



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE ORO FINO DE LA ASOCIACIÓN
COMUNITARIA MINERA LA UNIÓN 7 HACIA LA EMPRESA
ENDEAVOR METALS GROUP - FLORIDA EN EL 2024**

**PEÑA DIAZ ALBA YAMILETH
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**CALOZUMA MURILLO ALLISON JAMILETH
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2024**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE ORO FINO DE LA ASOCIACIÓN
COMUNITARIA MINERA LA UNIÓN 7 HACIA LA EMPRESA
ENDEAVOR METALS GROUP - FLORIDA EN EL 2024**

**PEÑA DIAZ ALBA YAMILETH
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**CALUZUMA MURILLO ALLISON JAMILETH
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2024**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ANÁLISIS DE CASOS

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE ORO FINO DE LA ASOCIACIÓN
COMUNITARIA MINERA LA UNIÓN 7 HACIA LA EMPRESA
ENDEAVOR METALS GROUP - FLORIDA EN EL 2024**

**PEÑA DIAZ ALBA YAMILETH
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**CALOZUMA MURILLO ALLISON JAMILETH
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

AGUILAR ORDOÑEZ LUIS RAMIRO

**MACHALA
2024**

PLAN DE EXPORTACIÓN DE ORO FINO DE LA ASOCIACIÓN COMUNITARIA MINERA LA UNIÓN 7 HACIA LA EMPRESA ENDEAVOR METALS GROUP – FLORIDA PARA EL 2024

por Alba Yamileth Peña Diaz

Fecha de entrega: 31-jul-2024 06:02p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2425497955

Nombre del archivo: ia_la_empresa_Endavor_Metals_Group_-_Florida_en_el_2024_2.docx (3.3M)

Total de palabras: 18482

Total de caracteres: 105783

PLAN DE EXPORTACIÓN DE ORO FINO DE LA ASOCIACIÓN COMUNITARIA MINERA LA UNIÓN 7 HACIA LA EMPRESA ENDEAVOR METALS GROUP – FLORIDA PARA EL 2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

6%

INDICE DE SIMILITUD

5%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Técnica de Machala	1%
	Trabajo del estudiante	
2	rein.umcc.cu	<1%
	Fuente de Internet	
3	www.icex.es	<1%
	Fuente de Internet	
4	issuu.com	<1%
	Fuente de Internet	
5	repositorio.uho.edu.cu	<1%
	Fuente de Internet	
6	docplayer.es	<1%
	Fuente de Internet	
7	mail.ues.edu.sv	<1%
	Fuente de Internet	
8	Submitted to Universidad Catolica De Cuenca	<1%
	Trabajo del estudiante	

9	ingenieria.unam.mx Fuente de Internet	<1 %
10	www.vyablog.com Fuente de Internet	<1 %
11	core.ac.uk Fuente de Internet	<1 %
12	www.derechoecuador.com Fuente de Internet	<1 %
13	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
14	edacunob.ult.edu.cu Fuente de Internet	<1 %
15	olddrji.lbp.world Fuente de Internet	<1 %
16	mail.polodelconocimiento.com Fuente de Internet	<1 %
17	opsaa.iica.int Fuente de Internet	<1 %
18	os10melhores.tumblr.com Fuente de Internet	<1 %
19	www.controlrecursosyenergia.gob.ec Fuente de Internet	<1 %
20	www.trabajo.gob.ec Fuente de Internet	<1 %

21	www.nlarenas.com Fuente de Internet	<1 %
22	1library.co Fuente de Internet	<1 %
23	eurunion.org Fuente de Internet	<1 %
24	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
25	www.criptonoticias.com Fuente de Internet	<1 %
26	www.zenit.org Fuente de Internet	<1 %
27	Submitted to Instituto Madrilenos de Formacion Trabajo del estudiante	<1 %
28	Submitted to Universidad Privada del Norte Trabajo del estudiante	<1 %
29	dspace.ups.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
30	http://200.43.187.11/diario/veredicion.asp?idedicion=251 Fuente de Internet	<1 %
31	latinamerica.polycom.com Fuente de Internet	<1 %

32	pdffox.com Fuente de Internet	<1 %
33	ri.ues.edu.sv Fuente de Internet	<1 %
34	riuma.uma.es Fuente de Internet	<1 %
35	transportesynegocios.wordpress.com Fuente de Internet	<1 %
36	www.chrono24.cl Fuente de Internet	<1 %
37	extwprlegs1.fao.org Fuente de Internet	<1 %
38	geco.mineroartesanal.com Fuente de Internet	<1 %
39	maeloja.files.wordpress.com Fuente de Internet	<1 %
40	vddb.library.lt Fuente de Internet	<1 %
41	www.acams.org Fuente de Internet	<1 %
42	www.congresotam.gob.mx Fuente de Internet	<1 %
43	www.hchr.org.co Fuente de Internet	<1 %

44

www.manabi.gob.ec

Fuente de Internet

<1 %

45

www.prestigemex.com.mx

Fuente de Internet

<1 %

46

www.przetargi.info

Fuente de Internet

<1 %

47

Daniela Andreina De Lima Moradell. "Analysis of combustion concepts in a poppet valve two-stroke downsized compression ignition engine designed for passenger car applications", Universitat Politecnica de Valencia, 2016

Publicación

<1 %

48

Stalin O. Guamán Aguiar, Patricia E. Saltos Zúñiga. "Crowdfunding, una solución de financiamiento alternativo para el sistema de emprendimiento e innovación. Análisis de las implicaciones tributarias en el Ecuador", Proyecciones, 2022

Publicación

<1 %

49

Submitted to Universidad TecMilenio

Trabajo del estudiante

<1 %

50

docplayer.net

Fuente de Internet

<1 %

51

dspace.uclv.edu.cu

Fuente de Internet

<1 %

52	es-us.finanzas.yahoo.com Fuente de Internet	<1 %
53	pesquisa.bvsalud.org Fuente de Internet	<1 %
54	repositorionew.uasb.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
55	www.digitalelement.com Fuente de Internet	<1 %
56	www.mrt.com Fuente de Internet	<1 %
57	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %
58	www.semanticscholar.org Fuente de Internet	<1 %
59	documents.mx Fuente de Internet	<1 %
60	eldia.com.do Fuente de Internet	<1 %
61	es.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
62	gk.city Fuente de Internet	<1 %
63	inba.info Fuente de Internet	<1 %

64

journalgestar.org

Fuente de Internet

<1 %

65

marketingcocreador.wordpress.com

Fuente de Internet

<1 %

66

mesadeayuda.ambiente.gob.ec

Fuente de Internet

<1 %

67

ojs.pensamultimedia.it

Fuente de Internet

<1 %

68

prezi.com

Fuente de Internet

<1 %

69

renati.sunedu.gob.pe

Fuente de Internet

<1 %

70

safetya.co

Fuente de Internet

<1 %

71

www.ciid-gt.org

Fuente de Internet

<1 %

72

www.commerce.gov

Fuente de Internet

<1 %

73

www.desafio.cl

Fuente de Internet

<1 %

74

www.expats.com

Fuente de Internet

<1 %

75

www.mexgrocer.com

Fuente de Internet

<1 %

76

www.msal.gov.ar

Fuente de Internet

<1 %

77

www.vestuarios.com.ar

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 8 words

Excluir bibliografía

Activo

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Las que suscriben, PEÑA DIAZ ALBA YAMILETH y CALOZUMA MURILLO ALLISON JAMILETH, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado PLAN DE EXPORTACIÓN DE ORO FINO DE LA ASOCIACIÓN COMUNITARIA MINERA LA UNIÓN 7 HACIA LA EMPRESA ENDEAVOR METALS GROUP - FLORIDA EN EL 2024, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Las autoras declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

Las autoras como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



PEÑA DIAZ ALBA YAMILETH

0706586120



CALOZUMA MURILLO ALLISON JAMILETH

0932577968

DEDICATORIA

En este presente le dedico a:

Dios

Padres

Hermano

Mis abuelitos y tíos

Allison Jamileth Calozuma Murillo

Este presente trabajo, quiero dedicarlo a:

Dios,

mis padres,

mis hermanas,

y mi abuelita.

Alba Yamileth Peña Díaz

AGRADECIMIENTO

Agradecemos sinceramente a todas las personas e instituciones que han sido fundamentales en nuestro camino hacia la culminación de esta tesis. En primer lugar, extendemos nuestro más sincero agradecimiento a Dios, quien ha sido nuestro guía constante y fuente de fortaleza durante todo nuestro recorrido universitario. A nuestros padres, hermano y hermanas, les debemos un agradecimiento eterno por su amor incondicional, apoyo inquebrantable y los sacrificios que han hecho para darnos la oportunidad de alcanzar nuestros sueños académicos.

A la Universidad Técnica de Machala y a todos los profesores que han contribuido a nuestra formación académica, especialmente al Dr. Luis Carmenate por su dedicación excepcional y pasión por la enseñanza. Sus conocimientos y orientación han sido fundamentales en nuestro desarrollo profesional y personal. También reconocemos la labor invaluable de nuestro tutor de titulación, Ing. Ramiro Aguilar Ordoñez, por su paciencia, compromiso y orientación experta a lo largo de todo el proceso de investigación y redacción de esta tesis.

Agradecemos también al Mgs. Holger León por su valioso conocimiento y apoyo durante el desarrollo de nuestra investigación. Sus aportes han enriquecido significativamente nuestro trabajo y nos han proporcionado perspectivas valiosas que han contribuido al éxito de nuestra tesis.

Además, agradecemos a nuestras amistades por el apoyo incondicional, las palabras de aliento y los momentos compartidos que han sido un bálsamo en los momentos difíciles. Cada interacción y apoyo mutuo ha sido parte integral de nuestro crecimiento y éxito académico.

Por último, pero no menos importante, expresamos nuestra profunda gratitud a la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 por su generosidad al compartir su tiempo, experiencia y datos cruciales para la realización de esta investigación. Su colaboración ha enriquecido significativamente nuestro trabajo y nos ha proporcionado una perspectiva invaluable sobre el tema.

Estamos verdaderamente agradecidas por todas las enseñanzas, oportunidades y apoyo recibidos a lo largo de este viaje académico. Sin cada una de estas contribuciones, no habríamos alcanzado este logro significativo en nuestras vidas profesionales.

RESUMEN

En el ámbito económico, tanto local como nacional, la extracción y venta de oro fino ha jugado un papel crucial a lo largo de la historia. El oro, reconocido como uno de los metales más valiosos y codiciados del mundo, ha destacado no solo por su valor intrínseco, sino también por su función como reserva de valor. Las exportaciones fueron vitales para la economía de Ecuador, especialmente en el sector minero, donde la exportación de oro experimentó un crecimiento significativo. El trabajo investigativo aplicada de naturaleza explicativa-transformadora, realizada en campo y con un enfoque longitudinal, tuvo como objetivo elaborar un plan para lograr la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024. La investigación empleó una posición pragmática, bajo un paradigma cuantitativo, pero se utilizaron elementos cualitativos. La población de estudio fue la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7, compuesta por 10 socios, quienes fueron considerados como la unidad de análisis para la recolección de datos. Se utilizaron diversos métodos teóricos, como el histórico-lógico, analítico-sintético, inductivo-deductivo, hipotético-deductivo, abstracción-concreción, modelación y sistémico, para explorar a fondo la situación. Entre los métodos empíricos, se llevó a cabo un estudio detallado de documentos y la técnica de la entrevista para complementar y validar los datos recopilados, asegurando así la rigurosidad y validez de los resultados. En los hallazgos de la investigación se obtuvo que la hipótesis sobre la importancia de un plan de exportación detallado es válida. Los resultados muestran que, aunque el plan es viable, faltan datos actualizados y se identificaron ciertas limitaciones. En conclusión, es necesario mejorar el análisis de mercado y el cumplimiento normativo para asegurar una exportación exitosa.

PALABRAS CLAVES: exportación, minera, oro, plan, producción.

ABSTRACT

In the economic sphere, both locally and nationally, the extraction and sale of fine gold has played a crucial role throughout history. Gold, recognized as one of the most valuable and coveted metals in the world, has stood out not only for its intrinsic value, but also for its function as a store of value. Exports were vital to Ecuador's economy, especially in the mining sector, where gold exports experienced significant growth. The applied research work of an explanatory-transformative nature, carried out in the field and with a longitudinal approach, aimed to develop a plan to achieve the export of fine gold from the La Unión 7 Mining Community Association to the Endeavor Metals Group – Florida company by 2024. The research used a pragmatic position, under a quantitative paradigm, but qualitative elements were used. The study population was the La Unión 7 Mining Community Association, made up of 10 partners, who were considered as the analysis unit for data collection. Various theoretical methods were used, such as historical-logical, analytical-synthetic, inductive-deductive, hypothetical-deductive, abstraction-concretion, modeling and systemic, to thoroughly explore the situation. Among the empirical methods, a detailed study of documents and the interview technique were carried out to complement and validate the data collected, thus ensuring the rigor and validity of the results. The results of the research showed that the hypothesis on the importance of a detailed export plan is valid. The results show that, although the plan is viable, updated data is lacking and certain limitations are identified. In conclusion, it is necessary to improve market analysis and regulatory compliance to ensure successful export.

