Europea, 2015)

Las listas de embarque deberán contener la información exacta sobre los productos, para facilitar a la aduana los datos necesarios y hacer una revisión menos profunda. Por lo general este documento contiene, datos de importador y exportador, número de factura, contenido de los bultos, numero de bultos, marca, peso neto, tipo de embalaje, fecha de expedición, etc.

4.8.3.6. Declaración de importación (DUA)

Todos los productos que quieran ingresar a la unión europea deberán presentar una declaración único administrativo (DUA), es un documento utilizado por cada país miembro para la libre

circulación de mercadería dentro del territorio basado Código Aduanero de la Unión (CAU) publicado en el Reglamento (UE) n° 952/2013 del Parlamento Europeo y el Acto Delegado de Medidas Transitorias del CAU adoptado por el Reglamento Delegado (UE) 2016/341 de la Comisión. (Comisión Europea, 2015)

Este documento deberá contener la siguiente información:

- Datos del exportador, importador y/o consignatario
- Información de la mercadería
- Destino aduanero
- Lugar de origen, destino, y el país exportador.
- Información comercial
- Documento de acompañamiento y soporte
- Modo de pago de los derechos e impuestos a la importación

La declaración debe realizarse en el idioma oficial de la Unión Europea (inglés) por medio de las autoridades competentes para llevar a cabo el trámite de legalización de los bienes importados. Puede ser presentado de forma física o electrónica a través de un sistema informático vinculado a la aduana. Además, se debe presentar junto con los documentos de soporte y acompañamiento.

La DUA consta de ocho ejemplares que utilizan para cada tipo de operación, mínimo se debe tener 3 ejemplares, el primero se entrega a las autoridades competentes del país importador para que autorice la entrada de los bienes, el segundo se entrega al estado para efectos estadísticos, y por el último, se entrega al destinatario una vez obtenido el sello de la aduana.

Además, según Trade Helpdesk (2020) se deberán adjuntar los siguientes documentos junto con la DUA:

- Prueba de origen, normalmente utilizada para aplicar preferencias arancelarias
- Certificado de la naturaleza específica del producto
- Documento de transporte
- Factura comercial
- Declaración del valor en aduana

- Certificados de inspección (sanitaria, veterinaria y fitosanitaria)
- Licencias de importación
- Documento de vigilancia de la Comunidad Europea
- Certificado CITES
- Documentos que justifiquen la solicitud de inclusión en un contingente arancelario
- Documentos requeridos a efectos de los impuestos especiales
- Documentos que justifiquen una solicitud de exención del IVA

De acuerdo a los puntos mencionados en el párrafo anterior en el presente proyecto se deberá presentar: el certificado de origen para obtener la preferencia arancelaria que es otorgado por el acuerdo comercial que existe entre Ecuador y la Unión Europea, documento de transporte, factura comercial, certificado fitosanitario y licencia de importación.

4.8.4. Requisitos para ingresar al Reino Unido – Inglaterra.

A pesar de la salida de la Unión Europea el Reino Unido deberá aplicar las leyes y disposiciones hasta que culmine el período de transición, por esta razón, en el presente proyecto se acogerá al procedimiento actual que tiene la unión para importar a cualquier país miembro.

Según el sitio web oficial de información pública (GOV.UK, 2020) del Reino Unido se deberán seguir los siguientes pasos:

Registrar como importador: para poder comercializar el hongo de ostra en escabeche en Inglaterra la empresa importadora deberá tener un número EORI de acuerdo al Reglamento de Ejecución (UE) 2019/1026 descrito en el marco legal del presente proyecto que servirá para poder realizar las declaraciones aduaneras.

Para obtener el número EORI se necesita el número del IVA y la fecha en que fue registrada, número de seguro nacional, referencia única del contribuyente (UTR), fecha de inicio de sus actividades económicas, código de clasificación industrial estándar (SIC), identificación de usuario y contraseña de Government Gateway. Luego de cumplir con los requisitos se envía la solicitud e inmediatamente se obtendrá el número EORI, en caso de existir alguna inconsistencia puede tardar hasta 5 días.

Obtener certificado fitosanitario: el hongo de ostra en escabeche se deriva del reino fungi, por lo tanto, para importar productos frescos, vegetales o plantas es necesario tener un certificado sanitario y este se obtiene en el país de origen. En la presente investigación es otorgado por la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (ARCFZ) o también llamado AGROCALIDAD, este documento certifica las condiciones del producto que está apto (libre de plagas o enfermedades) para ingresar al Reino Unido.

La empresa The Fungus Garden deberá obtener el certificado fitosanitario para poder ingresar a Inglaterra, sin embargo, actualmente tiene un registro de sanidad NO 12601-ALN-1216 otorgado por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARSA) que regula el cumplimiento de los productos aptos para el consumo humano y puedan ser comercializados a nivel nacional.

La inspección para obtener el certificado fitosanitario y pueda hacer aceptado por la aduana del país destino (Inglaterra) deberá haberse realizado 14 días antes de la exportación.

Registrar una notificación previa a la llegada: Se deberá notificar la llegada del medio de transportes, en la presente investigación por utilizar el modo marítimo debe ser 1 día antes de la llegada al territorio europeo a través sitio web PEACH donde deberá adjuntar el certificado sanitario del hongo de ostra en escabeche y Bill of Lading (documento de transporte marítimo). Previo a la subida de los documentos se deberá registrar en la página de PEACH y llenar los datos solicitados, revisar en el anexo 7.

Elegir un punto entrada: Se deberá escoger un puerto o aeropuerto autorizado por la Agencia de Sanidad Animal y Vegetal (APHA) entidad de regulación, control e inspección de los productos que ingresen al Reino Unido.

BORDER CONTROL POSTS FOR PLANT HEALTH CONTROLLED PLANTS/ PLANT PRODUCTS AND FORESTRY MATERIAL February 2020 V1.2

1	2	3	4	5	6	7
Border Control Post	Contact details	TRACES code	Type of transport	Inspection centres	Categories of animals and goods and specifications	Additional specifications regarding the scope of the designation
Tilbury	Port of London Authority, Leslie Ford House, Tilbury Freeport, Tilbury, Essex, RM18 7EH BIP_User@londoncontainerterminal.com 01375 363700 or 01375 852200 24 hours www.forthports.co.uk		P	Port of London Authority, Leslie Ford House, Tilbury Freeport, Tilbury, Essex, RM18 7EH BIP_User@londoncontainerterminal.com 01375 363700	P, PP, PP(WP), OO	

Figura 48. Puertos autorizados por APHA

Fuente: (Agencia de Sanidad Animal y Vegetal - APHA, 2020)

Para la presente investigación se escogerá el puerto de Tílburi o también conocido como puerto de Londres, como se muestra en la figura es uno de los puertos autorizados por el APHA para realizar controles en fronteras.

Inspección de la mercadería en el puerto: cuando la mercadería arriba al puerto de Londres se procede a realizar la inspección en el cual debe presentarse los documentos requeridos para el ingreso del hongo de ostra en escabeche.

*SCHEDULE 1
Import inspection fees

Regulation 3(1)

Column 1 Plant, plant product or other object	Column 2 Fee (£)
Cuttings, seedlings (except forestry reproductive material), young plants of strawberries or of vegetables	173.91
Shrubs, trees (other than cut Christmas trees), other woody nursery plants including forest reproductive material (other than seed)	182.38
Bulbs, corms, rhizomes, tubers, intended for planting (other than tubers of potatoes)	205.04
Seeds, tissue cultures	128.13
Other plants intended for planting, not specified elsewhere in this table	182.38
Cut flowers	42.75
Branches with foliage, parts of conifers (other than cut Christmas trees)	33.99
Cut Christmas trees	119.64
Leaves of plants, such as herbs, spices and leafy vegetables	71.68
Fruits, vegetables (other than leafy vegetables)	53.10
Tubers of potatoes	156.69
Soil and growing medium, bark	119.64
Grain	142.98
Other plants or plant products not specified elsewhere in this table, except forest trees	22.73*

Figura 49. Tasa de inspección del Hongo de ostra en escabeche

Fuente: (Legislation.gov.uk, 2019)

La tasa de inspección por ingresar el hongo de ostra en escabeche es de 53.10 libras esterlinas, el producto pertenece a este segmento porque dentro de la partida arancelaria se encuentra clasificado en el grupo de las hortalizas.

Enviar la declaración de Importación: en la presente investigación el término de negociación es FOB, por tal razón, es responsabilidad de los importadores de hongos realizar la declaración, misma que deberá ser subida una vez llegado el medio de transporte a través del sistema de Gestión de Aduanas de Carga de Importación y Exportación (CHIEF). Este procedimiento lo puede realizar el mismo importador o a través de un agente.

En caso de realizar la declaración el mismo importador deberá solicitar un permiso al Manejo de Aduanas de Carga de Importación y Exportación (JEFE) y comprar el software a terceros.

Pago de derecho en aduanas e impuestos: existen dos formas de realizar el pago por las importaciones:

- Tarjetas, cheques, efectivo o transferencia bancaria
- En caso de tener el sistema CHIEF se puede realizar el pago a través del subsistema que tiene integrado denominado FAS.

La diferencia entre los dos puntos es el recargo que no se aplica al utilizar el sistema FAS. Además, si el importador se encuentra registrado en el IVA del Reino Unido puede utilizar los beneficios que acredita el certificado de IVA de importación C79 el cual nos permite reclamar dicho impuesto en su declaración del IVA.

Una vez realizado correctamente todos los pasos mencionados para ingresar los hongos de ostra en escabeche, haber cumplido con los requisitos y pagos de impuestos, la aduana del Reino Unido Aspectos de Comercio Exterior.

4.8.5. Proceso de Exportación



Figura 50. Proceso de Exportación del hongo ostra en escabeche

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la figura 50 se muestran los procedimientos que intervienen para realizar la exportación del hongo ostra en escabeche. A continuación, se detalla cada proceso:

El primer paso para realizar una exportación es **seleccionar el mercado** adecuado para enviar el producto, saber la competencia tanto local como internacional, canales de distribución, oferta, demanda, precios, nicho de mercado y los principales puertos de entrada para ingresar el producto.

Previo a la realización de la DAE (Declaración aduanera de exportación) es necesario **registrarse como exportador**, una vez obtenido el Ruc y la firma electrónica el registro se lo realiza mediante el sistema ECUAPASS.

En la etapa de preembarque también es importante sacar los **permisos y certificaciones** para ingresar el producto a la Unión Europea, en el caso de Inglaterra se deberá tener un certificado fitosanitario y cambiar la etiqueta al idioma oficial de dicho país (inglés).