KEY WORDS: export, mining, gold, plan, production.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
RESUMEN	4
ABSTRACT	5
LISTA DE ILUSTRACIÓN	8
LISTA DE TABLAS	9
LISTA DE ANEXOS	10
LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS	11
INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I	17
MARCO TEÓRICO	17
1.1 PROGRESO DE LA GESTIÓN DE EXPORTACIÓN EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DEL ORO FINO EN CORRESPONDENCIA CON LA EXPORTACIÓN DE ORO FINO DE LA ASOCIACIÓN COMUNITARIA MINERA LA UNIÓN 7 HACIA LA EMPRESA ENDEAVOR METALS GROUP – FLORIDA EN EL 2024.....	17
1.2 CARACTERIZACIÓN GNOSEOLÓGICA, ADMINISTRATIVA DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE ORO FINO.....	18
1.2.1 Proceso	19
1.2.2 Comercialización	19
1.2.3 Proceso de Comercialización	20
1.2.4 Proceso de comercialización internacional	20
1.2.5 Proceso de comercialización internacional del oro fino	21
1.2.6 Actores y participantes del proceso de comercialización internacional de oro fino	21
1.2.7 Requisitos para comercialización del oro de personas jurídicas.....	22
1.2.8 Estructura institucional del sector minero	23
1.3 CARACTERIZACIÓN GNOSEOLÓGICO, ECONÓMICA DE LA GESTIÓN DE LA EXPORTACIÓN	23
1.3.1 Gestión	23
1.4 VALORACIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EXPORTACIÓN DE ORO FINO DE LA ASOCIACIÓN COMUNITARIA MINERA LA UNIÓN 7 HACIA LA EMPRESA ENDEAVOR METALS GROUP – FLORIDA EN EL 2024.....	26
1.4.1 Ubicación Geográfica.....	27
1.4.2 Hectáreas.....	27
1.4.3 Descripción de áreas protegidas.....	29
1.4.4 Números de trabajadores.....	29
1.4 JUSTIFICACIÓN CIENTÍFICA DEL PROBLEMA	29
CAPÍTULO II	31
METODOLOGÍA Y MATERIALES UTILIZADOS	31
2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	31
2.2 PARADIGMA.....	31

2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA	31
2.4 MÉTODOS TEÓRICOS	32
2.5 MÉTODOS EMPÍRICOS.....	33
2.6 TÉCNICA DE RECOPIACIÓN DE DATOS.....	34
CAPÍTULO III.....	35
DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	35
3.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DEL PLAN DE EXPORTACIÓN	35
3.1.1 <i>Técnica de la entrevista</i>	36
3.2 ELABORACIÓN DEL PLAN DE EXPORTACIÓN.....	37
3.2.1 <i>Descripción de la asociación</i>	37
3.2.2 <i>Logo</i>	38
3.2.3 <i>FODA</i>	39
3.3 PROCESO DE PRODUCCIÓN PARA LA OBTENCIÓN DEL ORO EN ESTADO PRIMARIO	39
3.4 PROCESO DE TRANSFORMACIÓN PARA OBTENER ORO FINO	40
3.5 ORGANIGRAMA.....	42
3.5.1 <i>Funciones de cada departamento</i>	43
3.6 PRODUCCIÓN.....	45
3.7 RENTABILIDAD	46
3.8 FLUJO DE CAJA.....	47
3.10 ESTUDIO DEL MERCADO OBJETIVO	50
3.11 COMPARATIVA DE LAS EXPORTACIONES DE ORO ENTRE FLORIDA Y ECUADOR.....	53
3.12 LAS 4PS DEL ESTUDIO DEL MERCADO.....	54
3.13 EMPRESAS QUE CERTIFICAN LA CALIDAD DEL ORO EN ECUADOR.....	55
3.14 LICENCIAS DE COMERCIALIZACIÓN SUSTANCIAS MINERAS	56
3.15 REGISTRO OPERATIVO COMO EXPORTADOR DE ORO.....	56
3.16 REQUISITOS FORMALES PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN	57
3.17 PROCESO DE EXPORTACIÓN DE ORO	57
3.18 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	59
3.19 VALIDACIÓN DE CONTENIDO POR CRITERIOS DE EXPERTOS.....	62
CONCLUSIONES	70
RECOMENDACIONES	72
REFERENCIAS	73
ANEXOS	82

LISTA DE ILUSTRACIÓN

ILUSTRACIÓN. 1	22
<i>REQUERIMIENTOS PARA COMERCIALIZAR EL ORO ESPECÍFICAMENTE A LAS PERSONAS JURÍDICAS</i>	22
ILUSTRACIÓN. 2	23
<i>ESTRUCTURA INSTITUCIONAL PARA EL SECTOR MINERO</i>	23
ILUSTRACIÓN 3	24
<i>PROCESO DE EXPORTACIÓN</i>	24
ILUSTRACIÓN. 4	27
<i>UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA ASOCIACIÓN</i>	27
ILUSTRACIÓN. 5	27
<i>BOCAMINA</i>	27
ILUSTRACIÓN. 6	28
<i>COORDENADAS DEL TERRENO MINERO</i>	28
ILUSTRACIÓN. 7	29
<i>ÁREAS PROTEGIDAS</i>	29
ILUSTRACIÓN 8	39
<i>LOGO DE LA ASOCIACIÓN</i>	39
ILUSTRACIÓN 9	41
<i>ESQUEMA DEL PROCEDIMIENTO DE TRANSFORMACIÓN DEL ORO</i>	41
ILUSTRACIÓN 10	42
<i>ORGANIGRAMA</i>	42
ILUSTRACIÓN. 11	49
<i>REGISTRO DE ARCERNNR</i>	49
ILUSTRACIÓN. 12	56
<i>REQUISITOS PARA CERTIFICADOS DE EXPORTACIÓN DE MINERALES</i>	56
ILUSTRACIÓN. 13	58
<i>PROCEDIMIENTO PARA EXPORTACIÓN DEL ORO</i>	58

LISTA DE TABLAS

TABLA. 1	38
<i>PERFIL DE LA ASOCIACIÓN COMUNITARIA MINERA LA UNIÓN 7</i>	38
TABLA. 2	39
<i>FODA DE LA ASOCIACIÓN</i>	39
TABLA. 3	46
<i>TOTAL, GRAMOS DE ORO DELAÑO 2023</i>	46
TABLA 4:	47
<i>RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN COMUNARIA MINERA UNIÓN 7</i>	47
TABLA. 5	48
<i>FLUJO DE CAJA</i>	48
TABLA 6	50
<i>FICHA TÉCNICA DE FLORIDA, ESTADOS UNIDOS</i>	50
TABLA. 7	51
<i>CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN DE FLORIDA</i>	51
TABLA. 8	51
<i>INDICADORES ECONÓMICOS DE FLORIDA</i>	51
TABLA. 9	52
<i>INDUSTRIAS CONTRIBUYENTES EN EL PIB REAL</i>	52
TABLA 10	52
<i>INDICADOR DE FUERZA LABORAL</i>	52
TABLA. 11	53
<i>EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO EN FLORIDA</i>	53
TABLA. 12	53
<i>EXPORTACIONES ECUATORIANAS DEL ORO</i>	53
TABLA. 13	54
<i>PROPIEDADES TÉCNICAS DEL PRODUCTO</i>	54
TABLA. 14	55
<i>PRECIO NACIONAL E INTERNACIONAL</i>	55
TABLA. 15	60
<i>CAJA FUERTE</i>	60
TABLA. 16	60
<i>MUESTREO</i>	60
TABLA. 17	60
<i>INGRESOS POR EXPORTACIÓN</i>	60
TABLA. 18	61
<i>GASTO DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA DEL ENVÍO</i>	61

TABLA. 19	63
<i>RESULTADOS DE LOS CRITERIOS DE LOS EXPERTOS</i>	63

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A. CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LA ASOCIACIÓN.....	82
ANEXO B. <i>OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE</i>	83
ANEXO C. <i>ENTREVISTA A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN</i>	84
ANEXO D. <i>BOCAMINA</i>	85
ANEXO E. <i>VISITA A LA BOCAMINA</i>	85
ANEXO G. <i>VALIDACIÓN DE LOS EXPERTOS</i>	86

LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS

ARC: Agencia de Regulación y Control

ARCERNNR: Agencia de Regulación Y Control de Energía y Recursos Naturales no Renovables

AU: Oro

BCE: Banco Central del Ecuador

COVID-19: Coronavirus

GAD: Gobiernos Autónomos Descentralizados

IR: Impuesto a la Renta

IESS: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

ISO: Internacional Organization for Standardization

ICC: Cámara de Comercio Internacional

MINEM: Ministerio de Energía y Minas

MAE: Ministerio del Ambiente del Ecuador

MPCEIP: Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca

MTSS: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

OZ: Onza

RUC: Registro Único de Contribuyentes

SEPS: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

SGC: Sistema de Gestión de la Calidad

SRI: Servicio de Rentas Internas

UAFE: Unidad de Análisis Financiero y Económico

USD: Signo del dólar estadounidense

OIT: Organización Internacional del Trabajo

PIB: Producto Interno Bruto

INTRODUCCIÓN

Las exportaciones juegan una función crucial en la progresión económica de Ecuador, un país tradicionalmente dependiente del petróleo como su principal fuente de ingresos por exportación. Sin embargo, se está observando un cambio gradual en el panorama económico, donde las exportaciones mineras están emergiendo como un componente prominente en la estructura de ingresos nacionales. Julio José Prado, ministro del MPCEIP (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca), enfatiza que este cambio en la dinámica exportadora destaca el potencial del sector minero para diversificar la economía ecuatoriana y contribuir al crecimiento y desarrollo sostenible (Mundo Minero, 2023).

Este estudio reviste una importancia considerable debido a su impacto significativo en el ámbito económico y en la diversificación de los ingresos de la asociación, con la finalidad de mitigar la dependencia de intermediarios locales, fortaleciendo la capacidad de negociación y supervisión de las operaciones y mercados de exportación. Se anticipa que esta intervención permitirá a la asociación realizar ventas directas a nuevos mercados internacionales, logrando así obtener precios óptimos por su valioso metal, el "oro fino", y fomentando el crecimiento del entorno socioeconómico.

La Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 se dedica principalmente a la extracción de oro fino. Al igual que muchas otras entidades mineras, enfrenta una variedad de retos y oportunidades en su operación. Por un lado, la extracción de oro puede ser altamente lucrativa, especialmente en áreas con depósitos significativos de este metal precioso. Sin embargo, también implica riesgos ambientales y sociales que deben ser gestionados de manera adecuada y sostenible.

En este contexto, Ronald Ordoñez, contador general de la asociación, resalta la importancia de superar las limitaciones del mercado local para los accionistas. Ordoñez destaca que "al depender de las empresas exportadoras locales, sus ganancias son menores en comparación con la realización de una exportación directa. Es fundamental destacar que la asociación posee los recursos, la experiencia y las herramientas tecnológicas indispensables para operar eficazmente en esta actividad. Por lo tanto, se valora la situación actual de la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida para 2024.

Este estudio destaca por su originalidad y relevancia científica, al abordar no solo problemáticas contemporáneas sino también contribuir al avance del conocimiento al centrarse en la empresa Endeavor Metals Group como socio comercial específico. Además, establece una visión de

sostenibilidad mediante un análisis detallado de los recursos y capacidades actuales de la asociación para la implementación del plan de exportación, destacando su aporte al ámbito de la exportación de oro fino.

En base a la formulación del problema científico se aborda: ¿Cómo lograr la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024?

El objeto de estudio de la investigación se centra en el proceso de comercialización internacional del oro fino. El estudio analiza específicamente las causas que originan el problema científico, entre las principales se encuentran el desconocimiento de los procesos de exportación del oro y la inseguridad en la producción y envío del oro acordado para la exportación.

En consonancia con el objetivo de la investigación, se propone elaborar un plan para lograr la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.

El campo de acción de la investigación es la gestión de exportación.

Se detalla el progreso de la gestión de exportación en el proceso de comercialización internacional del oro fino en correspondencia con la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024, estos antecedentes se fundamentan en diversas fuentes. Suriaga & Hidalgo (2021) y Giménez et al. (2019) exploran los orígenes del trueque y el comercio en comunidades aborígenes y regiones tropicales respectivamente, mientras que Culagovski (2023) destaca la importancia de la Ruta de la Seda en la conectividad comercial histórica. González (2020) e Infante (2013) proporcionan perspectivas sobre la expansión marítima y las doctrinas económicas del mercantilismo y el liberalismo. De León Lázaro (2019) y Cutrim et al. (2019) analizan las implicaciones globales de la Revolución Industrial y las disparidades comerciales entre regiones centrales y periféricas. Finalmente, Heredia & Villarreal (2022) ofrecen un contexto contemporáneo con la implementación de la Ley de Comercio Electrónico en Ecuador.

En la caracterización gnoseológica y administrativa del proceso de comercialización internacional de oro fino. Según ISO 9000 (2015), un proceso consiste en una serie de operaciones interconectadas que utiliza recursos para lograr un resultado deseado. Durán et al. (2020) explican que estos procesos están integrados en SGC (Sistemas de Gestión de la Calidad), enfocados en satisfacer expectativas de calidad, precio y rendimiento. González et al. (2020) definen un proceso como una secuencia de pasos diseñados para optimizar la productividad organizacional. En cuanto a la comercialización, Mauro & Marín (2020)

identifican tres canales principales: venta directa, distribución mayorista y venta online, donde la marca juega un papel crucial como indicador de calidad. Quiñonez et al. (2020) subrayan la importancia del análisis del entorno para ajustar estratégicamente la oferta. González & Kessel (2022) destacan la eficiencia operativa y Franco et al. (2022) la selección estratégica del canal de distribución. Centanaro y Nava (2021) destacan la necesidad de superar desafíos clave y cumplir con estándares internacionales., y Martínez (2020) destaca el análisis de mercado. Según el BCE (2022), compartir conocimientos es crucial en la comercialización de oro, mientras que la Ley de Minería regula la estructura organizativa del sector minero en Ecuador. En la caracterización gnoseológica y económica de la gestión de la exportación se apoya en Julio (2020), Ropa & Alama (2022), y Winiarska & Kizielewicz (2023) quienes destacan la importancia de la gestión empresarial efectiva para alcanzar objetivos corporativos. Salazar et al. (2020) y Macías et al. (2020) conceptualizan la exportación como crucial para fortalecer las conexiones económicas entre países y reducir las deudas externas, según Águila & Díaz (2020). Ponce et al. (2020) describen la gestión de exportación como el conjunto de métodos para ingresar a mercados extranjeros, adaptándose a un entorno global dinámico. Bajaña (2020) destaca la resiliencia de las exportaciones de oro ecuatoriano, que han mostrado crecimiento significativo según datos del BCE (2021) y del MPCEIP (2024), contribuyendo al desarrollo económico del país.

Asumiendo como premisa la hipótesis científica que: Si se ejecuta un plan de exportación, basado en el análisis de mercado, aspectos legales y regulatorios, y que resuelva las contradicciones internas entre la dependencia de intermediarios y el desconocimiento del proceso, entonces se logra la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.

La variable independiente es el plan de exportación, el cual consiste en la recopilación y estructuración de los procedimientos y datos necesarios para que una empresa o asociación, en su primera exportación, puedan trasladar su producción a un mercado extranjero para si desarrollar una estrategia que logre una adecuada inserción en dicho mercado.

Por consiguiente, la variable dependiente es lograr la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024. Para operacionalizar la variable dependiente, se definen tres dimensiones principales: Valoración empresarial, Aspectos administrativos y legales, y Mercado de destino. Cada dimensión contiene varios indicadores específicos para medirla: la estructura organizacional, la producción anual, el proceso de producción y transformación de oro fino, la rentabilidad, los certificados de calidad, el registro de exportador y el proceso de exportación de oro fino; la

ficha técnica, el volumen exportado, y el plan de marketing. La medición se realizará a través de entrevistas, informes proporcionados por la asociación, documentos emitidos por entidades aduaneras, y datos estadísticos de fuentes como el United States Census Bureau y el Banco Central del Ecuador (*ver Anexo B*).

Con miras a alcanzar los objetivos específicos se realizan los siguientes:

- Identificar el progreso de la gestión de exportación en el proceso de comercialización internacional del oro fino en correspondencia con el plan de exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.
- Caracterizar gnoseológicamente y administrativa del proceso de comercialización internacional de oro fino.
- Caracterizar gnoseológicamente y económica la Gestión de la exportación.
- Valorar la situación actual de la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.
- Fundamentar teóricamente el plan de exportación de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.
- Elaborar el plan de exportación para lograr la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.
- Evaluar el plan de exportación de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.

El estudio se llevó a cabo como una investigación aplicada de naturaleza explicativa-transformadora, realizada en campo y con un enfoque longitudinal. Además, se adopta una posición pragmática, desde la teoría de la complementariedad, bajo un paradigma cuantitativo, con la utilización de elementos cualitativos. La población de estudio fue la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7, compuesta por 10 socios, quienes fueron considerados como la unidad de análisis de la investigación para la recolección de datos.