Reservar espacio en el buque es un punto clave porque asegura la óptima gestión del embarque, es decir, necesitamos una autorización para cargar y exportar la mercadería en una fecha determinada. En la presente investigación la carga es consolidada, por tal motivo, este procedimiento lo realiza la empresa de transporte internacional (consolidadora de carga).

El **empaquete y embalaje** determina cuantas cajas caben en un pallet para poder conocer las cantidades totales a exportar, dimensiones, pesos, es decir, describe los detalles de la carga.

Luego, se realiza el **transporte interno** desde la empresa ubicada en vía Rayacucho – Quito hasta el puerto marítimo de Guayaquil, durante este proceso, el exportador realiza la **transmisión de la DAE** mediante el sistema ECUAPASS ingresando toda la información del importador, exportador, origen, destino, detalles de la carga entre otros. Por otra parte, la empresa de transporte **genera el AISV** (documento que permite el ingreso del transporte a la zona portuaria). También, se requiere la **emisión de la factura de exportación** para adjuntar a la DAE junto con el certificado fitosanitario.

Una vez aceptada la DAE, el transporte **ingresa a la zona primaria** y la mercadería es almacenada en un depósito temporal antes de su exportación, para esperar la notificación de **aforo**, estas pueden ser: aforo físico intrusivo (es la revisión física de la mercadería para determinar la cantidad, peso, naturaleza, medida, entre otros, en comparación a los datos registrado en la DAE), aforo automático (analiza la DAE mediante los perfiles de riesgo dispuestos por la SENA), aforo documental (es la revisión mediante los documentos presentados por el exportador para verificar las cantidades, comprobar naturaleza del producto, clasificación arancelaria, entre otros).

Cuando se realiza el aforo asignado y se cumple con todos los requisitos solicitados por el funcionario de aduana, el estado de la DAE cambia a salida autorizada. Posterior a este procedimiento la empresa de transporte internacional (consolidadora de carga) realiza la **emisión del B/L** (documento de transporte marítimo) para realizar la exportación del hongo de ostra en escabeche hacia el Reino Unido (Londres – Inglaterra).

4.8.6. Término de Negociación

En toda negociación internacional tanto de exportación o importación es necesario tener conocimiento del momento que son transferido las obligaciones y responsabilidades de las partes, por este motivo existen los incoterms.

En la presente investigación se utilizará el incoterms FOB (Free On Board/ Franco a Bordo), este término de negociación permite a la empresa The Fungus Garden entregar la mercadería hasta la borda del buque y en ese momento se transfiere las obligaciones al importador. En la siguiente tabla se detalla las responsabilidades y obligaciones entre comprador y vendedor:

Tabla 8. Repartición de costos y riesgos entre exportador y vendedor

	Incoterms® para cualquier modo de transporte							Incoterms® para el transporte marítimo y fluvial			
	EXW	FCA	CPT	CIP	DAP	DPU	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
Embalaje	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V**
Carga en fábrica	C	V	V	V*	V	V	V	V	V	V	V**
Antes del transporte	C	V***	V	V*	V	V	V	V	V	V	V**
Aduana exportación	C	V	V	V*	V	V	V	V	V	V	V**
Manipulación en la salida	C	C	V	V*	V	V	V	C	V	V	V**
Transporte principal	C	C	V	V*	V	V	V	C	C	V	V**
Manipulación en la llegada	C	C	C	C	C	V	V	C	C	C	C
Aduana importación	C	C	C	C	C	C	V	C	C	C	C
Después del transporte	C	C	C	C	C	C	V	C	C	C	C
Descarga en fábrica	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C

Fuente: (Santander trade, 2020)

La tabla 8 está basada en los incoterms 2020 donde muestra los costos y responsabilidades que tiene cada uno, sin embargo, en la presente investigación se utilizará el término FOB y a continuación se detalla las obligaciones del vendedor (exportador):

- The Fungus Garden es responsable de cumplir con el etiquetado, empaque y embalaje requerido por la Unión Europea
- Es responsable de la manipulación de las cajas y pallets para acomodar en el medio de transporte
- La empresa tiene la obligación de realizar o contratar el transporte interno (desde Quito hasta el puerto de Guayaquil)
- El exportador deberá realizar todos los trámites de exportación, así mismo, tendrá que asumir sus costos y gastos.
- El vendedor deberá asumir los pagos por la manipulación de la mercadería, es decir, llevar desde el almacén temporal hasta el buque.

Después de haber cumplido con los puntos anteriores las obligaciones son transferidas al comprador (importador):

- El importador es responsable de cancelar en su totalidad por la mercadería a exportar
- Deberá asumir el transporte y seguro internacional
- Cubrir los gastos de manipulación en el puerto destino (Londres)
- Es responsable del trámite y gastos por la desaduanización de la mercadería en el puerto destino (Londres)
- Deberá contratar el transporte interno desde el puerto de Londres hasta las instalaciones de la empresa (Nine Elms – New Convent Garden).
- Por último, será responsable por la descarga de la mercadería en sus instalaciones.

4.9. Logística de transporte

4.9.1. Transporte interno en el país de origen (Ecuador)

Para realizar la exportación desde el puerto de Guayaquil lugar se debe considerar el transporte interno que se realizará utilizando el modo de transporte terrestre a partir de la Vía a Rayacucho km 2 vía Calacalí- Quito donde se encuentra ubicada la empresa.

La carga será embarcada en pallets para facilitar su manipulación y el tiempo de transporte según Google Map (2020) es aproximadamente 7 horas 23 min.

Se realizaron 3 cotizaciones tomando en consideración el peso y las dimensiones de la carga a las siguientes empresas:

Tabla 9. Compañías de Transporte

Compañía de Transporte	Precio
Tramaco Express	\$280
Transporte Ortiz S.A	\$300
Transdyr Cía Ltda.	\$350

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la tabla 9 muestra las diferentes empresas que se puede utilizar para realizar el transporte interno, tomando en consideración que la cantidad a exportar es 5 pallets con 36 cajas en cada uno.

4.9.2. Transporte Internacional

Londres cuenta con uno de los puertos más grandes del Reino Unido que permite embarcaciones máximas de Viga: 32,3 m; LOA: 262,1 m; Calado: 11.4m. haciendo conexiones con vías ferroviarias y aeropuertos. Además, según Google Maps (2020) se encuentra a 30 minutos de Nine Elms donde está ubicado “New Convent garden”.

Dentro de las líneas navieras que transportan carga desde Ecuador hasta el puerto de Londres son las siguientes: Grupo CMA CGM, Maersk, Mediterranean Shipping Company S.A (MSC), Evergreen Marine Corp, Hapag-Lloyd, entre otros.

Según searates (Searates, 2020) el tiempo estimado en las siguientes empresas son:

- Mediterranean Shipping Company S.A (MSC) – 22 días aprox.
- Maersk – 23 días aprox.

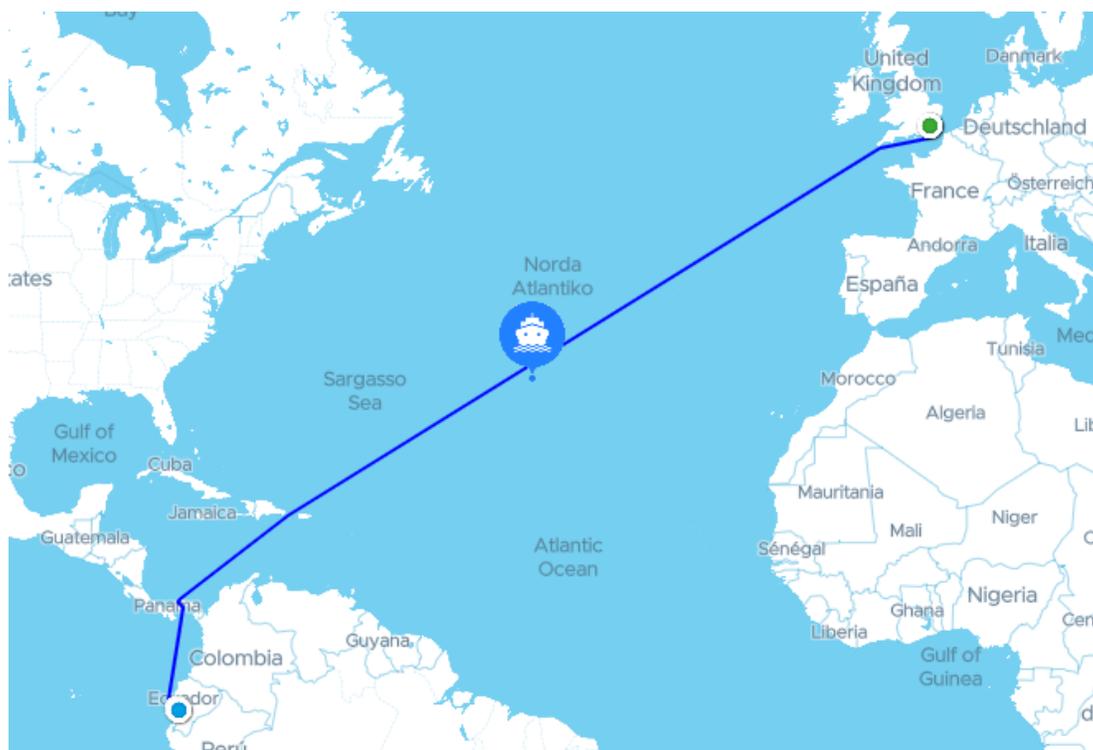


Figura 51. Trayecto desde Ecuador hasta Londres-Inglaterra

Fuente: (Searates, 2020)

En la Figura 51 se puede observar el trayecto desde Ecuador donde será embarcada la mercadería hasta Londres- Inglaterra, Reino Unido para ser comercializada.

4.10. FINANCIAMIENTO

Para determinar el financiamiento del plan de exportación de hongo de ostra en escabeche se requiere de un estudio de mercado, mismo que fue investigado por medio de encuestas a los importadores para determinar la demanda en el país destino y realizar una proyección de las cantidades a producir anualmente, en base a las mismas unidades fabricadas se podrá determinar los costos de producción y gastos de exportación.

Considerando el monto de inversión inicial y si la empresa decide realizar la exportación inmediata del hongo de ostra en escabeche puede contar con sus propios recursos para lograr la comercialización internacional.

El análisis financiero que se presenta a continuación detalla todos los costos y gastos que involucran la exportación para poder determinar la viabilidad y factibilidad del proyecto. Los

cálculos fueron realizados con la proyección de 5 años incrementando el 10% de inflación anual. Sin embargo, la exportación se hará cada 3 veces con 4320 unidades ubicadas en pallets para facilitar la manipulación de la mercadería.