Para abordar los objetivos del estudio sobre el plan de exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024, se emplearon diversos métodos teóricos y empíricos. Entre los métodos teóricos utilizados se incluyen el histórico-lógico, analítico-sintético, inductivo-deductivo, hipotético-deductivo, la abstracción-concreción, modelación y el sistémico. Estos métodos permitieron una comprensión profunda del proceso de comercialización internacional del oro fino y la elaboración de un plan de exportación. Por otro lado, los métodos empíricos empleados, como

el estudio de documentos y las entrevistas a socios de la asociación, proporcionaron datos precisos y perspectivas directas que enriquecieron el estudio y la valoración de la gestión de comercialización.

El presente trabajo se organiza en las siguientes secciones:

En el capítulo I, detalla el marco teórico de esta investigación, abordando desde sus antecedentes históricos y conceptuales hasta sus referencias contextuales. Esta aproximación posibilita la obtención de una aprehensión más nítida del desarrollo de la gestión de exportación en el proceso de comercialización internacional del oro fino, en correspondencia con el plan de exportación de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group-Florida para el año 2024.

En el capítulo II se aborda la metodología que se empleará en el estudio, la cual incluye la naturaleza de investigación, el paradigma, la población y la muestra, así como los métodos teóricos, los métodos empíricos y la técnica de recopilación de datos.

El capítulo III, se exponen con meticulosidad los resultados logrados a través de la utilización de métodos empíricos y técnicas de recopilación en la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7. Estos resultados ofrecen una visión clara sobre la ejecución del plan de exportación de oro fino y su relevancia para la comunidad.

En el capítulo IV, se discuten los descubrimientos de una exhaustiva investigación y se exponen las conclusiones y sugerencias pertinentes. La discusión contextualiza los resultados en relación con la literatura y teorías relevantes, mientras que las conclusiones resumen los descubrimientos clave. Por último, las recomendaciones sugieren acciones futuras para mejorar el conocimiento en el área.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Progreso de la gestión de exportación en el proceso de comercialización internacional del oro fino en correspondencia con la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024

A lo largo del tiempo, los métodos y estrategias de exportación han evolucionado significativamente, adaptándose continuamente a las dinámicas del mercado global. Estos antecedentes son clave para comprender los desafíos y oportunidades actuales que permitió mejorar la eficiencia operativa y para planificar futuras estrategias de comercialización internacional.

Según Suriaga & Hidalgo (2021), desde tiempos antiguos, las comunidades aborígenes han utilizado diversos métodos para sobrevivir. Uno de los más destacados fue el trueque, una forma de intercambio comercial que les permitía obtener productos que de otra manera serían difíciles de adquirir. Esto también fomentaba la colaboración entre diferentes regiones y territorios. Coincidiendo con esta idea, Giménez et.al (2019) argumentan que el comercio tuvo sus inicios en regiones tropicales mediante la transferencia de bienes.

El trueque marcó el inicio de una nueva era comercial, la Ruta de la Seda, establecida por el Imperio Han entre los años 206 a. C. y 220 d. C. Esta ruta comercial se convirtió en un elemento clave en los relatos históricos de la actividad comercial, conectando el Lejano Oriente con Asia y el Medio Oriente. Esto promovió el intercambio de una amplia variedad de productos y contribuyó al avance socioeconómico de las naciones involucradas (Culagovski, 2023).

La Ruta de la Seda representó un auge en el comercio a gran escala y en la interacción cultural entre diferentes pueblos. Según González (2020), en el periodo que abarca finales del siglo XV y el primer tercio del XVI, los avances tecnológicos permitieron mejorar los barcos y las técnicas de navegación, lo que facilitó la travesía por los océanos y el descubrimiento de nuevas rutas. Además, se perfeccionaron los instrumentos financieros, lo que hizo más eficientes las operaciones comerciales. Durante este tiempo, había navegantes expertos como Colón, Vasco da Gama y Magallanes, quienes jugaron un papel crucial en el descubrimiento y expansión de los imperios europeos, contribuyendo significativamente al comercio global.

Infante (2013) sostiene que el mercantilismo surgió en el siglo XVI como una doctrina económica destinada a que los estados acumularan riqueza nacional mediante el control de las actividades económicas. Este enfoque incluía proporcionar protección y respaldo a los actores

involucrados en el fomento del crecimiento económico. Sin embargo, el intento de establecer un monopolio del comercio por parte del gobierno no logró los resultados esperados. Durante la primera mitad del siglo XVIII, estas políticas fueron modificadas por reformas estatales que alteraron el plan original del mercantilismo.

Otro aspecto destacado es que el liberalismo emergió a fines del siglo XIX como una reacción directa al mercantilismo. Valencia (2011) señala que el liberalismo surgió como una crítica fundamental al mercantilismo. Los fisiócratas fueron pioneros en este movimiento al cuestionar la práctica mercantilista que limitaba el comercio, favoreciendo solo a una parte en lugar de buscar una equidad comercial más amplia. Esta visión era considerada errónea y peligrosa, ya que impedía la expansión deseada del comercio.

El cambio más significativo en el ámbito económico global se produjo con la Revolución Industrial al finalizar el siglo XIX y al iniciar el siglo XX. Este fenómeno benefició especialmente a los países periféricos, ya que los países industrializados, con una población en aumento debido a la migración, buscaron proveedores externos para satisfacer sus crecientes demandas. Estos países industrializados también se beneficiaron significativamente, ya que los recursos financieros generados se destinaron a la expansión del comercio exterior y al desarrollo tecnológico mundialmente, fortaleciendo la cooperación económica y tecnológica global (De León Lázaro, 2019).

El sistema económico capitalista ha generado desigualdades entre las regiones centrales y periféricas, estableciendo relaciones comerciales que benefician principalmente a las primeras. Mientras que las regiones centrales muestran una alta productividad industrial, las áreas remotas y marginales se enfocan principalmente a la exportación de materias primas, como minerales y productos agrícolas. Latinoamérica, a diferencia de Europa y Asia, ha adoptado un modelo periférico debido a restricciones comerciales impuestas por las potencias centrales y la presencia de monopolios (Cutrim et al., 2019).

A principios del siglo XXI, las empresas nacionales empezaron a utilizar herramientas y plataformas electrónicas para optimizar sus actividades comerciales. Este avance significativo impulsó al gobierno ecuatoriano a promulgar la Ley de Comercio Electrónico, Firmas y Mensajes de Datos, con el objetivo de facilitar el acceso a nuevos mercados internacionales y promover un entorno comercial más equitativo y seguro (Heredia & Villarreal, 2022).

1.2 Caracterización gnoseológica, administrativa del proceso de comercialización internacional de oro fino

El proceso de comercialización del oro fino es naturalmente complejo, involucrando una serie de actividades estratégicas y regulatorias fundamentales. Esta sección se adentra en el análisis

detallado de definiciones clave, requisitos normativos y aspectos operativos que delinear el funcionamiento de este sector crucial en la economía global.

1.2.1 Proceso

De acuerdo con ISO 9000, (2015) un proceso se define como “un conjunto de actividades mutuamente relacionadas que utilizan las entradas para proporcionar un resultado previsto”. Según Durán et al. (2020), la mayoría de los procesos se ubican dentro del SGC (Sistema de Gestión de la Calidad). El objetivo principal es ofrecer al cliente un producto que cumpla con sus expectativas en cuanto a calidad, precio y rendimiento. Para lograrlo, se consideran las competencias y capacidades de las personas o grupos que participan en la organización. González et al. (2020), señalan que, un proceso se define como una secuencia ordenada de pasos diseñados por el ser humano para crear un sistema capaz de solucionar un problema específico y, en consecuencia, optimizar la productividad de una organización.

A partir de estas tres definiciones, los autores abordan el proceso como la transformación para obtener un resultado positivo dentro de una organización. ISO 9000 establece una interconexión ampliamente aplicable en diversos contextos, pero no profundiza en el rol de la participación humana en el diseño de los procesos ni en las habilidades necesarias para enfrentar desafíos como sí lo hacen Durán et al. & González et al. Por otro lado, Durán et al. enfatiza la importancia del factor humano para garantizar la satisfacción del consumidor.

1.2.2 Comercialización

Mauro & Marín (2020) identifican tres canales principales de comercialización para los proveedores de materiales: venta directa al consumidor final o intermediario a través de locales comerciales propios, distribución a través de redes mayoristas y, en menor medida, venta online. La marca juega un papel fundamental en este proceso, actuando como un indicador de calidad y confiabilidad, especialmente en un sector donde la diferenciación de productos puede ser compleja. Por otro lado, Quiñonez et al. (2020) manifiesta que la comercialización implica un proceso de análisis y comprensión profunda del entorno, con especial atención a las expectativas y requerimientos de los consumidores. Este análisis permite a las empresas tomar decisiones estratégicas informadas para ajustar su oferta de productos o servicios y atender de manera efectiva las necesidades identificadas.

De acuerdo con las perspectivas de los autores, la comercialización efectiva demanda un enfoque integral que abarque diversos aspectos, desde una comprensión profunda del cliente hasta la ejecución impecable de estrategias alineadas con los objetivos organizacionales. Por un lado, Mauro y Marín subrayan la flexibilidad de las redes de distribución como un elemento

esencial para ajustarse a las demandas y preferencias cambiantes de los consumidores. Por otro lado, Quiñonez et al. enfatizan la orientación al cliente y la toma de decisiones estratégicas como factores cruciales para el éxito. La combinación de estas dos perspectivas sugiere que una estrategia de comercialización exitosa debe integrar tanto la adaptabilidad operativa como una fuerte orientación al cliente, asegurando así una respuesta eficaz y eficiente a las dinámicas del mercado.

1.2.3 Proceso de Comercialización

Desde una perspectiva diferente, González & Kessel (2022) subrayan la necesidad de utilizar herramientas que permitan reducir el tiempo y los recursos dedicados a las actividades operativas y comerciales, lo que ayuda a evitar inconvenientes y confusiones al gestionar información de los usuarios durante el proceso de comercialización. Por otro lado, Franco et al. (2022) señala que el proceso de comercialización implica un recorrido a través de diversas vías de comercialización, desde la fabricación hasta su consumo. Sin embargo, la selección estratégica del canal de distribución resulta crucial para el vendedor, ya que puede afectar significativamente la disponibilidad del producto.

González y Kessel sostienen que la implementación de herramientas adecuadas puede mejorar significativamente la eficiencia operativa y reducir costos dentro de las operaciones comerciales. Por otro lado, Franco et al. enfatizan que el canal de distribución desempeña un papel crucial en la percepción del cliente sobre la accesibilidad y la conveniencia del producto. Los puntos de vista de ambos autores coinciden en la necesidad de una estrategia de comercialización integral que optimice la eficiencia interna y garantice una distribución efectiva para cumplir con las expectativas del consumidor en cuanto a accesibilidad y comodidad.

1.2.4 Proceso de comercialización internacional

Centanaro y Nava (2021) destacan que el proceso de comercialización internacional involucra identificar y abordar desafíos cruciales, optimizar los procedimientos administrativos para reducir costos y mejorar la competitividad. Asimismo, es importante aumentar la productividad y asegurar que la calidad y presentación del producto cumplan con los estándares internacionales. Martínez (2021) enfatiza que este enfoque debe considerarse como un análisis de mercado destinado a comprender las carencias y exigencias de compradores extranjeros. A través de estas adaptaciones, se pueden aumentar las demandas de productos y servicios y se pueden emplear estrategias de marketing para fortalecer las relaciones entre los socios comerciales.

El proceso de comercialización internacional, según Centanaro y Nava, se enfoca en identificar y abordar desafíos críticos, mejorar los procedimientos administrativos y asegurar que el producto cumpla con estándares internacionales de calidad. En contraste, Martínez destaca que es fundamental realizar un análisis de mercado para entender las necesidades y expectativas de los compradores extranjeros. Martínez también señala que adaptar el producto y aplicar estrategias de marketing puede aumentar la demanda y fortalecer las relaciones comerciales. Así, mientras Centanaro y Nava se concentran en los aspectos operativos, Martínez aporta una visión sobre cómo las adaptaciones y el marketing pueden generar beneficios adicionales y mejorar las relaciones comerciales.

1.2.5 Proceso de comercialización internacional del oro fino

Según lo definido por el BCE (2022), al iniciar este proceso es fundamental compartir detalles y conocimientos relevantes para garantizar que todas las partes interesadas e involucradas cumplan con los requisitos necesarios al distribuir, vender o comercializar oro en el mercado de destino. Posteriormente, se elabora un informe o reporte dirigido a diversos grupos de interés, como mineros artesanales, comercializadoras, agentes aduaneros, agentes económicos y pequeños mineros u obreros. Por otro lado, Sisalema (2018) destaca que, al realizar la entrega del oro acordado a los consumidores, especialmente en un lugar acordado para su almacenamiento, es crucial tener en cuenta las preocupaciones de seguridad que afectan a nivel mundial.

Según las definiciones mencionadas anteriormente, estos autores destacan que el proceso de comercialización internacional del oro fino implica gestionar una amplia gama de actividades estratégicas y operativas, así como riesgos inherentes. El BCE (Banco Central de Ecuador) enfatiza la necesidad de que todas las partes involucradas conozcan los requisitos para mantener la transparencia y legalidad en las operaciones, fomentando así la confianza tanto en el mercado como entre los participantes. Por otro lado, Sisalema subraya la importancia de abordar las preocupaciones globales de seguridad para garantizar una entrega confiable, lo cual contribuye significativamente a preservar la integridad y la confianza en las operaciones comerciales internacionales de oro.

1.2.6 Actores y participantes del proceso de comercialización internacional de oro fino

Según el BCE (2022), la comercialización internacional del oro fino es un proceso complejo que requiere una coordinación precisa y eficiente. Esta comprensión es esencial para evaluar cómo se organiza y opera este mercado a nivel global, destacando la importancia de su estructura y funcionamiento en la economía internacional.

Productores: Incluyen empresas mineras, artesanales y cooperativas que extraen el oro en sus diferentes formas.

Refinerías: Empresas encargadas de procesar el oro dorado para obtener oro fino de alta pureza.

Comercializadores: Intermediarios que se dedican a comprar y vender oro fino a nivel internacional, facilitando su distribución en el mercado.

Bancos: Entidades financieras que facilitan las transacciones relacionadas con el oro fino, como la compra, venta y almacenamiento seguro.

Bolsas de valores: Plataformas donde se lleva a cabo la negociación y transacción del oro fino como un activo financiero.

1.2.7 Requisitos para comercialización del oro de personas jurídicas

Según el BCE (2024), las personas jurídicas que deseen comercializar oro deben cumplir varios requisitos esto incluye: copia del permiso y registro minero vigente emitido por la ARCERNNR (Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos Naturales no Renovables), que acredita la autorización legal para actividades mineras; copia de las Escrituras de Constitución y sus reformas, que certifican la existencia legal y estructura societaria de la empresa; copias de las designaciones del representante legal; certificado electrónico del RUC (Registro Único de Contribuyentes) emitido por el SRI (Servicio de Rentas Internas); declaración de cumplimiento de obligaciones tributarias también emitida por el SRI; y el certificado de idoneidad financiera otorgado por la UAFE (Unidad de Análisis Financiero y Económico), que asegura el cumplimiento de los requisitos para la prevención del lavado de dinero y la financiación del terrorismo.

Ilustración. 1

Requerimientos para comercializar el oro específicamente a las personas jurídicas



Fuente: BCE (2024)

Elaborado por las autoras

1.2.8 Estructura institucional del sector minero

En art. 5 de la Ley de Minería define la estructura institucional del sector minero, delineando cómo se organiza y opera este sector dentro del marco regulatorio.

Ilustración. 2

Estructura Institucional para el Sector Minero



Elaborado por: Las autoras

1.3 Caracterización gnoseológica, económica de la gestión de la exportación

En general, las organizaciones empresariales muestran un interés creciente en expandir su alcance y actividades hacia mercados internacionales. Este proceso enfrenta desafíos considerables por la complejidad inherente de los requisitos normativos y regulatorios que deben cumplirse para asegurar una operación estable y exitosa en el ámbito internacional.

1.3.1 Gestión

Según Julio (2020), la gestión en el ámbito empresarial se describe como un grupo de conocimientos y prácticas que integran una serie de componentes esenciales para alcanzar los objetivos corporativos. Esto implica la formulación y ejecución de tácticas destinadas a impulsar el desarrollo y la sostenibilidad de la organización. Por su parte, Ropa & Alama (2022) argumentan que la gestión se fundamenta en el análisis del comportamiento en el contexto empresarial, mediante la implementación de prácticas y procesos que garantizan el cumplimiento de metas de forma eficaz y precisa. Estas perspectivas ofrecen visiones complementarias de la gestión empresarial, ya que todas coinciden en la importancia de una gestión eficaz para alcanzar el éxito de la organización. Winiarska & Kizielewicz (2023) señalan que la elaboración de una lista de pasos bien definidos, junto con la identificación de factores clave, son elementos esenciales en cualquier proceso. Además, enfatizan que la planificación y ejecución eficientes de estas actividades son fundamentales para garantizar el éxito y, por lo tanto, la consecución de los objetivos establecidos.

La gestión, según las definiciones proporcionadas por los tres autores, se entiende como el conjunto de acciones estratégicas meticulosamente planificadas y ejecutadas para alcanzar

objetivos organizacionales específicos. Aunque los autores concuerdan en la importancia fundamental de la gestión, cada uno enfatiza aspectos distintos. Julio señala el papel crucial de las tácticas como instrumentos fundamentales para el progreso y la sostenibilidad organizacional. Por otro lado, Ropa & Alama ponen énfasis en la precisión en el logro de metas mediante la implementación de prácticas efectivas. Finalmente, Winiarska & Kizielewicz destacan la planificación detallada y la ejecución eficiente como elementos fundamentales para el éxito en cualquier proceso de gestión.

1.3.2 Exportación

Por otro lado, Salazar et al. (2020) conceptualizan la exportación como salida de un producto originario de un país y enviado a otro, trascendiendo las fronteras que los separan. De acuerdo con Macías et al. (2020), la exportación se define como el proceso por el que los habitantes de un país negocian bienes y servicios con otro país, lo que contribuye a mantener y fortalecer la conexión entre ambas partes. Águila & Díaz (2020) argumentan que la exportación desempeña un papel fundamental tanto en lo económico y social del país, ya que no solo ayuda a reducir las deudas externas, sino que también posibilita la obtención de bienes y servicios que no se producen en el interior satisfaciendo así las necesidades de sus habitantes.

Salazar et al. y Macías et al. coinciden en que la exportación se define como el proceso mediante el cual bienes o servicios son transferidos de un país a otro. Águila & Díaz añaden que esta actividad no solo beneficia a los ciudadanos, sino que también impulsa la economía nacional. Integrando las perspectivas y análisis de estos investigadores, se concluye que la exportación no se limita a la comercialización interna, sino que busca alcanzar mercados extranjeros, fortaleciendo así los lazos entre las partes involucradas en las negociaciones.

1.3.3 Gestión de la exportación

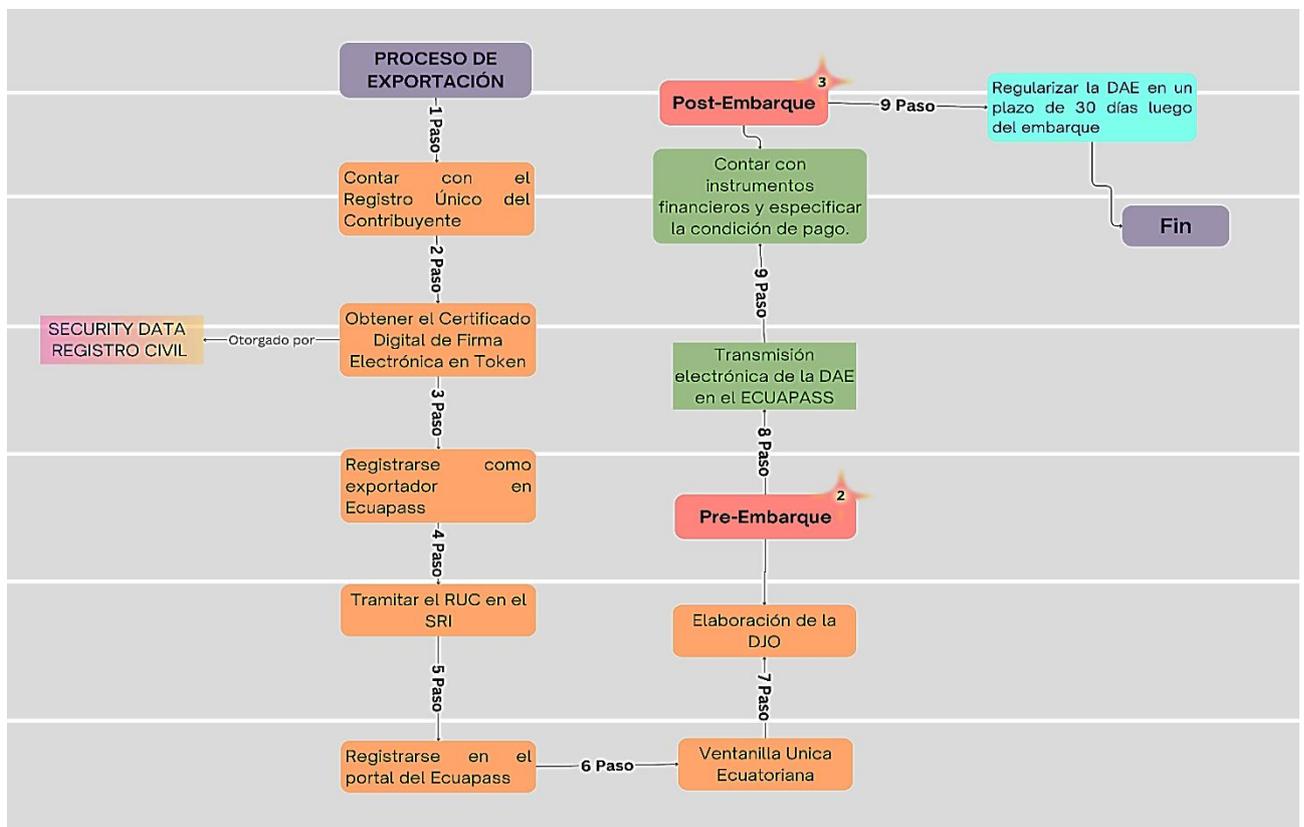
La gestión de exportación hace referencia al conjunto de métodos e instrumentos utilizados para optimizar el proceso de entrada en mercados extranjeros. Además, implica una comprensión profunda del entorno global, lo que facilita la adaptación a un mercado caracterizado por cambios inesperados (Ponce et al., 2020).

1.3.4 Procedimiento de Exportación en general

A pesar de la complejidad del proceso de exportación en general, la Ilustración 3 ofrece una descripción detallada de las etapas que lo componen, permitiendo una comprensión clara y simplificada que facilita su ejecución exitosa.

Ilustración 3

Proceso de Exportación



Elaborado por: Las autoras

En cuanto al ámbito económico Bazaña (2020) recalca que la pandemia de COVID-19 (Coronavirus) golpeó duramente a Ecuador, dejando una economía endeudada y recursos limitados, así como problemas como el aislamiento que llevaron a una paralización de la producción, las exportaciones de oro experimentaron un comportamiento particular en comparación con otros sectores económicos afectados negativamente. El oro se consolidó como un activo refugio durante la incertidumbre global, lo que provocó un aumento en su precio internacional, beneficiando las exportaciones ecuatorianas del metal precioso. Según datos recolectados del BCE (2021), en 2020 las exportaciones de oro ascendieron a USD 674 millones, lo que representó un incremento del 24% a diferencia del año anterior. Es crucial resaltar que el sector minero es primordial para la perspectiva económica del país, especialmente durante la pandemia y los conflictos. A pesar de las dificultades, las empresas mineras implementaron medidas de bioseguridad para continuar operando y contribuir al desarrollo del país.

De acuerdo con información proporcionada por el MPCEIP (2024), las exportaciones de oro de Ecuador en los años 2021 y 2022 ascendieron a USD 572,6 millones y USD 827,6 millones, respectivamente. Esto representó un aumento anual del 44,5% en 2022 en comparación con el año anterior. Durante los lapsos de enero a noviembre de 2022 y 2023, las exportaciones siguieron aumentando, alcanzando USD 747,8 y USD 1.279,1 millones, respectivamente. Esta última cifra marcó un hito histórico para el país al superar por primera vez los USD 1.000 millones en exportaciones de oro en un solo año, con una variación anual del 71,1% en 2023.

1.4 Valoración de la situación actual de la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.

En América Latina, la industria minera sobresale debido a la riqueza y excelencia de sus recursos naturales, además de las facilidades brindadas a los inversores extranjeros. Asimismo, países como Brasil, Chile, Colombia, México y Perú adoptan políticas que atraen capital extranjero, impulsando el crecimiento económico y financiando sus proyectos nacionales. No obstante, la flexibilidad de las regulaciones tributarias, ambientales y sociales para fomentar proyectos activos puede generar vacíos legales y efectos adversos. En consecuencia, las empresas, al buscar maximizar sus beneficios, incrementan su productividad, lo que a menudo perjudica a los habitantes, al medio ambiente y a los ingresos fiscales del país (Azamar, 2018). En Ecuador, aunque históricamente no se le ha reconocido como uno de los principales productores de oro, ha crecido mucho en la última década. Las regiones de Napo, Imbabura, El Oro, Azuay y Zamora Chinchipe son los principales centros de extracción, particularmente en pequeñas y medianas operaciones mineras, las cuales han sido identificadas como relevantes por el Ministerio de Minería. Sin embargo, persiste la falta de claridad respecto a la verdadera importancia y los impactos de estas actividades, ya que se registran discrepancias y conflictos entre diversas entidades gubernamentales sobre este tema, lo cual resulta sorprendente considerando el significativo impacto económico que tiene el sector minero en el país (Caamaño et.al, 2019).

El cantón Camilo Ponce Enríquez, en Azuay, Ecuador, ilustra la transformación socioeconómica impulsada por la minería aurífera. Ubicado en la cordillera andina occidental, se caracteriza por sus yacimientos de oro ultrafino. En cuatro décadas, la creciente demanda laboral y el alza del precio del oro han catalizado un notable cambio demográfico, alterando la composición poblacional urbana y rural. Esta evolución ha reconfigurado la estructura económica local, convirtiendo al cantón en un paradigma de la interacción entre recursos naturales, mercados globales y desarrollo regional en Latinoamérica, ofreciendo un valioso caso de estudio para diversas disciplinas académicas (Pindo et.al, 2023).

La Asociación Comunitaria La Unión 7 se estableció el 30 de enero de 2012, nombrándose en honor a sus siete fundadoras. Este grupo, impulsado por la necesidad de generar oportunidades de empleo, decidió unirse y emprender actividades mineras, estableciendo su base de operaciones en sus terrenos en el sector Río Villa, parroquia Camilo Ponce Enríquez, provincia del Azuay. Reconociendo las posibilidades de producción en la minería legal, optaron por formalizar su colaboración mediante un contrato de asociación; para lo cual era necesario

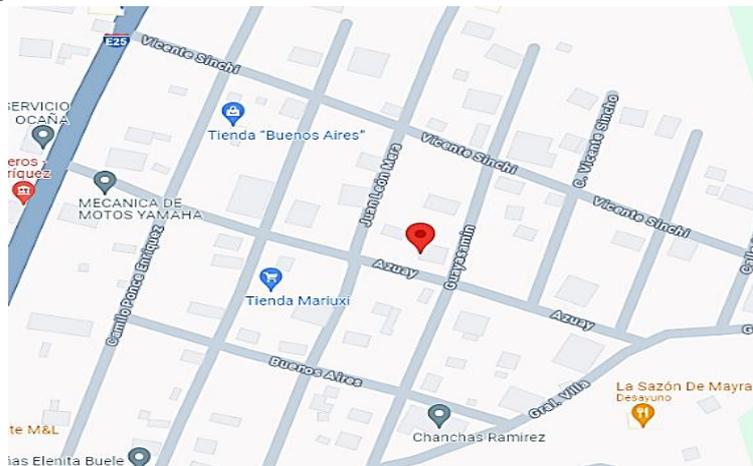
constituirse como una persona jurídica. Así, nació la Asociación Unión 7, amparada por disposiciones legales como el Estatuto del Código Civil, La Ley de Minería, su Reglamento General y el Reglamento del Régimen Especial de Pequeña Minería y Minería Artesanal en Ecuador.

1.4.1 Ubicación Geográfica

La "Asociación Comunitaria Minera La Unión 7" tiene su sede principal en el Cantón Camilo Ponce Enríquez, Provincia de Azuay, específicamente en el Sector Río Villa.

Ilustración. 1

Ubicación Geográfica de la Asociación



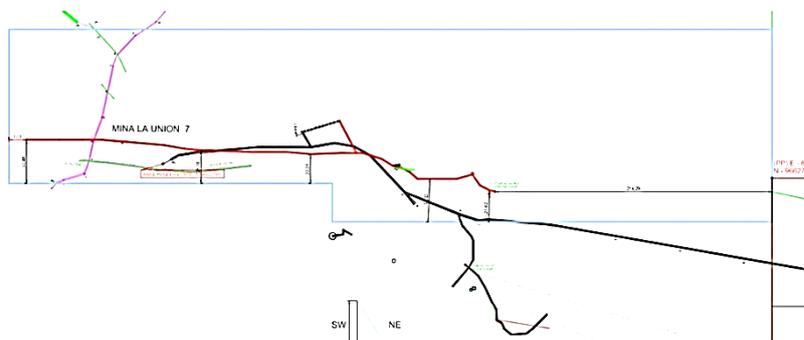
Fuente: Google Maps

1.4.2 Hectáreas

La asociación minera cuenta con una extensión de cinco hectáreas mineras para llevar a cabo la exploración y explotación de oro, las cuales están situadas dentro de las doscientas cuatro hectáreas mineras que conforman la concesión SAN SEBASTIÁN II.

Ilustración. 2

Bocamina



Fuente: Asociación Comunitaria Minera La Unión 7

En otro aspecto, el terreno tiene una extensión total de 16,35 hectáreas. Dentro de esta superficie, 1,40 hectáreas están destinadas al área de afección, dejando así 14,95 hectáreas para el área útil. A continuación, se detallan los límites del terreno junto con sus puntos correspondientes:

NORTE

- DESDE P1 HASTA P2 CON EL SR. MANUEL GILBERTO NAULA CASTRO (Vía sin nombre en medio) EN 36.50m.
- DESDE P2 HASTA P5 CON LA SRA. MARIA EDELMIRA LITUMA GARCIA (Via sin nombre en medio) EN 78.64m +50.09m+46.32m.
- DESDE P5 HASTA P13 CON LA CIA. ORENAS EN 25.55m+47.20m+106.00m+26.91m+79.03m +13.42m+25.06m+15.52m.