4.10.1. Inversión requerida

La inversión inicial que se requiere para realizar el plan de exportación de Hongos ostras en escabeche es de \$21 mil dólares.

4.10.2. Costos Variables

Los costos variables dependen de la producción que realiza la empresa para su comercialización, en el presente proyecto se realizó en base a las cantidades de exportación propuesta anualmente, sin embargo, se va a enviar la mercadería cada 3 meses.

Tabla 10. Cantidad de Producción

CANTIDADES			
SEMANAL	MENSUAL	TRIMESTRAL	ANUAL
360	1440	4320	17280

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la tabla 10 muestra un estimado del número de unidades a producir para llegar a la cantidad objetiva, se enviarían 4320u cada tres meses, es decir, que anualmente se estarían enviando 17280 hongos de ostra en escabeche distribuido en 5 pallets.

Tabla 11. Costo Total de Materia Prima

COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA					
	1	2	3	4	5
CANTIDAD	17280	17798	18332	18882	19449
Hongo ostra	\$ 4.320,00	\$ 4.449,60	\$ 4.583,09	\$ 4.720,58	\$ 4.862,20
Vegetales	\$ 1.728,00	\$ 1.779,84	\$ 1.833,24	\$ 1.888,23	\$ 1.944,88
Vinagre	\$ 864,00	\$ 889,92	\$ 916,62	\$ 944,12	\$ 972,44
Especies	\$ 864,00	\$ 889,92	\$ 916,62	\$ 944,12	\$ 972,44
Aceite vegetal	\$ 864,00	\$ 889,92	\$ 916,62	\$ 944,12	\$ 972,44
COSTO TOTAL	\$ 8.640,00	\$ 8.899,20	\$ 9.166,18	\$ 9.441,16	\$ 9.724,40

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El costo de materia prima es la suma total del valor de todos los ingredientes que se necesitan para elaborar el hongo de ostra en escabeche. Para determinar la proyección anual del presente proyecto se incrementó el 3% a las cantidades producidas por año en comparación al anterior.

Tabla 12. Costo total de Mano de Obra Directa y Presupuesto de Fabricación

COSTO TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA					
	1	2	3	4	5
Costo MOD / mensual	\$ 1.686,16	\$ 1.719,88	\$ 1.754,28	\$ 1.789,37	\$ 1.825,15
Costo MOD / Año	\$ 20.233,92	\$ 20.638,60	\$ 21.051,37	\$ 21.472,40	\$ 21.901,85
PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
	1	2	3	4	5
Etiquetas	\$ 1.036,80	\$ 1.099,94	\$ 1.166,93	\$ 1.237,99	\$ 1.313,39
Envase	\$ 3.456,00	\$ 3.559,68	\$ 3.666,47	\$ 3.776,46	\$ 3.889,76
Cajas de carton	\$ 288,00	\$ 311,47	\$ 336,86	\$ 364,31	\$ 394,00
Servicios Básicos	\$ 252,00	\$ 277,20	\$ 304,92	\$ 335,41	\$ 368,95
Costo Indirecto de Fab. Anual	\$ 540,00	\$ 588,67	\$ 641,78	\$ 699,72	\$ 762,96

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El costo total de mano de obra directa se calcula del sueldo de los 3 empleados que trabajan en la fabricación del hongo de ostra en escabeche, anualmente suman \$20233,92 dólares americanos. También, se determina el costo indirecto como: las etiquetas, envases, servicios básicos, con el objetivo de llegar al presupuesto estimado que se requiere para fabricar las 17280 unidades en el primer año.

Tabla 13. Total de Costos Variable Anual

Presupuesto de costos variables unitarios					
	1	2	3	4	5
Costo de M.P.	\$ 8.640,00	\$ 8.899,20	\$ 9.166,18	\$ 9.441,16	\$ 9.724,40
Costo de M.O.D.	\$ 20.233,92	\$ 20.638,60	\$ 21.051,37	\$ 21.472,40	\$ 21.901,85
Costo IND. FAB.	\$ 540,00	\$ 588,67	\$ 641,78	\$ 699,72	\$ 762,96
Costo Variable Total	\$ 29.413,92	\$ 30.126,47	\$ 30.859,32	\$ 31.613,28	\$ 32.389,20
Cantidad	17280	17798	18332	18882	19449
Costo Variable Unitario	\$ 1,702	\$ 1,753	\$ 1,806	\$ 1,860	\$ 1,916

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la tabla 13 muestra todos los costos variables que intervienen en la elaboración del hongo de ostra en escabeche. Para establecer el costo variable unitario se divide el total para el número de unidades obteniendo como resultado \$1.70 dólares americanos durante el primer año incrementando el 3% en los siguientes.

4.10.3. Costos Fijos

Son valores independientes a las unidades producidas en la empresa, en la siguiente tabla se detalla el estimado de los costos fijos anualmente:

Tabla 14. Costos fijos

SUELDOS ADMINISTRATIVO ANUAL					
	1	2	3	4	5
Sueldos y Salarios / mes	\$ 1.322,38	\$ 1.454,61	\$ 1.600,08	\$ 1.760,08	\$ 1.936,09
Sueldos y Salarios / año	\$ 15.868,52	\$ 17.455,37	\$ 19.200,91	\$ 21.121,00	\$ 23.233,10
GASTO ADMINISTRATIVO					
	1	2	3	4	5
AGUA POTABLE	\$ 60,00	\$ 66,00	\$ 72,60	\$ 79,86	\$ 87,85
ENERGÍA ELÉCTRICA	\$ 120,00	\$ 132,00	\$ 145,20	\$ 159,72	\$ 175,69
TELÉFONO	\$ 24,00	\$ 26,40	\$ 29,04	\$ 31,94	\$ 35,14
INTERNET	\$ 48,00	\$ 52,80	\$ 58,08	\$ 63,89	\$ 70,28
UTILES DE OFICINA	\$ 240,00	\$ 264,00	\$ 290,40	\$ 319,44	\$ 351,38
TOTAL	\$ 492,00	\$ 541,20	\$ 595,32	\$ 654,85	\$ 720,34
TOTAL DE SUELDOS	\$ 15.868,52	\$ 17.455,37	\$ 19.200,91	\$ 21.121,00	\$ 23.233,10
TOTAL C.F.	\$ 16.360,52	\$ 17.996,57	\$ 19.796,23	\$ 21.775,85	\$ 23.953,44

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

Todos los valores que muestran en la tabla 14 son necesarios para determinar el costo fijo total como es: los gastos administrativos que se calcula de la sumatoria de los sueldos del gerente y la parte administrativas más los pagos por el uso de los servicios básicos y suministros de oficina, para la proyección anual se incrementó el 10% al valor total por año.

Tabla 15. Costo total de producción

Presupuesto de costos totales					
	1	2	3	4	5
COSTOS FIJOS	\$ 16.360,52	\$ 17.996,57	\$ 19.796,23	\$ 21.775,85	\$ 23.953,44
COSTOS VARIABLE	\$ 29.413,92	\$ 30.126,47	\$ 30.859,32	\$ 31.613,28	\$ 32.389,20
TOTAL DE COSTOS	\$ 45.774,44	\$ 48.123,04	\$ 50.655,55	\$ 53.389,13	\$ 56.342,63
CANTIDAD	17280	17798	18332	18882	19449
COSTO UNITARIO	\$ 2,65	\$ 2,70	\$ 2,76	\$ 2,83	\$ 2,90

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

Para la venta local la empresa the Fungus garden tiene un costo estimado por cada elaboración de hongos de ostra en escabeche de dos dólares americanos con 65/100 anual, dicho valor se determinó de la suma del costo variables más los costos fijos dividido para el número de unidades producidas.

4.10.4. Proyección de Gastos

En la siguiente tabla se muestran las proyecciones de gastos durante 5 años:

Tabla 16. Proyección de Gastos anuales

PROYECCION DE GASTOS			
	VENTAS	Publicidad	TOTAL GASTOS
2020	\$ 83.069,55	\$ 830,70	\$ 830,70
2021	\$ 87.263,79	\$ 872,64	\$ 872,64
2022	\$ 91.788,18	\$ 917,88	\$ 917,88
2023	\$ 96.673,57	\$ 966,74	\$ 966,74
2024	\$ 101.953,89	\$ 1.019,54	\$ 1.019,54

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la tabla 16 muestran los valores que involucran la proyección de gastos, como es la publicidad que brinda un mayor alcance al consumidor internacional aportando a la venta del hongo de ostra en escabeche en el exterior, dicho valor se calcula del 1% de las ventas proyectadas anualmente, en el primer año se estima gasta \$830,70 dólares americanos.

4.10.5. Gastos de Exportación – FOB

Tabla 17. Precio FOB

HONGO DE OSTRA EN ESCABECHE					
	2020	2021	2022	2023	2024
Cantidad	17280	17798	18332	18882	19449
Costo unitario	\$ 2,65	\$ 2,70	\$ 2,76	\$ 2,83	\$ 2,90
Costo EXWORK (En fábrica)	\$45.774,44	\$48.123,04	\$50.655,55	\$53.389,13	\$56.342,63
GASTOS DE EXPORTACIÓN					
Certificado EUR1	\$ 160,00	\$ 163,20	\$ 166,46	\$ 169,79	\$ 173,19
Certificados	\$ 150,00	\$ 165,00	\$ 181,50	\$ 199,65	\$ 219,62
Embalaje	\$ 120,00	\$ 132,00	\$ 145,20	\$ 159,72	\$ 175,69
Transporte interno	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00
Carga y Estiba de pallet En Bodega	\$ 80,00	\$ 81,60	\$ 83,23	\$ 84,90	\$ 86,59
Inspección pre embarque	\$ 600,00	\$ 612,00	\$ 624,24	\$ 636,72	\$ 649,46
Sellos	\$ 60,00	\$ 61,20	\$ 62,42	\$ 63,67	\$ 64,95
Carga y Estiba de pallet al contenedor	\$ 80,00	\$ 81,60	\$ 83,23	\$ 84,90	\$ 86,59
Honorarios por Trámite de Agente de exportación	\$ 720,00	\$ 792,00	\$ 871,20	\$ 958,32	\$ 1.054,15
Total Gastos de Exportación	\$ 3.090,00	\$ 3.208,60	\$ 3.337,49	\$ 3.477,67	\$ 3.630,24
Costo FOB	\$ 48.864,44	\$ 51.331,64	\$ 53.993,04	\$ 56.866,81	\$ 59.972,88
Costo FOB Unitario	\$ 2,83	\$ 2,88	\$ 2,95	\$ 3,01	\$ 3,08
Margen de utilidad 70%	\$ 34.205,11	\$ 35.932,15	\$ 37.795,13	\$ 39.806,77	\$ 41.981,01
Precio FOB	\$ 83.069,55	\$ 87.263,79	\$ 91.788,18	\$ 96.673,57	\$ 101.953,89
Precio FOB Unitario	\$ 4,81	\$ 4,90	\$ 5,01	\$ 5,12	\$ 5,24

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la tabla 17 muestra todos los valores que intervienen para llevar a cabo la exportación de hongos ostra en escabeche hacia Londres-Inglaterra. Luego de obtener el costo total de fabricación (ex-work) se suman los gastos por certificaciones, transporte interno, la carga y estiba de los pallets al contenedor, honorarios del agente de aduana entre otros. El costo FOB

en el primer año es \$48.864,44 ascendiendo con el margen de utilidad del 70% a \$83.069,55 dólares americanos.

4.10.6. Estado de Resultado

El estado de resultado ayuda a determinar las ganancias o pérdidas del proyecto, es una herramienta de gran importancia porque ayuda a tener una visión sobre la situación financiera de la empresa.

A continuación, se detallan el estado de resultados de la presente investigación durante 5 años:

Tabla 18. Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADO					
PERDIDAS O GANANCIAS	2020	2021	2022	2023	2024
INGRESOS TOTALES	\$83.069,55	\$87.263,79	\$91.788,18	\$96.673,57	\$101.953,89
Costo de ventas	\$48.864,44	\$51.331,64	\$53.993,04	\$56.866,81	\$59.972,88
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$34.205,11	\$35.932,15	\$37.795,13	\$39.806,77	\$41.981,01
GASTOS OPERACIONALES	\$3.920,70	\$4.081,24	\$4.255,37	\$4.444,41	\$4.649,78
Gastos de venta	\$830,70	\$872,64	\$917,88	\$966,74	\$1.019,54
Gastos de exportación	\$3.090,00	\$3.208,60	\$3.337,49	\$3.477,67	\$3.630,24
Utilidad Operativa	\$30.284,41	\$31.850,91	\$33.539,76	\$35.362,36	\$37.331,23
Participación de trabajadores 15%	\$4.542,66	\$4.777,64	\$5.030,96	\$5.304,35	\$5.599,68
Utilidad Operativa antes del impuesto	\$25.741,75	\$27.073,27	\$28.508,79	\$30.058,00	\$31.731,55
Impuesto a la renta 25%	\$6.435,44	\$6.768,32	\$7.127,20	\$7.514,50	\$7.932,89
Utilidad del Ejercicio	\$19.306,31	\$20.304,96	\$21.381,60	\$22.543,50	\$23.798,66

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

La tabla 18 muestra la utilidad estimada del presente proyecto anual derivada de las ganancias brutas en ventas menos los gastos operacionales, participación de los trabajadores y el impuesto a la renta obteniendo como resultado \$19.306,31 de ganancias anuales por la exportación de hongo ostra en escabeche.

4.10.7. Flujo de efectivo

En la presente investigación se detalla el flujo de efectivo estimado que tendrá la empresa durante 5 años para poder recuperar el capital invertido inicialmente.

Tabla 19. Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO (SIN FINANCIAMIENTO)						
		2020	2021	2022	2023	2024
INVERSION INICIAL	\$ 21.000,00					
VENTAS		\$83.069,55	\$87.263,79	\$91.788,18	\$96.673,57	\$101.953,89
TOTAL DE INGRESOS		\$104.069,55	\$123.314,03	\$138.933,94	\$152.380,83	\$164.638,74
EGRESOS						
COSTO VARIABLES		\$29.413,92	\$30.126,47	\$30.859,32	\$31.613,28	\$32.389,20
COSTO FIJOS		\$16.360,52	\$17.996,57	\$19.796,23	\$21.775,85	\$23.953,44
GASTOS DE EXPORTACION		\$3.090,00	\$3.208,60	\$3.337,49	\$3.477,67	\$3.630,24
GASTOS DE VENTA		\$830,70	\$872,64	\$917,88	\$966,74	\$1.019,54
TOTAL DE EGRESO		\$49.695,14	\$52.204,28	\$54.910,93	\$57.833,54	\$60.992,42
UTILIDAD OPERACIONAL		\$54.374,41	\$71.109,75	\$84.023,01	\$94.547,29	\$103.646,33
15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES		\$8.156,16	\$10.666,46	\$12.603,45	\$14.182,09	\$15.546,95
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO		\$46.218,25	\$60.443,29	\$71.419,56	\$80.365,19	\$88.099,38
Impuesto a la renta 25%		\$10.168,02	\$13.297,52	\$15.712,30	\$17.680,34	\$19.381,86
FLUJO DE EFECTIVO	\$21.000,00	\$36.050,24	\$47.145,76	\$55.707,26	\$62.684,85	\$68.717,51

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

En la tabla 19 se muestra el flujo de efectivo que tendrá la empresa the fungus garden durante su exportación de hongo ostras en escabeche hacia Londres- Inglaterra. Su inversión inicial es de \$21000 dólares americanos, en el año 2020 se estimada tener un flujo de efectivo de \$36.050,24 para el siguiente año. Además, se puede observar en la tabla que no existe un valor negativo, es decir, al ser todos los años positivos se espera la recuperación rápida del capital inicial.

Tabla 20. VAN & TIR

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE
0	-\$21.000,00	\$21.000,00
1	\$54.374,41	\$48.548,58
2	\$71.109,75	\$56.688,26
3	\$84.023,01	\$59.805,92
4	\$94.547,29	\$60.086,51
5	\$103.646,33	\$58.811,71
Valor Presente Neto (VPN)	\$168.654,51	
Tasa Interna De Retorno (TIR)	284%	
Tasa De Descuento (TMAR)	12%	

Elaborado por: Navarro & Navarro (2020)

El VAN & TIR sirven para determinar la rentabilidad del proyecto y el periodo de recuperación del mismo. En la investigación de exportación de hongos ostra en escabeche hacia Inglaterra el valor presente neto (VAN) es positivo de \$168.654,33 esto demuestra que el proyecto es viable y se obtendrá la tasa interna de retorno (TIR) del 284% determinando la factibilidad del presente proyecto y la recuperación rápida del capital inicial.

CONCLUSIONES

Como conclusión de la presente investigación sobre la exportación de hongo ostra en escabeche hacia el mercado de Inglaterra- Reino Unido se determinó que:

- En el mercado de Inglaterra se determinó que existe una alta atracción por los hongos comestibles y el producto que ofrece la empresa the fungus garden puede consumirlo diferentes tipos de personas incluyendo los consumidores que llevan una dieta equilibrada.
- Se determina que la empresa the Fungus garden tiene capacidad exportable para poder realizar la exportación de hongo ostra en escabeche y se limitan en dar este paso por la falta de conocimiento que tienen sobre todos los procedimientos que deberán cumplir para llevar a cabo una exportación.
- Uno de los aspectos favorables del presente proyecto es el acuerdo comercial que existe entre Reino Unido e Inglaterra porque el producto se beneficie con el 0% de arancel y ayuda a obtener un precio más competitivo dentro del mercado.
- En el plan de exportación se realizó un análisis del mercado destino concluyendo con 3 posibles importadores mayorista de hongos en “New Convent Garden” uno de los lugares más grandes y reconocidos del Reino Unido. Además, que la empresa puede aprovechar los últimos meses del acuerdo comercial que tiene con la Unión Europea.
- Para el presente proyecto se requiere una inversión inicial de \$21000 dólares americanos, para gastos producción, activos fijos, exportación, etc., utilizando capital propio. Se estima que el ingreso en el primer año sea de \$36.024,04 con un incremento anual que podrá llegar hasta \$68.717,15 en el quinto año luego de haber recuperado el capital inicial invertido.
- El proyecto presenta una tasa interna de retorno -TIR de 284% determinando la viabilidad del proyecto y el valor presente neto -VAN positivo de \$168.654,33 demostrando la viabilidad de la exportación de hongo ostras en escabeche hacia el Reino Unido.

RECOMENDACIONES

Al finalizar el presente proyecto se recomienda a la empresa lo siguiente:

- Se recomienda a la empresa the fungus garden utilizar el plan de exportación porque es una herramienta importante para llevar a cabo la comercialización internacional con éxito.
- La etiqueta debe cambiarse para cumplir con los requisitos dispuestos por la unión europea entre ellos se recomienda cambiar el idioma oficial del país destino.
- Para la exportación se sugiere utilizar el transporte marítimo optimizando recursos y negociar bajo el incoterms FOB porque tiene menos riesgos, costos y obligaciones al momento de realizar una exportación.
- Respetar todos los puntos logísticos y estratégicos diseñados en el presente plan de exportación para la empresa the Fungus garden con el objetivo de ingresar con éxito en el mercado del Reino Unido.
- La presente investigación está diseñada para poder exportar hacia cualquier país miembro de la Unión Europea, por tal motivo se recomienda aprovechar los últimos meses vigentes de las normas que involucran el acuerdo comercial con Reino Unido, caso contrario, se sugiere buscar nuevos importadores que no formen parte del Brexit. Sin embargo, se puede utilizar los mismos procedimientos para ingresar al continente europeo y seguir aprovechando el acuerdo comercial que tiene Ecuador con la Unión europea.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- IMF – World Economic Outlook Database. (03 de 2020). *Santander trade*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/reino-unido/politica-y-economia>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP. (2019). *MAGAP*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/productores-de-pastaza-participan-de-proyecto-piloto-en-cultivo-de-hongos-ostras/>
- Agencia de Promoción Económica ConQuito. (2020). *Agencia de Promoción Económica ConQuito*. Obtenido de <http://www.conquito.org.ec/tag/emprendimientos/>
- Agencia de Sanidad Animal y Vegetal - APHA. (02 de 2020). *GOV.UK*. Obtenido de https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/865744/plant-imports-border-control-posts.pdf
- Agrimundo. (4 de 11 de 2016). *Agrimundo* . Obtenido de <http://www.agrimundo.gob.cl/?p=33536>
- Alecoy, T. (2011). *Las culturas exitosas forjan prosperidad económica desde la concepción del individuo*. Santiago de Chile: Tirso José Alecoy.
- Arcia, M. (17 de 06 de 2018). *Cadena de suministro, qué es y cómo funciona*. México.
- ARSA. (2020). *ARSA*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/arcsa-facilita-aunmas-la-obtencion-de-los-registros-sanitarios-para-alimentos-procesados/>
- Asamblea Nacional. (2010). *COPCI*. Quito: Editora Nacional.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Editora Nacional.
- Asociación Europea de Pallet. (2020). *Euro Epal*. Obtenido de https://www.epal-pallets.org/fileadmin/user_upload/ntg_package/images/Produktdownloads/Produktdate_nbla__tter/GB/EPAL1_Produktdatenblatt_GB.pdf
- Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI. (2020). *Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI*. Obtenido de <http://www2.aladi.org/nsfaladi/vbasico.nsf/vbusqueda/NANDINA>
- Banco central del Ecuador. (2020). *Trading Economic*. Obtenido de <https://es.tradingeconomics.com/ecuador/current-account>
- Banco de setas . (2019). *Banco de setas*. Obtenido de <http://www.bancodesetas.es/banco-de-setas/glosario-micologico-ilustrado/fase-coniogena>
- Banco de setas . (2019). *Banco de setas* . Obtenido de <http://www.bancodesetas.es/banco-de-setas/glosario-micologico-ilustrado/fase-coniogena>