SUR

- DESDE P19 HASTA P24 CON RIO VILLA EN 68.03m+67.60m+42.19m+38.83m+28.56m.
- DESDE P24 HASTA P25 con el acceso a 4.00 m.
- DESDE P25 HASTA P31 CON RIO VILLA EN 29.97m+58.52m+26.02m+31.30m +27.51m+24.52m

ESTE

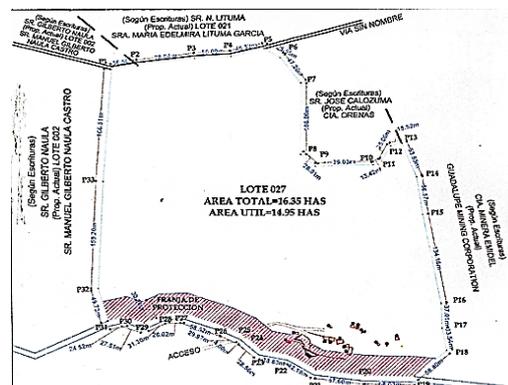
- DESDE P13 HASTA P19 CON GUADALUPE MINING CORPORATION EN 53.85m+56.57m+134.16m+37.01m+33.54m+58.80m

OESTE

- DESDE P31 HASTA P1 CON EL SR. MANUEL GILBERTO NAULA CASTRO EN 49.73m+159.20m+166.51m

Ilustración. 6

Coordenadas del terreno minero



Fuente: Asociación Comunitaria Minera La Unión 7

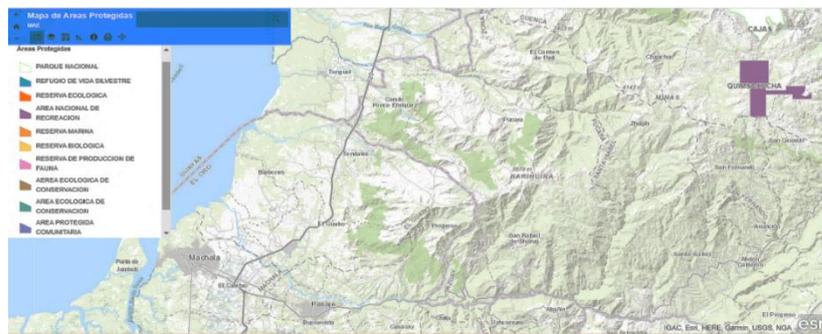
1.4.3 Descripción de áreas protegidas

De acuerdo con el art. 25 de la Ley de Minería, referente a las áreas protegidas, se establece la prohibición absoluta de la explotación de recursos no renovables en estas áreas. No obstante, resulta relevante señalar que la única excepción a esta prohibición ocurre cuando la explotación de recursos minerales se considera de interés nacional, siempre que se respeten las condiciones que indica la legislación.

A continuación, se puede apreciar que la Asociación Comunitaria Unión 7 está situada en el cantón Ponce Enríquez, en una zona designada como área ecológica de conservación y protección.

Ilustración. 7

Áreas Protegidas



Fuente: <https://arcg.is/1nb1a>

1.4.4 Números de trabajadores

En cuanto a la distribución de trabajadores, la asociación tiene 26 empleados. De ellos, 15 se desempeñan en actividades de campo, mientras que los 11 restantes están distribuidos de la siguiente manera: un trabajador para cada una de las siguientes funciones: compresorista, abastecedor de campo, trabajador general, especialista de perforación, oficial de cumplimiento, ayudante de cocina, cocinero no relacionado con turismo y alimentación, auxiliar de enfermería, presidente, asistente de limpieza y asistente de contabilidad. Es importante destacar que todos los trabajadores están asegurados en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).

1.4 Justificación científica del problema

La actual propuesta tiene como objetivo elaborar un plan para lograr la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024. Por lo tanto, la revisión exhaustiva de documentos reveló que, hasta la fecha, no existe evidencia de exportaciones directas realizadas por la asociación. Se analizaron facturas, registros de empleados, documentos legales, contratos y concesiones, y en ninguno de estos se encontró información que indicara actividades previas de exportación directa. Además,

las entrevistas detalladas con los socios de la asociación confirmaron esta falta de experiencia en exportaciones directas (*ver Anexo C*). Estos métodos empíricos proporcionaron la evidencia necesaria para demostrar la inexistencia de una estructura de exportación directa, destacando la necesidad de diseñar un plan que permita a la asociación iniciar y gestionar eficazmente sus operaciones de exportación hacia Endeavor Metals Group – Florida.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA Y MATERIALES UTILIZADOS

Este capítulo presenta la metodología y los materiales utilizados en la investigación. Se describen en detalle el tipo de estudio, el enfoque metodológico, la población y muestra, los métodos de recolección de datos y los instrumentos utilizados.

2.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación relacionada con el plan de exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group en Florida para el año 2024, se llevó a cabo un estudio aplicado orientado a abordar y resolver una problemática real. Según su objetivo gnoseológico fue una investigación explicativa-transformadora, con el propósito de comprender a fondo el fenómeno bajo estudio y generar cambios o mejoras a partir de este entendimiento profundo. En cuanto al contexto metodológico, se trató de una investigación de campo, diseñada para realizarse en el entorno real donde se ejecutaban las actividades relacionadas con el plan de exportación de oro fino. Desde una perspectiva temporal, se adoptó un enfoque longitudinal que permitió el seguimiento y análisis de los fenómenos a lo largo del tiempo, ofreciendo así una visión dinámica y evolutiva del tema estudiado. Finalmente, en cuanto al nivel de generalidad, la investigación se centró en el estudio detallado de situaciones específicas, con el objetivo de proporcionar recomendaciones concretas y aplicables para la mejora continua del proceso.

2.2 Paradigma

La investigación relacionada con el plan de exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group en Florida para el año 2024 se adopta una posición pragmática, bajo la teoría de la complementariedad, para seleccionar al paradigma cuantitativo, con la utilización de elementos cualitativos. Este enfoque permitió la recolección de datos numéricos que fueron sometidos a un estudio meticuloso de manera objetiva y estadística, proporcionando así un sólido fundamento para la toma de decisiones en el ámbito mercantil.

2.3 Población y muestra

La población estuvo compuesta por la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7, localizada en el Cantón Camilo Ponce Enríquez, en la zona del Río Villa, dedicada a la exploración, explotación, producción y comercialización de oro fino. Se determinó como unidad de análisis a los socios de la asociación, que consistía en 10 miembros, permitiendo así la utilización de entrevistas para la obtención de datos.

2.4 Métodos teóricos

La investigación se inició con la construcción del marco teórico, en el que se implementó el método histórico-lógico. Este enfoque permitió analizar la evolución de la gestión de exportación en la comercialización internacional del oro fino, en relación con la exportación proyectada de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group – Florida en el año 2024. Según Teresa (2020), este método es crucial para entender la evolución de un tema específico y facilita la comprensión del comportamiento actual del mismo.

Posteriormente, se aplicaron los métodos analítico-sintético e inductivo-deductivo para caracterizar de manera gnoseológica y jurídica el proceso de comercialización internacional del oro fino, así como para evaluar la gestión de exportación desde una perspectiva gnoseológica y económica. Estos métodos permitieron descomponer y analizar en detalle cada aspecto del proceso de exportación y luego integrar los hallazgos para obtener una visión completa del impacto de la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group – Florida en el 2024. Según Herszenbaun (2022), este enfoque metodológico ofrece una base sólida para comprender los aspectos multifacéticos del proceso y evaluar su eficacia integralmente.

Se utilizó el enfoque hipotético-deductivo para evaluar teóricamente la hipótesis sobre la exportación de oro fino. Este enfoque comenzó con la revisión detallada de componentes esenciales del plan de exportación, como el análisis del mercado, los aspectos legales y regulatorios, y la resolución de posibles contradicciones internas, como la dependencia de intermediarios y el desconocimiento del proceso de exportación. A partir de esta revisión, se realizaron inferencias acerca de la viabilidad de la exportación, analizando cómo la implementación del plan propuesto podría afectar el éxito de la operación. Así, se verificó la hipótesis de manera teórica, centrandó el análisis en los elementos del plan y su alineación con los objetivos establecidos, sin llevar a cabo una exportación real.

La abstracción-concreción se aplicó en la valoración de la situación actual de la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group – Florida en el 2024. Este método abarcó desde la construcción del marco teórico sobre la comercialización internacional del oro fino y la gestión de exportación, hasta la fundamentación y elaboración del plan de exportación para lograr el objetivo propuesto.

Finalmente, la modelación teórica y el enfoque sistémico fueron empleados para respaldar teóricamente el plan de exportación y su desarrollo. Estos métodos permitieron identificar y

mitigar posibles riesgos asociados con la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.

La investigación se basó en una variedad de fuentes que abarcan artículos académicos, leyes, repositorios, y sitios web oficiales. Se consultaron 16 artículos disponibles en Dialnet, 6 artículos en la plataforma Scielo y 6 documentos del Banco Central del Ecuador (BCE). Adicionalmente, se incluyeron 1 artículo del Bureau of Economic Analysis (BEA) y 2 del Census Bureau. También se utilizaron recursos de Knowledge E, el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, y la revista científica "Question/Cuestión". Se revisaron artículos del Boletín Oficial del Estado (BOE), del sitio web de Camilo Ponce Enríquez, de la Revista Universidad y Salud, de la Cámara de Comercio de Quito, de la Revista de Derecho UDD, y de la Revista Científica Arbitrada en Investigaciones de la Salud GESTAR. Asimismo, se consultaron artículos de Firmas Electrónicas Ecuador, Fulfillment Hub USA, Editorial UPV - Universitat Politècnica de València, la Revista Sanitaria de Investigación, la Revista de Investigación en Ciencias de la Administración, y Pons Publishing House Pons ABSL. También se incluyeron 2 artículos de JSTOR, y fuentes del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, de la revista digital "Mundo Minero", de la Municipalidad Distrital de Cerro Azul, del Departamento contra la Delincuencia Organizada Transnacional de la OEA, del sitio web de OEC, y de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Se revisaron 2 artículos de Enterprise Florida Inc. International Trade & Development, así como de Select Florida, de la International Trade Administration, de la Revista Región y Sociedad, del sitio web de Recursos y Energía del gobierno, del Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica, del Ministerio de Defensa Nacional del Ecuador, del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, del sitio web de Trámites y Servicios, de la Unidad de Análisis Financiero y Económico, y del Portal Único de Trámites Ciudadanos del gobierno. Finalmente, se incluyó información de la página oficial de Endeavor Metals Group, la Biblioteca Digital de la Universidad Icesi y el Repositorio Digital de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (UCSG).

Esta amplia gama de referencias, que suma un total de 85 fuentes, facilitó un análisis detallado y contextualizado, esencial para el desarrollo del plan de exportación de oro fino desde la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group.

2.5 Métodos empíricos

En este estudio, se utilizaron métodos empíricos para valorar la situación actual y diseñar un plan de exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group – Florida en el 2024. Se emplearon dos enfoques principales: la

revisión exhaustiva de documentos y la realización de entrevistas. La revisión minuciosa de documentos, que incluyó el análisis de facturas, datos de empleados, documentos legales, contratos y concesiones, proporcionó información precisa y detallada sobre la gestión interna y la producción de la asociación. Por otro lado, las entrevistas estructuradas con los socios nos permitieron analizar la situación actual de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 para la exportación hacia Endeavor Metals Group – Florida en el 2024. Estos métodos empíricos fueron cruciales para diseñar un plan de exportación viable, aprovechando la amplia experiencia y habilidades de los colaboradores asociados y adaptando las estrategias a las necesidades específicas de la asociación, que exportará por primera vez.

2.6 Técnica de recopilación de datos

En el presente trabajo se usa como técnica el estudio de documentos y entrevista, para recopilar información relevante sobre el tema.

CAPÍTULO III

DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Este capítulo permitirá fundamentar teóricamente el plan de exportación, además de elaborar y evaluar dicho plan, con el objetivo de diseñar y facilitar su implementación para la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7.

3.1. Fundamentación teórica del plan de exportación

La investigación de carácter explicativo-transformador ha permitido identificar y delimitar la problemática de lograr la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024, con el fin de abordar este desafío de manera efectiva, se ha diseñado un plan de exportación que sirve como un aporte práctico, destinado a facilitar y asegurar el cumplimiento de este objetivo.

La evolución histórica de los métodos de exportación, influenciada por ejemplos como la Ruta de la Seda y los avances en navegación durante los siglos XV y XVI según se discute en González (2020), ha proporcionado un marco para mejorar las estrategias logísticas modernas. Por otro lado, los avances tecnológicos surgidos de la Revolución Industrial, como se analiza en De León Lázaro (2019), han mejorado significativamente los métodos de transporte y comunicación. Por lo tanto, la integración de estas innovaciones facilitará la optimización de las operaciones logísticas, asegurando tanto la eficiencia como la seguridad del proceso de exportación.

Sin embargo, lograr la exportación de oro fino no solo implica el intercambio del producto físico, sino también el cumplimiento de normativas nacionales e internacionales, un aspecto que Centanaro y Nava (2021) abordan al resaltar la necesidad de superar desafíos operativos y optimizar procedimientos administrativos. Además, realizar un análisis exhaustivo del mercado, como sugiere Martínez (2021), proporcionará la información necesaria para adaptar estrategias, establecer relaciones comerciales con Endeavor Metals Group y posicionarse en el mercado internacional de oro fino. Un pensamiento similar es compartido por Julio (2020) y Ropa & Alama (2022), quienes destacan la importancia de formular herramientas y ejecutar tácticas para cumplir con los objetivos de la organización.

Por otro lado, la importancia de la planificación y ejecución eficiente de la exportación, como enfatizan Winiarska & Kizielewicz (2023), se refleja en la elaboración meticulosa de una secuencia detallada de pasos y la identificación precisa de factores críticos para asegurar el éxito del proceso de exportación. La implementación práctica del plan implica la adopción de sistemas avanzados de seguimiento y gestión de carga, los cuales son fundamentales para

garantizar la seguridad y eficiencia en la entrega del oro fino a Endeavor Metals Group. Estas medidas de seguridad, basadas en las recomendaciones de Sisalema (2018), son prioritarias en cada fase del proceso logístico, desde la extracción del oro fino hasta su entrega final.

3.1.1 Técnica de la entrevista

Según Feria et al. (2020), la técnica de la entrevista se establece como una herramienta de investigación empírica destacada por su naturaleza de interacción interpersonal, abarcando tanto a individuos como a grupos de sujetos. Este enfoque pretende recopilar información sobre las opiniones y criterios de los participantes sobre aspectos del problema investigado, incluyendo causas, consecuencias, posibles soluciones y los actores involucrados directa e indirectamente. Para dirigir la discusión durante las entrevistas, se empleó un cuestionario o una guía previamente estructurada.