- Barbazán, C., & Sendra, J. (2012). *Apoyo domiciliario y alimentación familiar: El asistente como eje central en la gestión y mantenimiento del hogar del dependiente*. Vigo: Ideaspropias Editorial.
- Barradas, M. (2014). *Seguimiento de Egresados: Una excelente estrategia para garantizar una educación de calidad*. Bloomington: Palibrio.
- Bastos, A. (2010). *Implantación de Productos y servicios*. Madrid: Ideaspropias.
- Blasco, L. (31 de 01 de 2020). *BBC*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-51266219>
- Bohigues, I. (2014). *Ámbito sociolingüístico*. Madrid: Paraninfo.
- Borunda, R., Cepeda, J., Salas, F., & Medrano, V. (2013). *Desarrollo y Competitividad de los Sectores Económicos en México*. México, D.F.: Centro de Investigaciones Sociales.
- Botanical. (2019). *Botanical*. Obtenido de <https://www.botanical-online.com/setas/setas-definicion-tipos-partes>
- Brenes Leiva, G. (2008). *Empresas de Aceleración Internacional*. TEC Empresarial Vol.2 Ed.2 2008.
- Bruce White. (2020). *Bruce White*. Obtenido de <http://www.bruce-white.com/>
- Cargo Flores S.A. (2018). *Cargo Flores*. Obtenido de <http://www.cargoflores.com/service/logistica-y-distribucion-internacional/>
- Carranza, M. d., Luzuriaga, G., & Mejía, M. T. (2019). *Espol*. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/958/1/1845.pdf>
- Chávez, J. P. (2013). *Universidad de las Americas*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/1565/1/UDLA-EC-TINI-2013-17.pdf>
- Christensen, C. (2014). *Guía del Innovador para crecer: Cómo aplicar la innovación disruptiva*. Madrid: Grupo Planeta Spain.
- Código Organico de la Producción, Comercio e Inversiones. (2010). Obtenido de <https://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/CODIGO-ORGANICO-DE-LA-PRODUCCION-COPCI.pdf>
- Código Organico de la Producción, Comercio e Inversiones. (21 de 02 de 2019). *Lexis Finder*. Obtenido de http://www.silec.com.ec/Webtools/LexisFinder/DocumentVisualizer/FullDocumentVisualizerPDF.aspx?id=MERCANTI-CODIGO_ORGANICO_DE_LA_PRODUCCION_COMERCIO_E_INVERSIONES_COPCI
- ComEx. (20 de 1 de 2017). *ComEx*. Obtenido de <https://www.e-comex.com/reglas-incoterms-aplicacion-ecuapass/>

- Comex y Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Pudeleco*. Obtenido de <http://www.pudeleco.com/files/a17026a.pdf>
- Comisión Europea. (24 de 11 de 2015). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R2447&from=EN>
- Comisión Europea. (2020). *Eur-lex*. Obtenido de https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/customs-procedures/general-overview/single-administrative-document-sad_en
- Comisión Europea. (2020). *Europa.eu*. Obtenido de https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/the_withdrawal_agreement_explained_es.pdf
- Comité de Comercio Exterior. (2013). *SENAE- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf
- Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico. (2013). *Compañía de Comercio y Exportación*. Obtenido de http://www.comercioyexportacion.com/images/documentos/exportar/Guia_Practica_d_el_Plan_de_Exportacion-Version_Final_Oficial_LV.pdf
- Congreso Nacional. (2004). *Ley Forestal y de Conservación de Áreas naturales y vida silvestre*. Quito: Editora Nacional.
- Consejo de la Unión Europea. (30 de 01 de 2020). *Consejo de la Unión Europea*. Obtenido de <https://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2020/01/30/brexit-council-adopts-decision-to-conclude-the-withdrawal-agreement/>
- Consejo de las comunidades europeas. (08 de 02 de 1993). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31993R0315&from=ES>
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Obtenido de https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-int-text-const.pdf
- Cruelles, J. (2012). *Productividad e Incentivos: Cómo hacer que los tiempos de fabricación se cumplan*. Barcelona: Marcombo.
- Cruz, L., & Cruz, V. (17 de Abril de 2010). *Repositorio Escuela Politécnica Nacional*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Repositorio Escuela Politécnica Nacional: <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCCEQFjABahUKEwjvwOy4lJPIAhWFF5AKHUAYBFA&url=http%3A%2F%2Fbibdigital.epn.edu.ec%2Fbitstream%2F15000%2F388%2F1%2FCD-0795.pdf&usq=AFQjCNHr5JIvEUFu2GkrhscjBJ-tStFQQA&sig2=a>

- Decisión del Consejo de la Unión Europea. (2016). *eur-lex*. Obtenido de https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=uriserv:OJ.L_.2016.356.01.0001.01.ENG
- DestinoNegocio Mx. (2018). *Movistar Negocios*. Obtenido de <https://destinonegocio.com/mx/gestion-mx/administracion-de-la-cadena-de-suministro-claves-para-lograrlo-de-manera-exitosa/>
- Ecoosfera* . (12 de 27 de 2017). Obtenido de <https://ecoosfera.com/2017/12/beneficios-salud-comer-hongos-comestibles-tipos-como-preparar-propiedades/>
- Egas, K. (18 de 12 de 2015). *Comunidad de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/documentos-de-exportacion-factura-comercial>
- EL COMERCIO. (03 de Julio de 2019). Los hongos se abren paso en la gastronomía ecuatoriana. (E. Caiza, Ed.) Guayaquil, Guayas, Ecuador. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/tendencias/especies-hongos-recetas-gastronomia-ecuador.html>
- El Telégrafo. (26 de Mayo de 2012). \$180 millones venden al año los artesanos de muebles. *El Telégrafo*, pág. 9.
- El Universo*. (15 de Mayo de 2019). Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/05/15/nota/7331834/tras-acuerdo-95-productos-ecuador-llegaran-reino-unido-pagar>
- Felipe Castillo, K. O. (Octubre de 2018). *Eumed*. Obtenido de eumed: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/10/embalajes-medio-ambiente.html>
- Fernández, H. Z. (2013). *Universidad de las Américas*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/3055/1/UDLA-EC-TLNI-2013-07%28S%29.pdf>
- Fernández, R. (2010). *La mejora de la productividad en la pequeña y mediana empresa*. Alicante: ECU.
- Fernández, R. (2010). *La productividad y el riesgo psicosocial o derivado de la organización del trabajo* . Alicante : ECU.
- Fernández, R. (2011). *La dimensión económica del desarrollo sostenible*. Alicante: Editorial Club Universitario.
- Fernández, R. L. (2014). *Logística de Aprovisionamiento*. Madrid-España: Paraninfo, SA.
- Fiscalidad y Unión Europea. (01 de 10 de 2019). *Trade Helpdesk*. Obtenido de https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/what-is-customs-valuation_en

- Forth Port Group. (2020). *Forth Port Group*. Obtenido de <https://www.forthports.co.uk/our-ports/tilbury-london/>
- Freshplaza. (2020). *Freshplaza*. Obtenido de <https://www.freshplaza.es/article/3108965/el-comercio-internacional-de-champinones-bajo-presion/>
- Fungipedia. (2019). *Fungipedia*. Obtenido de <https://www.fungipedia.org/hongos/pleurotus-ostreatus.html>
- Gan, F., & Gaspar, B. (2007). *Manual de Recursos Humanos: 10 programas para la gestión y el desarrollo del Factor Humano en las organizaciones actuales*. Barcelona: Editorial UOC .
- Garden, T. F. (2018). *The Fungus Garden*. Obtenido de <https://www.thefungusgarden.com/the-fungus-garden-hongo-ostra-escabeche/>
- Garden, T. F. (01 de 2020). *The Fungus Garden*. Obtenido de <https://www.thefungusgarden.com/the-fungus-garden-hongo-ostra-escabeche/>
- Gastronomía y Cía. (21 de Mayo de 2018). *Alfa Editores*. Obtenido de <https://www.alfaeditores.com.mx/reino-unido-reduce-mas-del-12-el-azucar-en-sus-productos/>
- Gastronomia, D. d. (17 de 09 de 2017). *Diario de Gastronomía* . Obtenido de <https://diariodegastronomia.com/la-alternativa-vegana-se-impone-reino-unido/>
- Gilma, Á., & Josefa, M. (2015). *Unirioja.es*. Obtenido de <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/22513/Capitulo2.pdf>
- Google Maps. (8 de Abril de 2015). *Google*. Obtenido de Google: <https://maps.google.com.ec>
- GOV.UK. (2020). *GOV.UK*. Obtenido de <https://www.gov.uk/import-goods-outside-eu>
- Greenhill Mushrooms Ltd. (2020). *New Convent Garden*. Obtenido de <https://www.newcoventgardenmarket.com/wholesaler/greenhill-mushrooms-ltd>
- Griffin, R. (2011). *Administración*. Boston: Cengage Learning.
- Guerrero, R. (2014). *Técnicas elementales de servicio* . Madrid: Paraninfo.
- Guevara, L. E. (2018). *FACULTAD DE CIENCIA E INGENIERÍA EN ALIMENTOS*. Obtenido de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/28371/1/BQ%20155.pdf>
- Haden, J. (2008). *El diccionario completo de términos de bienes raíces explicados en forma simple: lo que los inversores inteligentes necesitan saber* . Florida: Atlantic Publishing Group .
- Icontainers. (16 de 10 de 2018). Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2018/10/16/la-historia-de-los-incoterms/>
- Iglesias, M. (2011). *Elaboración de soluciones constructivas y preparación de muebles*. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deportes.