3.1.1.1 Presentación y análisis de los resultados

En esta sección, se procede al análisis de las respuestas obtenidas en las entrevistas realizadas a los diez socios, con el fin de evaluar el estado actual de la exportación de oro fino por parte de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 con la finalidad de elaborar el plan de exportación hacia la empresa Endeavor Metals Group.

Las entrevistas revelaron información clave sobre la producción, comercialización, financiamiento, equipamiento, y estrategias de exportación de la asociación. En términos de producción, se obtiene un promedio de 9 kilos de oro fino mensualmente, alcanzando 27 kilos por ciclo de producción de tres meses. Actualmente, el oro se comercializa a comerciantes locales en las provincias de El Oro y Azuay, quienes recogen el producto en la planta de beneficio minero.

La asociación no ha recibido asistencia técnica en sus procesos de producción, basándose únicamente en la experiencia y conocimientos de sus socios. Tampoco ha recibido financiamiento externo; todas las operaciones se sustentan con recursos propios y aportes de los socios. En cuanto a equipamiento, utilizan generadores, compresores, máquinas de perforación, locomotoras, excavadoras, instalaciones eléctricas y otras herramientas necesarias para la actividad minera.

Para garantizar altos estándares de sanidad y manejo de desechos peligrosos, se realiza un manejo adecuado de los desechos, entregándolos anualmente a un gestor autorizado y reportando al Ministerio del Ambiente. Hasta la fecha, la asociación no ha considerado la exportación directa debido a la falta de producción suficiente y recursos para seguridad y logística. No obstante, con el aumento en la producción y recursos económicos disponibles, han

decidido explorar la exportación hacia Endeavor Metals Group, un mercado recomendado por su solvencia y seriedad.

En cuanto a la capacidad financiera y logística, los socios consideran que tienen la capacidad para invertir en la seguridad privada y adquirir la logística necesaria, aunque reconocen los desafíos que plantea la delincuencia y la falta de experiencia en comercio internacional y trámites aduaneros. Para gestionar el proceso de exportación, planean establecer canales de comunicación regulares, realizar reuniones trimestrales y desarrollar políticas de resolución de conflictos.

Finalmente, los socios esperan que el plan de exportación tenga un impacto positivo, generando mayores ingresos para la asociación, aumentando los impuestos pagados a las instituciones públicas y beneficiando a las comunidades a través de proyectos de inversión social. Los recursos y capacidades esenciales para el éxito del plan incluyen el incremento en la producción de oro, contar con un equipo capacitado, seguridad adecuada, logística eficiente, experiencia en comercio internacional y asesoría para conocer los procedimientos y generar confianza en los compradores internacionales.

3.2 Elaboración del plan de exportación

Según la información recopilada, se ha determinado que la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 reconoce la importancia estratégica de desarrollar la exportación de oro fino hacia la empresa Endeavor Metals Group en Florida. En respuesta, se ha desarrollado un plan detallado que incluye el análisis exhaustivo del potencial exportador, la evaluación y selección del mercado objetivo, y la formulación de estrategias específicas. Estas acciones están diseñadas para asegurar una planificación integral que permita a la asociación llevar a cabo exitosamente la exportación hacia el mercado meta.

3.2.1 Descripción de la asociación

La Asociación Comunitaria Minera La Unión 7, fue fundada el 30 de enero de 2012 por siete socios en el sector Río Villa, parroquia Camilo Ponce Enríquez, provincia del Azuay. Motivados por la necesidad de generar empleo, decidieron formalizar su colaboración y establecer la asociación bajo las leyes ecuatorianas pertinentes. Actualmente, con un equipo de 26 empleados, se dedican a la minería legal y responsable, demostrando un firme compromiso con el desarrollo sostenible.

Esta entidad se dedica con pasión a la exploración, explotación, producción y comercialización de oro fino, con un firme compromiso hacia el progreso sostenible y la responsabilidad social. A continuación, en la tabla 1 se presenta un perfil detallado que abarca sus actividades

económicas, misión y visión, reflejando su impacto significativo en la comunidad y el entorno ambiental.

TABLA. 1

Perfil de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7

Nombre de la Asociación: Asociación Comunitaria Minera La Unión 7	Registro Único de Contribuyente: 0791756693001
Actividades económicas	M71103401 - Actividades geológicas y de prospección: Evaluación y análisis de la superficie para identificar la estructura del subsuelo, la localización de yacimientos de petróleo, gas natural, minerales y depósitos de agua subterránea, así como estudios aerogeofísicos B07290201 - extracción de metales preciosos: oro
Misión	“Somos una asociación ecuatoriana que se dedica a la exploración, explotación, producción y comercialización de oro fino, con un enfoque en el progreso sostenible y la responsabilidad social hacia nuestros socios, trabajadores, comunidad y medio ambiente”.
Visión	“Buscamos ser líderes en la producción y exportación de oro fino, reconocidos a nivel internacional por la elevada calidad y certificación internacional de nuestros productos”.

Fuente: asociación comunitaria minera Unión 7

Elaborado por: Las Autoras

3.2.2 Logo

Según Gutiérrez (2019), el logo de una empresa no solo representa visualmente su ideología y acciones, sino que también funciona como una poderosa herramienta de comunicación pública. Al actuar como la cara visible de la empresa, el logo no solo concentra la atención de la carga publicitaria y social, sino que también transmite de manera subliminal la responsabilidad social que la empresa asume hacia su mercado y clientes potenciales.

El logo de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 está diseñado de manera circular, simbolizando la colaboración y la unidad entre sus socios. En el centro del diseño, un apretón de manos representa la solidaridad y el trabajo conjunto en la búsqueda de sus objetivos. Además, se incorporan elementos como la pala, el casco y el carro minero, destacando la

importancia de estos instrumentos en la protección y el bienestar de los empleados, reflejando así el compromiso de la asociación con la protección y el cuidado de sus miembros.

Ilustración 3

Logo de la Asociación



Fuente: Asociación Comunitaria Minera La Unión 7

3.2.3 FODA

El análisis FODA se considera una herramienta esencial y un método de gran relevancia en la toma de decisiones organizacionales. Este enfoque no solo facilita la identificación de factores críticos, sino que también proporciona múltiples estrategias vitales para las decisiones empresariales. Es crucial examinar tanto las debilidades como las fortalezas durante este análisis, ya que esto permite a las organizaciones prepararse y obtener ventajas frente a cambios en el entorno. A través de esta estrategia, se busca asegurar una planificación efectiva y proactiva (Arrieta et.al, 2021).

Tabla. 2

FODA de la Asociación

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Elevado capital de trabajo • Amplia experiencia en la producción del derivado del oro. • Altos estándares de sanidad y mitigación de desechos peligrosos • Experiencia en el manejo de maquinarias para el procesamiento de producción del oro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidades de ingresos a los mercados internacionales • Demanda en crecimiento • Precios competitivos del mercado internacional sobre los derivados del oro.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Limitada experiencia en proceso de exportación de productos derivados del oro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elevados estándares de calidad para su ingreso al mercado internacional • Competencia internacional • Desastres Naturales • Inseguridad

Elaborado por: Las Autoras

3.3 Proceso de Producción para la obtención del oro en estado primario

El material aurífero, se extrae de la roca utilizando compresores, dinamitas y otros explosivos. Estos se detonan contra la roca, produciendo material triturado. Posteriormente, se espera entre

media y una hora para permitir que los gases tóxicos producto de las explosiones se disipen. Una vez seguro, el personal entra para retirar el material y cargarlo en burras (carros metálicos hechos manualmente para la extracción de materiales del cuarzo). Estas burras, que se desplazan en línea recta sobre rieles, transportan el material al exterior. Una vez fuera, el material se apila y se carga en volquetas mulas con una capacidad de 20 toneladas, las cuales lo llevan a las plantas de procesamiento.

Este proceso para obtener el oro desde su estado primario (*ver Anexo E*) detalla las distintas zonas y áreas involucradas, junto con sus respectivas funciones, entre ellas:

Bocamina: Lugar donde se extrae el material aurífero.

Piscina de oxidación: Área donde se recibe y procesa la arena hasta convertirla en material pétreo, el cual se acumula y luego se traslada a otra ubicación.

Zona de relavera: Área destinada para el almacenamiento del material aurífero.

Zona de compresores: Instalación que aspira aire del ambiente, lo comprime a la presión requerida y lo suministra a través de tuberías para diversas operaciones, como la alimentación de herramientas neumáticas y sistemas de refrigeración.

Área de desechos peligrosos: Zona destinada para la gestión y conservación de residuos peligrosos, como filtros, aceites y diésel, entre otros.

Zona de explosivos: Área controlada y altamente restringida donde se almacenan, manipulan y detonan explosivos de manera segura. Esta zona se utiliza para minimizar riesgos de accidentes y explosiones, y se divide en subzonas:

- **Área de polvorín:** Almacena componentes explosivos como dinamita, pólvora y detonadores, cumpliendo estrictos requisitos de seguridad para prevenir riesgos.
- **Área fulminante:** Se manipulan los detonadores, por lo que está separada de las áreas de polvorín y armado.

El material aurífero se extrae de diversas formas, ya sea a través de ríos, túneles o pozos verticales, dependiendo de la ubicación y la geología del yacimiento. Una vez extraído, el material se transporta a la planta de procesamiento en volquetas o camiones. Durante el transporte, es fundamental contar con la documentación legal correspondiente para evitar sanciones, robos o extracción ilegal.

3.4 Proceso de transformación para obtener oro fino

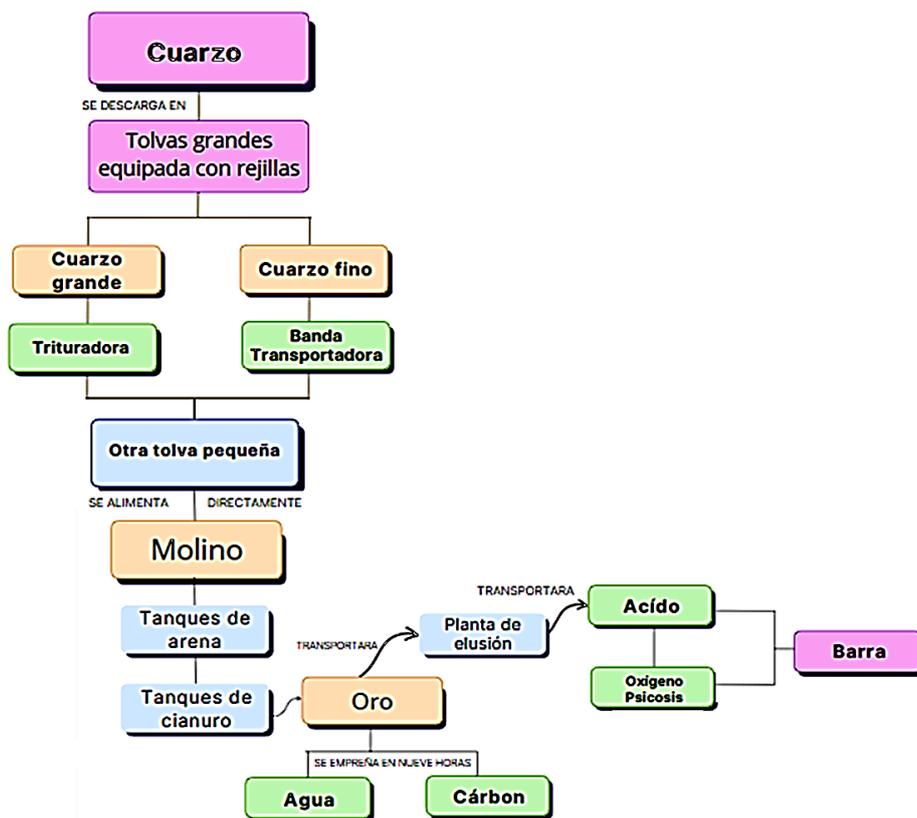
El proceso de transformación del oro fino es una serie de etapas secuenciales, que convierte el mineral crudo en un producto puro y comercializable. Desde la recepción del material hasta su refinamiento final, cada etapa está diseñada para asegurar la máxima eficiencia en la extracción

y purificación del oro. A continuación, se detallan los pasos específicos involucrados en este proceso:

1. Al llegar a la planta, el cuarzo se descarga en una tolva grande, capaz de contener entre cuatro y cinco muladas o bultos. La tolva está equipada con rejillas para evitar que pasen las piedras grandes, las cuales se rompen manualmente con combos hasta obtener partículas pequeñas.
2. Las partículas pequeñas pasan a una tolva que las transporta a una plancha eléctrica. El material se lleva a una zaranda vibratoria, donde el cuarzo fino pasa por debajo de una banda transportadora y el cuarzo grueso regresa a la trituradora.
3. El material triturado se eleva mediante una banda transportadora a otra tolva más pequeña, que alimenta al molino. A medida que el sistema eléctrico vibra, el material cae poco a poco en el molino.
4. El molino muele el material y se lava con agua durante una o dos horas. El material molido, convertido en arena, se transporta a unos tanques de cianuración.
5. Cada tanque de cianuración se llena con aproximadamente tres toneladas de material. Se pesa la densidad y el peso del tanque, operación realizada por ingenieros. La arena con oro se mezcla con una solución de cianuro que disuelve el oro, volviéndolo líquido tras nueve horas de agitación.
6. El carbón atrapa el oro disuelto, y una vez lleno, se lleva al procesamiento en la planta de elusión. En la planta de elusión, el material se calienta mediante fuego, electricidad y cianuro, además de soda, separando el oro del carbón.
7. El oro líquido se recoge y se coloca en un tanque donde se le da lustre trabajando con bombas. La solución circula durante tres días hasta que ya no queda oro. El oro extraído se mezcla con plata para ablandar la barra, que luego se funde en una o dos horas. La barra se granalla, degradándola con un equipo de oxígeno, y se le aplica ácido y calor para obtener la barra de oro puro.

Ilustración 4

Esquema del procedimiento de transformación del oro



Fuente: Asociación Comunitaria Minera La Unión 7

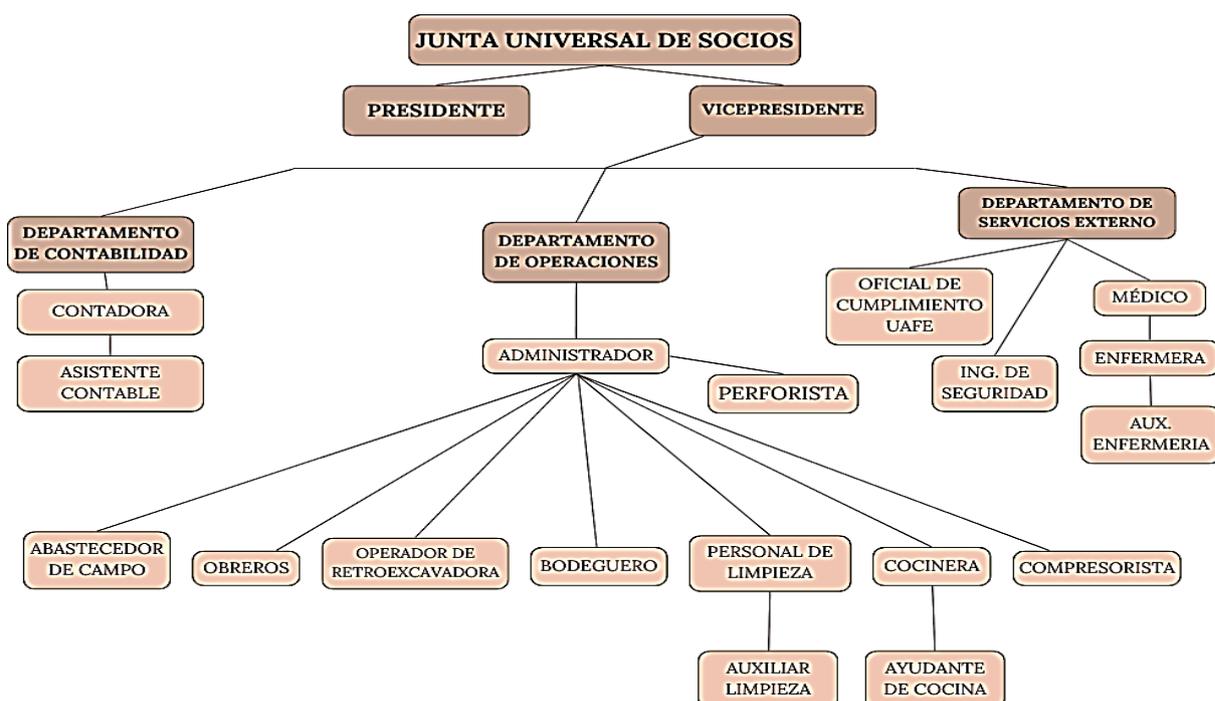
Elaborada por: Las autoras

3.5 Organigrama

Es fundamental para una asociación establecer una clara distribución de responsabilidades y tareas entre su personal designado. Esto implica comprender y cumplir con las medidas y estrategias propuestas, las cuales tienen como objetivo prevenir y disminuir los riesgos intrínsecos asociados a la operación (Anchundia & Cervantes, 2022).

Ilustración 50

Organigrama



3.5.1 Funciones de cada departamento

A) Junta Universal de socios.

Como órgano principal, la Junta Directiva dispondría de las atribuciones necesarias para resolver cualquier asunto referente al desarrollo de la sucesión. Entre sus deberes y atribuciones se contarían las siguientes:

- Designar y remover al presidente y vicepresidente.
- Fijar las aportaciones de los socios y las remuneraciones de los trabajadores.
- Establecer las políticas a seguir en la asociación.
- Expedir reglamentos.
- Conocer y aprobar los balances e informes del presidente.
- Tomar decisiones sobre la ampliación o reducción del capital social y las aportaciones para la actividad minera.
- Determinar la disminución del plazo de duración de la asociación, entre otros.

B) Presidente

El presidente de la asociación se encarga de dirigir y administrar una unidad compleja dentro de la organización con el fin de asegurar su éxito, crecimiento y sostenibilidad en un contexto de negocios competitivo. Su principal objetivo es asegurar la eficiencia de las actividades para garantizar el éxito a largo plazo (Arguello et al., 2020).

C) Vicepresidente

Según Ronald, (2024) contador general de la asociación enfatiza en hacer elecciones críticas vinculadas a la minería, inversiones y proyectos, además es responsable del éxito general de las operaciones mineras de oro, incluyendo producción, seguridad y cumplimiento ambiental.

D) Departamento de Contabilidad

El departamento de contabilidad, según Navarrete et al. (2019), se encarga de cumplir con la normativa, llevar un registro y gestionar las operaciones financieras de manera detallada para ofrecer datos valiosos al decidir estrategias que contribuyan al éxito a largo plazo. Una visión similar es compartida por Vallejo y Victoria (2022), quienes lo definen como el departamento encargado de recopilar, examinar, registrar y documentar minuciosamente cada transacción financiera para reflejar el estado actual de la empresa y adoptar decisiones favorables.

- **Contadora y Asistente contable:** En esta área, la contadora principal lidera la elaboración y gestión de los registros contables de la asociación, mientras que cuenta con el respaldo de una asistente que la apoya en tareas más complejas (Fernández Z., Hernán, 2020).

E) Departamento de Operaciones

La sección de Operaciones está constantemente enfocada en buscar de un elemento diferenciador de la empresa respecto a sus rivales, detectando oportunidades de crecimiento y mejoras continuas a través de tácticas que perfeccionen los procesos de operación (Bueno & Jácome, 2021).

- **Administrador:** El administrador tiene la responsabilidad de supervisar el funcionamiento eficiente de la organización, controlando las operaciones realizadas por la empresa y trabajando para alcanzar las metas establecidas por los asociados (Pérez, 2019).

- **Perforista:** El perforista prepara el área antes de obtener el metal empleando instrumentos y equipos especializados para remover con precisión la roca que obstaculiza el acceso al metal deseado (Reygadas & Sariego, 2009).

- **Abastecedor de campo:** Según el ingeniero Ronald Ordoñez, Contador general de la asociación nos indica que este rol asegura el flujo constante de recursos desde el centro de operaciones hasta las profundidades de la mina, encargándose del transporte de una amplia gama de insumos, desde materiales de ferretería y maquinaria hasta combustibles y alimentos. La planificación logística es fundamental, considerando las condiciones del terreno y la accesibilidad de la mina.

- **Obreros:** Los obreros desempeñan tareas de extracción de mineral en el socavón y trabajos en la superficie.

Operador de retroexcavadora: Este especialista maneja la retroexcavadora para realizar excavaciones, utilizando equipos medidores de gases para monitorear las concentraciones de CO y CO₂ y prevenir accidentes. Además, se encarga de tareas de limpieza, lubricación y reparación de la máquina, tomando descansos regulares debido a las altas temperaturas en el frente de trabajo que pueden afectar tanto al operario como a la máquina (Tudela Chacana, 2021)

- **Bodeguero:** El bodeguero gestiona la recepción y despacho de los inventarios de la empresa, manteniendo actualizada la Detalles acerca de la disposición de los productos en el depósito (Zamora & Rivera, 2023).

- **Compresorista:** El compresorista es un especialista dedicado a mantener y cuidar los compresores, realizando tareas como el engrase, la limpieza y la vigilancia de las máquinas para solucionar posibles problemas y garantizar el cumplimiento de los principios, reglamentos y normas de seguridad y medioambientales (Pizarro, 2014).

- **Personal de limpieza:** El personal de limpieza está capacitado para administrar equipos de protección personal y realizar tareas de limpieza utilizando artículos de aseo con el objetivo de mantener los espacios de trabajo limpios y seguros (OIT, 2022).

- **Auxiliar de limpieza:** El auxiliar de limpieza se encarga de reclutar, transportar y almacenar materiales y mercancías necesarios para mantener limpias y conservadas las salas de reuniones, convenciones y otros espacios (Guamán et al., 2019).
- **Cocinera de campo:** La cocinera de campo planifica y prepara comidas variadas y nutritivas según las necesidades energéticas de los empleados, asegurando la calidad y seguridad alimentaria. También supervisa el trabajo del ayudante de cocina para cumplir con los estándares establecidos (MTSS, 2016).
- **Ayudante de cocina:** El ayudante de cocina sigue instrucciones bajo la supervisión de la cocinera, manteniendo el área de trabajo limpia y organizada y sustituyendo a la cocinera en su ausencia (MTSS, 2016)

F) Servicios Externos

Este departamento gestiona y asume la responsabilidad de las acciones referente con la protección de la integridad física y mental de la fuerza laborar de los empleados de la asociación (Rodríguez et al., 2020).

- **Oficial de Cumplimiento UAFE:** Es el responsable de examinar el cumplimiento de la normativa relacionada con la prevención de actos ilícitos en la gestión financiera de la asociación (UAFE, 2017).
- **Ingeniero de Seguridad:** Este especialista implementa precauciones para prevenir incidentes y asegurar el correcto empleo de dispositivos de protección individual dentro de la empresa. (Municipalidad Distrital de Cerro Azul, 2020).
- **Médico:** El médico se encarga diagnosticar y tratar afecciones médicas, asegurando el estado de salud del bienestar del personal (Dr. Oscar Carrasco, 2021).
- **Enfermera:** La enfermera cuida la salud de los pacientes, brindando atención médica y apoyo emocional para garantizar su bienestar (Campiño et al., 2019).
- **Auxiliar de enfermería:** Este personal se encarga de preparar y reponer los suministros necesarios para el cuidado de los pacientes y asiste al personal de enfermería en diversas tareas clínicas (González et al., 2023).

3.6 Producción

Según los registros proporcionados por la Asociación, durante el año 2023 se alcanzó una producción total de 32,183.64 gramos finos. Destacando así un mayor número de producción en octubre, con 6,053.39 gramos, seguido de septiembre con 4,998.76 gramos y julio con 4,058.68 gramos. Por otro lado, junio fue el mes con menor producción, alcanzando solo 1,067.65 gramos.

Para una mejor comprensión de estos datos, se presenta la siguiente tabla 3 que detalla la información mencionada:

Tabla. 3

Total, gramos de oro del año 2023

GRAMOS DE ORO Año 2023	
Fecha	Gramos Finos
26/1/2023	2.275,81
2/3/2023	2.396,29
23/3/2023	2.417,55
10/4/2023	2.825,57
15/5/2023	3.592,66
19/6/2023	1.067,65
19/7/2023	4.058,68
5/9/2023	4.998,76
20/10/2023	6.053,39
12/12/2023	2.497,28
TOTAL	32.183,64

Fuente: Asociación Comunitaria Minera La Unión 7

Elaborado por: Las Autoras

3.7 Rentabilidad

Como nos indica la tabla 4, la rentabilidad Neta del Activo creció de un modesto 0.38% en 2021 a 25.69% en 2023, lo que indica una mejora notable en la utilización de los activos para generar ingresos.

El margen Bruto tuvo Variabilidad significativa, bajando del 89.28% en 2021 al 41.26% en 2022, para luego subir a 82.97% en 2023. Esto sugiere fluctuaciones en los costos directos relativos a los ingresos.

El margen Operacional mostró una tendencia similar, disminuyendo al 31.03% en 2022 antes de recuperarse al 70.46% en 2023, reflejando una gestión más eficiente de los gastos operacionales en el último año.

La rentabilidad Neta de Ventas aumentó consistentemente, llegando a 8.86% en 2023 desde 0.34% en 2021, mostrando una mejora en la capacidad de convertir ventas en beneficios netos.

La rentabilidad Operacional del Patrimonio disminuyó drásticamente desde el excepcional 9567.98% en 2021 al 701.13% en 2023, aunque sigue siendo alta, lo que puede ser indicativo de variaciones en el capital invertido o utilidades extraordinarias en 2021.

La rentabilidad Financiera creció del 43% al 88% en tres años, indicando un uso más eficiente del financiamiento, lo que muestra que se logró obtener mayores beneficios con el capital financiado.

Tabla 4:

Rentabilidad de la asociación comunaria minera unión 7

Rentabilidad			
	2021	2022	2023
Rentabilidad Neta del Activo	0,38%	3,77%	25,69%
Margen Bruto	89,28%	41,26%	82,97%
Margen Operacional	77,09%	31,03%	70,46%
Rentabilidad Neta de Ventas	0,34%	2,25%	8,86%
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	9567,98%	1123,33%	701,13%
Rentabilidad Financiera	43%	81%	88%

Fuente: Asociación Comunitaria Minera La Unión 7

Elaborado por:: Las Autoras

3.8 Flujo de caja

En base a la table 5 nos muestra que la transición de un flujo de efectivo neto negativo en 2022 (\$-6605.34) a uno positivo en 2023 (\$49,697.58) indica una notable mejora en la gestión de efectivo de la asociación. Esta variación se debe en gran parte al incremento significativo en las ventas, que casi se duplicaron de \$749863.27 en 2022 a \$1815756.70 en 2023. Además, se observa una gestión más eficiente de los costos operativos, con una reducción notable de los costos directos y de los demás gastos, lo que contribuyó al resultado positivo en 2023.

En 2023, la asociación realizó inversiones sustanciales en propiedades, planta y equipo (PPP), con un desembolso de \$ 205.205,79, frente a solo \$ 651.79 en 2022. Esta inversión considerable puede interpretarse como un esfuerzo por modernizar y expandir las capacidades operativas de la asociación, lo que podría potencialmente mejorar su capacidad productiva y competitiva en el futuro.

El análisis de las actividades de financiamiento muestra un cambio significativo de un flujo positivo de \$ 236.646,68 en 2022 a uno negativo de \$ -54,324.01 en 2023. Este cambio sugiere que la asociación pudo haber estado pagando deudas o reduciendo su dependencia de

financiamiento externo en 2023. Este enfoque puede mejorar la salud financiera a largo plazo al reducir las cargas de intereses y mejorar la solvencia, aunque puede haber aumentado las salidas de efectivo a corto plazo.

Tabla. 5

Flujo de caja

Entradas	2022	2023
Efectivo recibido por ventas	749863,27	1815756,7
Salidas		
Efectivo pagado por costos	-491912,05	-288196,93
Efectivo pagado por demás gastos	-497499,62	-1173259,68
Efectivo pagado por beneficios a trabajadores	-3671,92	-39935,06
Efectivo pagado por impuesto a la renta	620,09	-5137,65
Total, de salidas	-992463,5	-1506529,32
Efectivo de actividades de operación	-242600,23	309227,38
Actividades de Inversión		
Aumento de PPP	-651,79	-205205,79
Efectivo utilizado para adquisición de PPP	-651,79	-205205,79
Actividades de Financiamiento		
Pago/Emisión de deudas	236646,68	-54324,01
Efectivo de financiamiento	236646,68	-54324,01
Flujo de efectivo neto	-6605,34	49697,58

Elaborado por: Las autoras

3.9 Organismo de control

La Asociación Comunitaria Minera La Unión 7, se adhiere a una estructura de control y supervisión regida por diversos organismos, los cuales garantizan el cumplimiento de normativas y estándares. Estos organismos incluyen:

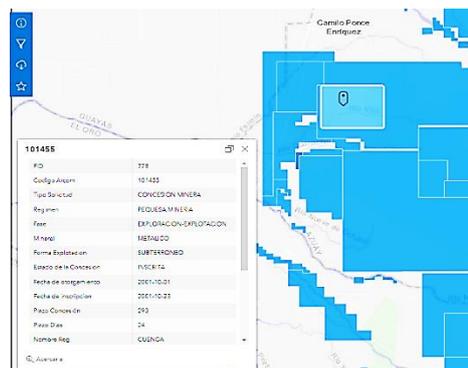
- **Registro de ARCERNNR**

La Asociación está debidamente inscrita en la ARCERNNR posteriormente el 15 de febrero de 2012, lo que garantiza y se compromete en el cumplimiento con todos los requisitos reglamentario y disposiciones legales dispuestos en las actividades que ejerce para que no

perjudiquen a sus habitantes, al medio ambiente y al suministro de energía (Gob, 2023). Además, ARCERNNR registró el contrato de operación de la asociación, otorgando un permiso con una duración de 12 años para la exploración, explotación, refinación y comercialización de oro.