- INEC. (12 de Diciembre de 2011). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico:
http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90&
- INEC. (28 de Julio de 2015). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Ecuador en cifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/asi_esGuayaquil_cifra_a_cifra.pdf
- INECOL. (20 de MARZO de 2019). *INECOL*. Obtenido de <https://www.inecol.mx/inecol/index.php/es/2017-06-26-16-35-48/17-ciencia-hoy/234-la-importancia-nutricional-y-medicinal-de-los-hongos-cultivados>
- Inglaterra.ws*. (2017). Obtenido de <https://www.inglaterra.ws/gastronomia-de-inglaterra/>
- Instituto Nacional del Cáncer. (2019). *Instituto Nacional del Cáncer - NIH*. Obtenido de <https://www.cancer.gov/espanol/cancer/tratamiento/mca/paciente/hongos-pdq>
- Instituto de Ecología de México - INECOL. (2019). *Instituto de Ecología de México - INECOL*. Obtenido de <http://www.inecol.mx/inecol/index.php/es/ct-menu-item-25/ct-menu-item-27/17-ciencia-hoy/484-cultiva-hongos-comestibles>
- International Chamber of Commerce - ICC. (2018). Obtenido de <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>
- International for Mushroom Science de Inglaterra. (2019). *INECOL*. Obtenido de <https://www.inecol.mx/inecol/index.php/es/2017-06-26-16-35-48/17-ciencia-hoy/234-la-importancia-nutricional-y-medicinal-de-los-hongos-cultivados>
- Jiménez, A. R., & Jacinto, A. O. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Escuela de Administración de Negocios*, 10.
- Jiménez, A. R., & Jacinto, A. O. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*.
- Joachimsthaler, E. (2008). *Ver lo evidente: Cómo definir y ejecutar la futura estrategia de crecimiento en su empresa*. Barcelona: Ediciones Deusto .
- Junco, C. A. (2017). *Facultad de Ingeniería y Ciencias Agropecuarias*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/7380/3/UDLA-EC-TIAG-2017-02.pdf>
- Krugman, P., & Wells, R. (2007). *Macroeconomía: Introducción a la economía; Versión española traducida por Gotzone Pérez Apilanez; revisada por José Ramón de Espínola*. Barcelona: Reverté.
- I, Andres France; Cañumir, Juan Antonio; A, Monica Cortez. (2000). *Centro Regional de Investigación Quilamapu*. Obtenido de Ministerio de Agricultura: http://www.controlbiologicochile.com/gallery/ctcb_producci%C3%B3n_hongos_ostras.pdf

- La comisión Europea. (21 de 06 de 2019). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R1026&from=IT>
- Lagos, C. D. (2014). *Biomicelios*. Obtenido de <http://biomicelios.com/cultivo-del-hongo-ostra/>
- Legiscomex. (2020). *Legiscomex*. Obtenido de https://www.legiscomex.com/Documentos/PROCESOEXPO_PASO7
- Legislation.gov.uk. (2019). *Legislation.gov.uk*. Obtenido de <http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2019/1257/regulation/3/made>
- Leiceaga, C., Carrillo, F., & Hernández, Á. (2012). *Economía 1º Bachillerato*. San Sebastián: Editorial Donostiarra.
- Llamas, C. (2009). *MARKETING Y GESTIÓN DE LA CALIDAD TURÍSTICA*. Madrid: Liber Factory .
- Longenecker, J., Petty, W., Palich, L., & Hoy, F. (2012). *Administración de Pequeñas Empresas: Lanzamiento y Crecimiento de iniciativas de emprendimiento*. México, D.F.: Cengage Learning.
- Lopez, J. (2013). *+Productividad*. Bloomington: Palibrio.
- Macías, G., & Parada, L. (2013). *Mujeres, su participación económica en la sociedad*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Macro, D. (Diciembre de 2018). *Datos Macro*. Obtenido de Datos Macro: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/ecuador>
- Mansilla, A., & Rodríguez, V. (04 de 03 de 2018). *Premios Latinos Verdes*. Obtenido de http://premioslatinoamericaverde.com/archivos/2018/proyecto_2620_archivo.pdf
- map, G. (2020). *Google map*. Obtenido de Via a Rayocucho, KM 2 Calacalí, Quito 170310
- maps, G. (02 de 2020). *Google maps*. Obtenido de <https://www.google.com/maps/dir/Port+of+London+Authority,+Pinnacle+House,+s,+23-26+St+Dunstan's+Hill,+London+EC3R+8HN,+Reino+Unido/New+Covent+Garden+Market,+Nine+Elms+Lane,+Londres,+Reino+Unido/@51.495392,-0.1281919,14z/data=!3m1!4b1!4m14!4m13!1m5!1m1!1s0>
- Martin, Keith R; Brophy, Sara K. (2010). Los hongos dietéticos comúnmente consumidos y especializados reducen la proliferación celular en las células de cáncer de mama humano MCF-7. *Experimental Biology and Medicine*, 11.
- Martínez, I. (2005). *La comunicación en el punto de venta: estrategias de comunicación en el comercio real y online* . Madrid: Esic .
- MECALUX S.A. (2020). *MECALUX*. Obtenido de <https://www.mecalux.es/blog/supply-chain-que-eshttps://www.mecalux.es/blog/supply-chain-que-es>

- Medina, M. I. (2019). *Técnicas e instrumentos de investigación*. Obtenido de eumed.net: http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html
- Medlin, S. (17 de 08 de 2018). *Cable News Network- CNN*. Obtenido de <https://cnnespanol.cnn.com/2018/08/17/dieta-vegana-cambiar-tu-cuerpo-meses-anos/>
- Meers. (enero14 de 2018). *Chile Alimentos*. Obtenido de <http://www.chilealimentos.com/wordpress/reino-unido-perspectivas-de-la-produccion-y-exportaciones-de-champinones/>
- Merino, E. (2014). El Cambio de la Matriz Productiva. *Buen Viaje*, 10.
- Metodología de la investigación . (2014). En R. Hernandez Sampieri, C. Fernandez Collado, & P. Baptista Lucio, *Metodología de la investigación 5ta edición*. 5ta edición.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (Marzo de 2018). *Ministerio de Agricultura y Ganadería*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/pastaza-mag-incentiva-cultivo-de-hongos-ostra-una-alternativa-alimenticia/>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP. (2019). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/productores-de-pastaza-participan-de-proyecto-piloto-en-cultivo-de-hongos-ostras/>
- Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de Uruguay. (07 de 2018). *Mercado Modelo de Uruguay*. Obtenido de http://www.mercadomodelo.net/c/document_library/get_file?uuid=bc364da5-ae2-40a5-b818-cffecd46d745&groupId=42766
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (09 de 02 de 2020). *Gob.ec*. Obtenido de <https://www.gob.ec/index.php/mpceip/tramites/emision-certificados-origen-productos-originarios-ecuador-exportacion>
- Ministerio de Turismo*. (2014). Obtenido de <http://www.yvera.tur.ar/publicaciones/documentos/1a95505d-be4b-5b1d-9493-25080d3cd756.pdf>
- Miranda, A., Zambrano, M., & Yaguana, J. (26 de Julio de 2009). *Dspace Espol*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Dspace Espol: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10675/1/D-39734.pdf>
- Miro/AFP, J. (12 de 2016). *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/sabores/alta-cocina-ecuatoriana-clienteafrancesado-sabores.html>
- Montero, C. (2005). *Estrategias Para Facilitar la Inserción Laboral a Personas Con Discapacidad*. San José: EUNED.
- Mora, J. (Jorge Mora). *Los libros, aporte bibliográfico, las bellas artes e investigaciones históricas*. Nariño: Pasto.

- Morales, R. (2013). *MF1330_1: Limpieza doméstica*. Málaga: INNOVA.
- Morrison's. (2020). *Morrison's*. Obtenido de <https://groceries.morrison's.com/products/morrison's-mixed-mushrooms-402486011>
- Mundo, B. (25 de 07 de 2017). *BBC Mundo*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-40716284>
- Mushroom Man Co Ltd. (2020). *Mushroom Man Co Ltd*. Obtenido de <https://mushroomman.co.uk/>
- Nanin, I. (02 de 05 de 2017). *Workingup*. Obtenido de <https://workingup.com.ec/2017/05/02/los-beneficios-del-acuerdo-comercial-ecuador-union-europea-ambato-2017/>
- New covent Garden Market. (09 de 02 de 2020). Obtenido de <https://www.newcoventgardenmarket.com/>
- NIH, I. N. (28 de 01 de 2019). *Instituto Nacional del Cáncer - NIH*. Obtenido de <https://www.cancer.gov/espanol/cancer/tratamiento/mca/paciente/hongos-pdq>
- Nutsch, W. (2000). *Tecnología de la madera y del mueble*. Barcelona: Reverté.
- OCDE. (2014). *Colombia: La implementación del buen gobierno*. Paris: OECD Publishing.
- Oficina de Estadísticas Nacionales, R. N. (2018). *Office for National Statistic*. Obtenido de <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/populationestimates/bulletins/annualmidyearpopulationestimates/mid2018#englands-population-continued-to-grow-at-a-faster-rate-than-the-rest-of-the-uk-in-mid-2018>
- OIT. (2008). *Calificaciones para la mejora de la productividad el crecimiento del empleo y el desarrollo*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo .
- Olavarria, M. (2005). *Pobreza, crecimiento económico y políticas sociales*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.
- OMS, O. M. (31 de 08 de 2018). Obtenido de <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/healthy-diet>
- Organización de los Estados Americanos. (2019). *Organización de los Estados Americanos*. Obtenido de <http://www.oas.org/usde/publications/Unit/oea60s/ch20.htm>
- Parlamento Europeo y del Consejo. (28 de 01 de 2002). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002R0178&from=ES>
- Parlamento Europeo y del Consejo. (25 de 10 de 2011). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2011/1169/oj#document1>
- Parlamento Europeo y el Consejo de a Unión Europea. (29 de 04 de 2004). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32004R0852&from=ES>

- Parlamento Europeo; Consejo de la Unión Europea. (29 de 04 de 2004). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32004R0852&qid=1584923714443&from=EN>
- Parlamento Europeo; Consejo de la Unión Europea. (19 de 03 de 2019). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0474&qid=1584919793505&from=EN>
- Parlamento Europeo; Consejo de Unión Europea. (28 de 01 de 2002). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002R0178&from=EN>
- Parlamento y Consejo Europeo. (17 de 12 de 2015). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016R0341&from=ES>
- Peralta, N. (24 de Septiembre de 2010). *Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2695/1/T0878-MT-Peralta-Industria%20maderera.pdf>
- Perdigones, J. (2011). *MF0996_1: Limpieza del mobiliario interior*. Málaga: INNOVA.
- Perdomo, O. (2012). *¡Abre tu negocio... y vivirás en abundancia!* Bloomington: Palibrio.
- Porto, J. P., & Merino, M. (2016). *Definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/reino-fungi/>
- PROCOMER. (2014). Obtenido de <https://www.procomer.com/downloads/logistica/ru/2013%20Analisis%20Logistico%20de%20Reino%20Unido.pdf>
- PROCOMER. (2018). Obtenido de <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Informacion%20de%20Pais%20Reino%20Unido.pdf>
- PROECUADOR. (2015). *PROECUADOR*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- PROECUADOR. (2 de Abril de 2018). *PRO ECUADOR*. Obtenido de file:///C:/Users/HP/Downloads/PROEC_FT2018_UK_ABRIL.pdf
- PROECUADOR. (21 de 01 de 2020). *PROECUADOR*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-reino-unido/>
- Programa de Innovación Logística de Aragón -PILOT. (2017). *Instituto Aragonés de Fomento*. Obtenido de <https://repository.unad.edu.co/bitstream/10596/5649/1/207115%20Logistica.pdf>

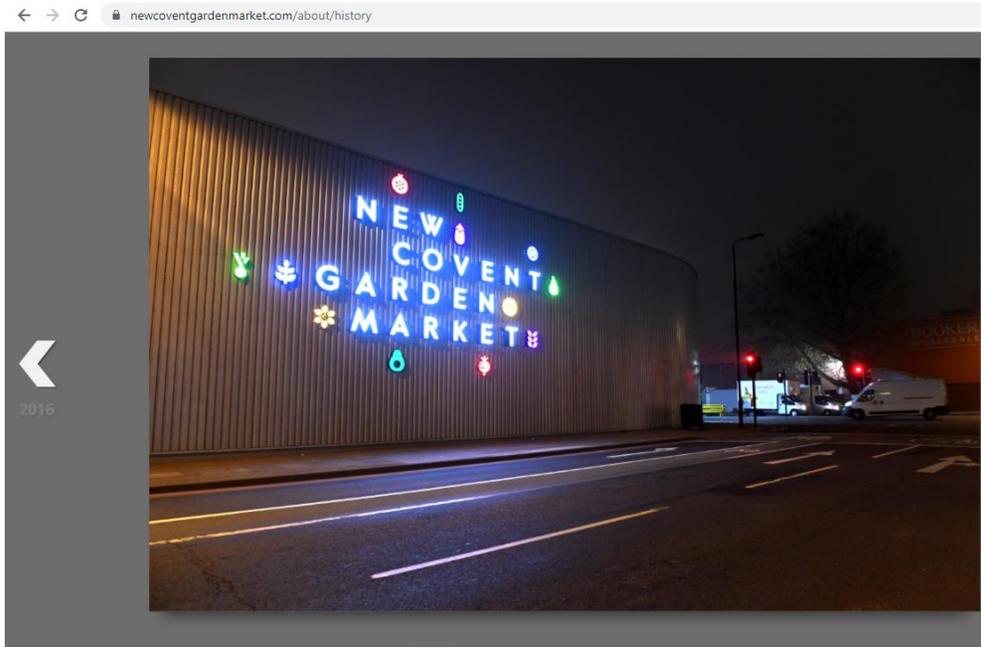
- PÚBLICAS, M. D. (Junio de 2017). *MINISTERIO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS*. Obtenido de <https://www.obraspublicas.gob.ec/guayaquil-se-ratifica-como-el-principal-puerto-maritimo-del-ecuador/>
- Puig-Durán, J. (2011). *Certificación y modelos de calidad en hostelería y restauración*. Madrid: Diaz de Santos.
- Quimbiulco, C. (3 de Marzo de 2012). *Dspace Universidad Central del Ecuador*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Dspace Universidad Central del Ecuador: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/903/1/T-UCE-0003-51.pdf>
- Ramos, I. R. (Enero de 2015). *Centro Tecnológico de Investigación del Champiñon de la Rioja*. Obtenido de <http://www.adenyd.es/wp-content/uploads/2015/02/Informe-sobre-champi%C3%B1n-y-setas.pdf>
- Real Academia Española - RAE. (2019). *Real Academia Española*. Recuperado el 2019, de <https://dle.rae.es/?id=XjZeDvc|XjZp14A>
- Real Academia Española - RAE. (2019). *Real Academia Española*. Obtenido de <https://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=escabeche>
- Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inverciones. (7 de 12 de 2017). *Canciller del Ecuador*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>
- Repullo, J. (2006). *Sistemas y servicios sanitarios: Manuales de Dirección Médica y Gestión Clínica*. Madrid: Ediciones Días de Santos.
- Risco, L. (2013). *Economía de la empresa: Prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años*. Bloomington: Palibrio.
- Rodríguez, R. (2014). *Técnicas de tapizado de mobiliario: TCPF0209. Operaciones auxiliares de tapizado de mobiliario y mural*. Madrid: IC Editorial .
- Ruano, C., & Sánchez, M. (2014). *UF0083: Diseño de Productos y servicios turísticos locales*. Málaga: IC Editorial.
- Sainsburys. (2020). *Sainsburys*. Obtenido de <https://www.sainsburys.co.uk/webapp/wcs/stores/servlet/SearchDisplayView?catalogId=10241&storeId=10151&langId=44&krypto=OVEi4uHsEJZavkdLf%2FtvbzhfxXf5R1xcyAulEyCUIKim9bAWb2%2FAxgJeLHJTdwU6HL1B1XIE%2F%2FzCT%2FCmlIERfA9xVWbhiHB5SwDueYkhdjtU5DnNq0dJlX5NeDTT>
- Sampiere, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación* (5ta Edición ed.). México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Sánchez, C. L., & Suárez, L. A. (2018). *Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica*. Machala - Ecuador: Ediciones UTMACH.
- Santander trade. (2020). *Santander trade*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/incoterms>
- Santander Trade. (2020). *Santander Trade*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/reino-unido/presentacion-general>
- SANTANDERTRADE. (s.f.). Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/reino-unido/tramites-aduaneros-importacion>
- Santander trade. (2020). *Santander trade*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/mercados-potenciales#resultats>
- Searates. (2020). *Searates*. Obtenido de <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>
- Secretaría general de comunicación de la Presidencia del Ecuador. (2020). *Secretaría general de comunicación de la Presidencia del Ecuador*. Obtenido de <https://www.comunicacion.gob.ec/ecuador-reafirma-relaciones-comerciales-con-reino-unido-mediante-firma-de-acuerdo/>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva: Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Quito : SENPLADES .
- Sepúlveda, W. (05 de 4 de 2014). *Escuela de Organización Industrial* . Obtenido de <https://eoi.es/blogs/mintecon/2014/04/05/la-cadena-de-suministro/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (09 de 02 de 2020). *SENAE*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Sescovich, S. (2009). *La gestión de personas: un instrumento para humanizar el trabajo*. Madrid: Libros en Red.
- Sistema Nacional de Contratación Pública. (09 de 02 de 2020). *Sistema Nacional de Contratación Pública*. Obtenido de <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/acuerdo-comercial-multipartes-con-la-ue/>
- Soto, E., Valenzuela, P., & Vergara, H. (2003). *Evaluación del impacto de la capacitación en la productividad*. Santiago de Chile : FUNDES.
- Tesco. (2020). *Tesco*. Obtenido de <https://www.tesco.com/groceries/en-GB/products/279717203>
- The Fungus Garden*. (2020). Obtenido de <https://www.thefungusgarden.com/the-fungus-garden-la-granja/>

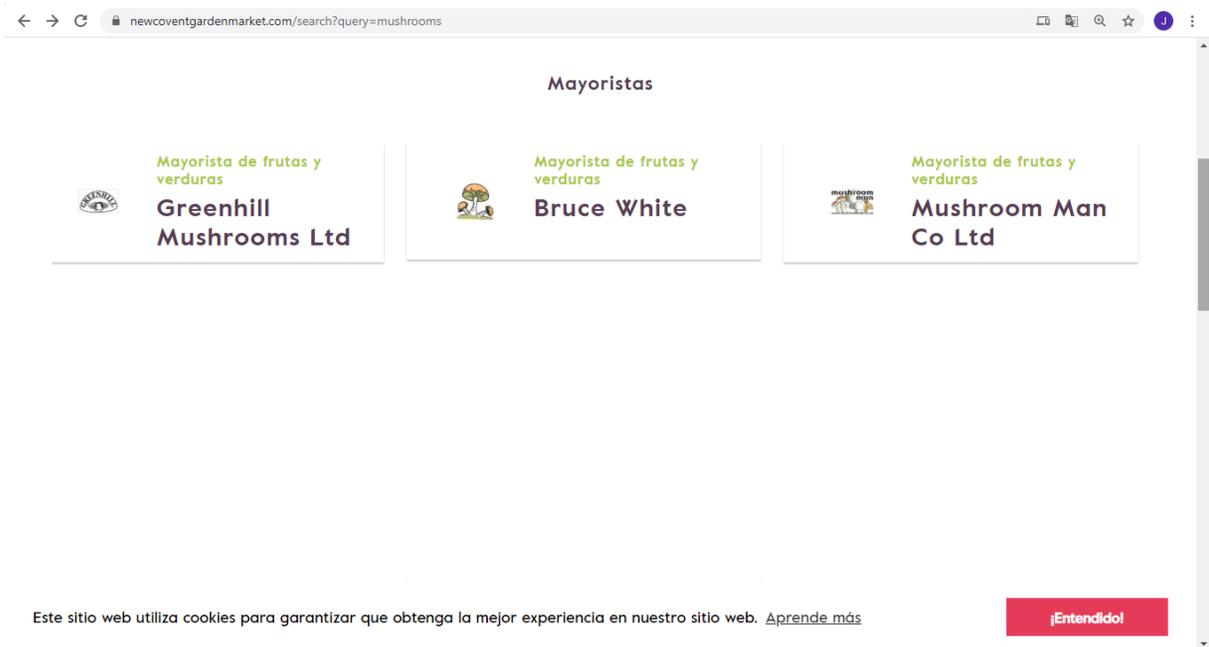
- TIBA Group. (12 de 02 de 2020). *Tiba Group*. Obtenido de <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>
- Trade Helpdesk. (2019). *Trade Helpdesk*. Obtenido de <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/myexport#?product=2001905010&partner=EC&reporter=GB&tab=all>
- Trade Helpdesk. (08 de 02 de 2020). *Trade Helpdesk*. Obtenido de <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/documentos-para-el-despacho-de-aduana>
- Trade Helpdesk. (01 de 02 de 2020). *TRADE HELPDESK*. Obtenido de <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/myexport#?product=2001905010&partner=EC&reporter=GB&tab=1>
- Trade Map*. (2018). Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c070959%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1
- Trade Map*. (2018). Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c070959%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c2%7c1%7c1
- Unión Europea; Comunidad Europea; Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte. (31 de 01 de 2020). *Eur-lex*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12020W/TXT&from=ES>
- Universia Costa Rica. (4 de 09 de 2017). Tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa. Costa Rica.
- University, M. S. (2019). *Global Edge*. Obtenido de Global Edge: <https://globaledge.msu.edu/countries/ecuador/government>
- Valle, A. (1991). *Productividad: Las visiones neoclásica y marxista*. México, D.F. : UNAM.
- Wikipedia Esacademic. (2019). *Esacademic*. Obtenido de <https://esacademic.com/dic.nsf/eswiki/1469559>

ANEXOS

Anexo 1. Mercado Mayorista “New Convent Garden”



Anexo 2. Captura de los importadores de hongos en New Convent Garden



Anexo 3. Instalaciones de la Empresa



Anexo 4. Formato de encuesta a los Importadores mayorista de Hongos de “New Convent Garden”.



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

ENCUESTA PARA EL PROYECTO DE TITULACIÓN

“EXPORTACIÓN DE HONGOS DE OSTRAS EN ESCABECHE HACIA EL MERCADO DE INGLATERRA – REINO UNIDO”

Objetivo de la encuesta: Determinar la demanda local en el país destino, analizar los precios y competencias en el mercado meta.

1. ¿Are you currently importing mushrooms from Ecuador? / ¿Actualmente realiza importaciones de hongos desde Ecuador?
 - o YES / SI
 - o NO / NO
2. ¿Do you import from another Latin American country? / ¿Usted realiza importaciones desde otro país de Latinoamérica?
 - o YES / SI
 - o NO / NO
3. ¿Is pickled oyster fungus on the list of products that you commercialize? / ¿El hongo de ostra en escabeche se encuentra dentro de la lista de productos que comercializa?
 - o YES / SI
 - o NO / NO
4. ¿Which is the level of demand that the pickled oyster fungus has in the final consumer? / ¿Cuál es el nivel de demanda que tiene el hongo de ostra en escabeche en el consumidor final?
 - o DIARY / DIARIO
 - o WEEKLY / SEMANAL
 - o MONTHLY / MENSUAL
5. ¿Are you willing to know the pickled oyster mushroom of the fungus garden company? / ¿Usted está dispuesto a conocer el hongo de ostra en escabeche de la empresa the fungus garden?
 - o YES / SI
 - o NO / NO
6. ¿Would you like to have more information about the product? / ¿Desea tener más información sobre el producto?
 - o YES / SI
 - o NO / NO

7. ¿Would you like to import pickled oyster fungus from ecuador? / ¿Le gustaría importar el hongo de ostra en escabeche desde ecuador?
- YES / SI
 - NO / NO
8. If you answered no in the previous question, ¿justify your answer? / Si respondió no en la pregunta anterior, ¿justifica su respuesta?
-
9. ¿According to you, which is the considerable amount of money to pay for the 225 gr presentation? / ¿Para usted cual sería el valor considerable a pagar por la presentación 225g?
- £4,87 TO £7,30 / DE \$6 A \$9
 - £8,12 TO £10,55 / DE \$10 A \$13
 - OTHERS / OTROS
10. The company that elaborates the product is new in the international market, and its proposal about the trading term is FOB. ¿Are you willing to purchase the product under this trading term? / La empresa que elabora el producto es nueva en el mercado internacional y su propuesta del término de negociación es FOB. ¿Está dispuesto adquirir el producto bajo este término de negociación?
- YES / SI
 - NO / NO
11. ¿Which is the amount of product that you would like to purchase in order to commercialize it? / ¿Cuál es la cantidad del producto que le gustaría adquirir para poder comercializar?
- 500 TO 1000 UNITS / DE 500 A 1000 unidades
 - 1000 TO 2000 UNITS / DE 1000 A 2000 unidades
 - OF 2000 FORWARDDE / 2000 EN ADELANTE
12. ¿By which communication channel would you like to recive information about the product? / ¿Por qué medio de comunicación le gustaría tener información sobre el producto?
- SOCIAL NETWORKS / REDES SOCIALES
 - EMAIL / CORREO ELECTRONICO

Anexo 5. Capture de las encuestas enviadas por correo

Navarro Sevillano, Jaylie Pilar 19:52 (hace 0 minutos) ☆ ↶ ⋮
para bruce, simon, info ▾
⋮

Good day.

We are students of the University "Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil" - Ecuador we need your collaboration completing out a survey in the next link https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd88QA4MMnuBu-6cdru0_7pFAn_vIfeyyPdr-sf2c0hVGh4g/viewform for ends educational.

We appreciate beforehand your collaboration.

Greeting cordial.

Jaylie Navarro & Brigitte Navarro
Gye - Ecuador

 Libre de virus. www.avast.com

↶ Responder ↶ Responder a todos ➡ Reenviar

Navarro Sevillano, Jaylie Pilar
para bruce, simon, info ▾
⋮

Good day.

We are students of the University "Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil" - Ecuador we need your collaboration completing out a survey in the next link https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd88QA4MMnuBu-6cdru0_7pFAn_vIfeyyPdr-sf2c0hVGh4g/viewform for ends educational.

We appreciate beforehand your collaboration.

de: **Navarro Sevillano, Jaylie Pilar** <jnavarros@ulvr.edu.ec>
para: bruce@bruce-white.com,
simon@greenhillmushrooms.co.uk,
info@mushroomman.co.uk
fecha: 7 abr. 2020 19:52
asunto: Fwd: Inquest for thesis project
enviado por: ulvr.edu.ec

ENCUESTA DEL HONGOS OSTR... x +

docs.google.com/forms/d/1_EgDFkHSIQLAWRdRSzH6wsZnwNAmXh-6BXVAuzSDo8U/edit#responses

ENCUESTA DEL HONGOS OSTR EN ESCABECHE ☆

Preguntas **Respuestas** 3

3 respuestas  ⋮

Se aceptan respuestas

Resumen Pregunta Individual

Usuarios que han respondido

Enviar por correo

- bruce@bruce-white.com
- simon@greenhillmushrooms.co.uk
- info@mushroomman.co.uk

Anexo 6. Encuesta a los trabajadores de la empresa



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

“EXPORTACION DE HONGOS DE OSTRAS EN ESCABECHE HACIA EL MERCADO DE
INGLATERRA – REINO UNIDO”

ENCUESTA A LOS TRABAJADORES

1. ¿Usted tiene algún conocimiento sobre los procedimientos a seguir en una exportación?
 - SI
 - NO
2. ¿Usted tiene conocimientos sobre los requisitos y/o documentos que se deben obtener para realizar una exportación?
 - SI
 - NO
3. ¿Usted tiene conocimiento si la empresa ha considerado la exportación de sus productos?
 - SI
 - NO
4. En caso que la empresa decida exportar ¿Usted cree que tiene la capacidad de doblar su producción para cubrir parte de la demanda en el exterior?
 - SI
 - NO
5. ¿Considera usted que dentro de las variedades de productos que elaboran, el hongo de ostra en escabeche es ideal para ingresar a un mercado internacional?
 - SI
 - NO
6. ¿La empresa posee algún vehículo para transportar desde sus instalaciones hasta el puerto de Guayaquil?
 - SI
 - NO
7. ¿Tiene usted conocimientos sobre el empaque y embalaje adecuado para una exportación?
 - SI
 - NO

Anexo 7. Captura de la página PEACH para registrarse como usuario.

Defra Homepage > PEACH Home Page > Register for Peach

Register for Peach

Peach Main Menu

- [Login to PEACH – Registered Users](#)
- [If you have never been registered to PEACH, click here to register your business.](#)
- [Which goods can be entered into the PEACH System & TARIC mapping](#)
- [Horticultural Marketing Inspectorate \(HMI\) Website](#)
- [APHA site for import regime on Plant Health controlled materials](#)
- [Imported Planting Material Details Spreadsheet](#)
- [PEACH User guide](#)

Formal Registration to the PEACH system is required so that we can ensure commercial confidentiality on this system.

Once you submit your completed registration application below and submit it to us, you will receive an immediate notification that the application has been received. This notification will detail which Regional Inspector has received the application and give you a contact number. The registration is not automatic but involves the HMI checking on a system to see if you are already registered to our database. If you are then the match to your application can be made and you will be informed of when you may start to complete and send forms to us. This should normally take place within a short period of time. If we do not have any record of your business we may need to contact you to obtain further details. Once we have received those details registration will again take only a short period of time.

Please complete all fields as fully and accurately as possible. Thank you.

To register for the PEACH system please fill in your business' details below. Details that must be supplied are marked in **bold**

Main Contact First Name:

Main Contact Last Name:

Business Name:

Address Line 1:

Address Line 2:

Address Line 3:

Town:

County:

Post Code: (Please enter in uppercase and with a space between the two postcode parts)

Business Type:

Telephone Number:

Mobile Number:

Fax Number:

Email Address:

Anexo 8. Carta de aceptación de la empresa



The Fungus Garden

PRODUCCIÓN DE HONGOS COMESTIBLES Y MEDICINALES

Guayaquil, 14 de Mayo del 2019

MGS.
BETTY AGUILAR ECHEVERRIA
DIRECTORA DE LA CARRERA COMERCIO EXTERIOR
UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Yo, **RICARDO VITERI NOBOA** técnico y propietarios de la granja **THE FUNGUS GARDEN** atiendo la solicitud efectuada por la Srta. **Jaylie Navarro Sevillano** y **Brigitte Navarro Valverde** egresada de la carrera Comercio Exterior – Facultad de Administración, me dirijo a usted para informarle que tiene la autorización para utilizar el nombre de la empresa para realizar el Trabajo de Titulación, por lo cual se le facilitará la información necesaria con respecto nuestra empresa y productos.

Agradezco su amable atención.

Atentamente

BIOL. RICARDO VITERI NOBOA
PROPIETARIO
THE FUNGUS GARDEN

PEDIDOS AL: 0999659317
VISITAS A LA GRANJA: 0999458644. Dir: vía Calacalí – Rayocucho Km 2
E mail: thefungusgarden@hotmail.com
www.thefungusgarden.com