Ilustración. 6

Registro de ARCERNNR



101455	
ID	778
Código Asign	101455
Tipo Solicitud	CONCESIÓN MINERA
Región	REGIÓN MANABÍ
Fece	EXPLORACIÓN-EXPLORACIÓN
Mineral	METALICO
Forma Explotación	SUBTERRANEO
Estado de la Concesión	FINCIPAL
Fecha de otorgamiento	2001-10-23
Fecha de modificación	2001-10-23
País Concesión	253
País Otorg	24
Nombre Reg	CUENCA

Fuente: Catastro Minero (2019)

- **Fuerzas Armadas**

Responsables de supervisar el uso adecuado y seguro de explosivos en las operaciones mineras. Realizan seguimientos e investigaciones para preservar la seguridad de la sociedad y prevenir accidentes (M Nacional 2018). De acuerdo con lo indicado por la asociación, el permiso concedido por las Fuerzas Armadas se renueva cada dos años. Según lo indicado por la asociación, el permiso otorgado por las Fuerzas Armadas se renueva cada 2 años.

- **Ministerio del Ambiente del Ecuador (MAE)**

Encargado de monitorear el impacto ambiental de las actividades mineras y asegurar que se cumplan las regulaciones ambientales para conservar los recursos naturales (MAE, 2022). La asociación renueva su permiso anualmente con el ministerio a través de la plataforma SUIA, emitiendo el registro de generador de desechos peligrosos de manera anual.

- **Gobierno Autónomos Descentralizados (GAD)**

El GAD autoriza el uso del suelo para actividades mineras, garantizando que se respeten los límites y coordenadas preestablecidos para promover un desarrollo sostenible y prevenir efectos adversos en el medio ambiente. La Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 renueva este permiso anualmente.

- **Ministerio de Trabajo**

Vigila la protección y bienestar de los obreros en la industria minera, asegurando que se respeten sus derechos laborales y se cumpla con la normativa vigente en cuanto a jornadas

laborales, descanso y sueldos (Portal Único de Trámites ciudadanos, 2019). En este caso, la asociación tiene un permiso indefinido con el Ministerio del Trabajo, ya que está vigente.

- **Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social**

Proporciona atención médica oportuna a los trabajadores y sus familias, así como garantía de riesgos laborales. También garantiza el acceso a pensiones y jubilaciones (Salcedo et al., 2019). De igual manera, la asociación no tiene un tiempo definido con el IESS, ya que los permisos son indefinidos.

- **Servicio de Rentas Internas**

Gestiona las declaraciones de impuestos anuales por las regalías derivadas de la actividad minera y asegura la distribución justa de utilidades a los actores correspondientes, conforme a la normativa legal y los estatutos sociales de la asociación (SRI, 2018). Asimismo, la asociación está registrada y tiene sus permisos vigentes, los cuales son indefinidos. Estos permisos solo se suspenden en caso de que la asociación tenga que cerrar.

3.10 Estudio del mercado objetivo

Florida, un estado ubicado en el sureste de los EE. UU con una extensión territorial de 140.093 km², presenta una rica diversidad cultural y lingüística. La presencia de español, francés y portugués, además del inglés, es un legado de su historia colonial y de los movimientos migratorios procedentes de América Latina, el Caribe y Europa. Esta diversidad se refleja en la vida cotidiana de los floridianos, en sus costumbres, tradiciones y expresiones artísticas. Administrativamente, el estado se divide en 67 condados y 411 municipios, con Tallahassee como capital. Esta estructura política, combinada con la diversidad cultural, conforma la identidad única de Florida.

De acuerdo con los datos más recientes de la tabla 6, la población del estado asciende a 22.763.312 habitantes. Entre este total, destaca un segmento de 1.369.719 individuos pertenecientes a la población de la tercera edad. Además, Florida se caracteriza por su diversidad demográfica, con un 21,1% de su población siendo de origen extranjero.

Tabla 6

Ficha técnica de Florida, Estados Unidos

<i>Datos básicos</i>		
Nombre oficial: State of Florida	Capital: Tallahassee	Superficie: 140.093 km ²
Situación geográfica: El estado limita al norte con Georgia y Alabama, y está bordeado por el Océano Atlántico al este y el Golfo de México al oeste.		

Población (2023): 22'763.312

Características de la Población:

Tercera Edad (2022): 1'369.719
Personas nacidas en extranjero (2022): 21.1%

Fuente: Ices España, Census

Los datos de la Tabla 7 revelan una estructura demográfica caracterizada por una mayor proporción de personas mayores de 65 años en comparación con la población infantil. A pesar de este envejecimiento poblacional, la tasa de desempleo se mantuvo baja, situándose en 2.6% en 2023, y se observó un incremento en el número de empleados. En términos de composición étnica, la población está conformada principalmente por hispanos y latinos, seguidos de blancos y afroamericanos.

Tabla. 7

Características de la población de Florida

Edad	Porcentaje	Estatus laboral de la población (2023)	Total
Menores de 5 años	5.0%	Empleados	10'679.200
Menores de 18 años	19.3%	Desempleados	280.800
65 años y más	21.6%	Tasa de desempleados	2.6%

Fuentes: Census, Ices y Bureau of Economic Analysis

Perfil económico

Los indicadores económicos del año 2023, detallados en la Tabla 8, presentan un panorama favorable. El PIB experimentó un crecimiento del 4.6%, y el ingreso personal per cápita alcanzó los \$68.878 en el último trimestre, evidenciando una mejora en el bienestar económico de la población.

Tabla. 8

Indicadores económicos de Florida

Indicadores económicos							
PIB (2023)	4.6%	Variación del PIB	5.0%	Ingreso personal per cápita (2023:Q4)	\$68,878	Ingreso personal (2023:Q4)	1,567,889.2

Tasa de crecimiento anual compuesta (2022-2023)	Ganancias netas (2013-2023)	6,60%	Dividendos, intereses y alquiler (2013-2023)	7,90%	Recibos de transferencias corrientes personales (2023)	6,20%
Contribución porcentual al ingreso personal (2023)	Ganancias netas por lugar de residencia	52.3%	Dividendos, intereses y alquiler.	28.7%	Recibos de transferencias corrientes personales	19.0%

Fuente: Bureau of Economic Analysis

Los datos presentados en la Tabla 9 revelan que los sectores del comercio al por menor, construcción, servicios públicos, inmobiliarias y alquileres desempeñaron un rol crucial en el desarrollo económico de 2023. Su contribución al PIB real se tradujo en un incremento del 5,6% en los ingresos personales trimestrales de ese año, lo que indica un efecto beneficioso en la calidad de vida de la población.

Tabla. 9

Industrias contribuyentes en el PIB real

Contribuciones porcentuales del PIB real (2023)							
Construcción	0.44			Utilidades	0.36	Servicios Educativos	0.05
Agricultura, silvicultura, pesca y caza	0.17	Comercio al por mayor	0.16	Bienes inmuebles y alquiler y arrendamiento	0.33	Servicios de alojamiento y alimentación	0.03
Minería, canteras y extracción de petróleo y gas.	0.01	Comercio al por menor	0.90	Transporte y almacenamiento	0.21	Finanzas y seguro	0.19

Fuente: Bureau of Economic Analysis

Durante el primer trimestre de 2024, Florida experimentó un fenómeno paradójico en su mercado laboral: a pesar de un crecimiento en la fuerza laboral civil, se registró un aumento simultáneo en la tasa de desempleo, alcanzando el 3%. Esta situación sugiere la existencia de factores subyacentes que merecen un análisis más profundo.

Tabla 10

Indicador de Fuerza Laboral

Indicadores Fuerza laboral (miles)							
Fuerza laboral civil (2024)	11.095,1	Empleo (2024)	10.734,10	Desempleo	361.0	Tasa de desempleo	3.3 %

Fuentes: Bureau of Economic Analysis

3.11 Comparativa de las exportaciones de oro entre Florida y Ecuador

Es esencial destacar que Florida no posee grandes yacimientos de oro ni actividades mineras significativas. El oro que exporta proviene principalmente de importaciones realizadas previamente, especialmente desde países de América Latina. Además, una porción considerable de las exportaciones de oro de Florida se origina en procesos de reciclaje. Esto explica cómo, sin ser un productor directo de oro, el estado mantiene una posición relevante en la exportación de este metal.

Al observar esta tabla 11 desde 2019 –2020 Florida alcanzó a estar en el puesto 17 del ranking del código 7108 con una disminución de 51.1% en cambio desde el año 2021 hasta 2023 Florida estuvo en el puesto 21 a pesar de haber habido un crecimiento de 8.1% desde los años anteriores.

Tabla. 11

Exportación del producto en Florida

Exportación del oro de Florida (Kg)							
Ranking	Código	Producto	2019	2020	2021	2022	2023
17 – 21	7108	Oro (incluido chapado en plata), en bruto, semi-manufacturado	1,117.7	546.5	389.2	615.0	665.1

Fuente de datos: WISER Trade; Departamento de Comercio de EE. UU., Oficina del Censo, División de Comercio Exterior

Durante los primeros nueve meses de 2023, las exportaciones de oro desde Ecuador experimentaron un notable crecimiento, alcanzando un volumen de 20.425 kilogramos, lo cual indica un aumento del 65% en comparación con el mismo período del año anterior. Sin embargo, es preciso destacar que en la tabla 12 la alta volatilidad histórica de estas exportaciones, caracterizada por fluctuaciones significativas entre 2019 y 2023.

Tabla. 12

Exportaciones ecuatorianas del Oro

Exportaciones del oro en Ecuador						
	Código	2019	2020	2021	2022	2023
Kilogramos	7108	7.913	8.093	11.719	17.707	20.425
FOB	7108	24.537.000	46.768.000	48.865.000	46.736.000	50.774.000

Fuente: BCE

3.12 Las 4Ps del Estudio del Mercado

Producto

La Tabla 13 presenta un análisis exhaustivo de las características del oro, resaltando aquellos atributos que lo posicionan como un activo de inversión de alto valor: pureza, durabilidad, resistencia a la corrosión y capacidad de preservar su valor a lo largo del tiempo. Asimismo, proporciona información esencial para el comercio internacional, como la partida arancelaria y las tasas aplicables.

TABLA. 13

Propiedades técnicas del producto

Descripción del Producto	Metal precioso conocido por su tacto frío y notable maleabilidad, se caracteriza por su color amarillo intenso y profundo, el cual se intensifica aún más con su alto grado de pureza, superior al 90%. Esta alta pureza no solo garantiza su durabilidad excepcional, sino que también lo distingue claramente de otras aleaciones comunes como el cobre, la plata y el zinc. Además, su notable resistencia tanto a la corrosión como al deslustre lo posiciona como un activo de refugio seguro, altamente valorado debido a su capacidad para preservar su valor a lo largo del tiempo.
Pureza	99%
Peso/lingote	1000 gr.
Subpartida arancelaria	7108.12.00.00: Oro en las demás formas en bruto
Tasa arancelaria	Del 0%.

Elaborado por: Las autoras

Precios

En el ámbito comercial, el precio se define según Figueroa et al. (2020) como la suma monetaria que los clientes deben pagar para obtener un producto o servicio específico. Este elemento es crucial dentro de la estrategia de marketing, dado que representa la principal fuente de ingresos para la empresa. Además, el precio no se fija de manera arbitraria, sino que se determina mediante un análisis estratégico que considera factores como los costos de producción, la demanda del mercado, la competencia y los objetivos organizacionales.

En julio de 2024, según los datos de la Tabla 14, el precio internacional del oro experimentó una cotización de 2.299,65 dólares por onza, lo que equivalía a 73,94 dólares por gramo. Por

su parte, el BCE estableció un precio de compra de 2.256,88 dólares por onza (equivalente a 72,56 dólares por gramo), ligeramente inferior al precio internacional.

Tabla. 14

Precio nacional e internacional

Fecha	Precio Internacional de oro		Precio de compra BCE	
	USD/oz tr	USD/g	USD/oz tr	USD/g
27/6/2024	2.299,65	73,94	2256,88	72,56

Fuente: BCE (2024)

Punto de venta

El punto de venta de la producción de oro es Endeavor Metals Group, ubicada en el distrito financiero de West Palm Beach, Florida, es una empresa destacada en el sector metales preciosos. Con más de medio siglo de experiencia, esta compañía es miembro de prestigiosas organizaciones como NGC, PCGS, ANACS, ICTA y el Silver Institute, lo que garantiza la calidad y autenticidad de sus productos. Además de ofrecer una amplia gama de metales preciosos, Endeavor Metals Group brinda asesoramiento personalizado a sus clientes, ayudándoles a construir carteras de inversión sólidas.

Promoción

La Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 ha identificado la necesidad de expandir sus mercados y ha decidido aprovechar las oportunidades que brinda la Cámara de Comercio de Quito. A través de la participación en las ruedas de negocios B2B organizadas por esta institución, la asociación busca establecer contactos comerciales con compradores internacionales, con el objetivo de comercializar su producción de oro fino y consolidar su presencia en el mercado global de metales preciosos. Esta estrategia permitirá a la asociación acceder a nuevos mercados y establecer relaciones comerciales a largo plazo.

3.13 Empresas que certifican la calidad del oro en Ecuador

La ARCERNNR, en su compromiso con la mejora continua del sector minero ecuatoriano, ha establecido un riguroso proceso de calificación para las entidades que realizan actividades de inspección, muestreo y análisis. SGS del Ecuador S.A. y ALFRED H KNIGHT ECUADOR AHK S.A., al cumplir con los requisitos establecidos por la ARCERNNR, se posicionan como referentes en el sector, garantizando la precisión y la fiabilidad de los datos obtenidos.

La participación de estas empresas en el proceso minero contribuye a la transparencia, a la sostenibilidad y al cumplimiento de las normativas ambientales y sociales.

3.14 Licencias de comercialización sustancias mineras

Según los art. 1 y 2 del Acuerdo Ministerial No. 15, publicado en el Registro Oficial 796 indica que el proceso de constitución legal de una entidad minera en el país requiere la presentación de diversos documentos ante las autoridades competentes. Es fundamental contar con un acta fundacional notarial, aprobada por la Superintendencia de Compañías, que especifique un objeto social exclusivamente minero. En el caso de organizaciones reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, se debe presentar la resolución de personalidad jurídica correspondiente. La Superintendencia de Compañías o el organismo regulador pertinente emitirá certificaciones sobre los miembros y el cumplimiento de obligaciones de la entidad. Las empresas extranjeras deben, además, acreditar su domicilio en el país y presentar la documentación de su representación legal autorizada.

Se exige una declaración juramentada sobre la legitimidad de los fondos e inversiones, así como documentación fiscal que incluye el RUC enfocado en minería y un certificado de cumplimiento tributario. La solvencia financiera se debe demostrar con un capital mínimo de \$100,000 USD, respaldado por estados financieros y otros activos. Es necesario designar una cuenta bancaria exclusiva para las transacciones del proyecto minero y proporcionar un formulario con información de contacto detallada del representante legal y el contador. El proceso concluye con el pago de una tasa administrativa, cuyo comprobante debe ser presentado junto con la documentación mencionada.

3.15 Registro operativo como exportador de oro

La exportación de minerales en Ecuador está sujeta a un riguroso control por parte de la ARCERNNR. A través de su Sistema de Gestión Minera, esta entidad ha establecido un proceso para la emisión del certificado de exportación, documento indispensable para cumplir con los trámites aduaneros. Los titulares mineros deben solicitar este certificado, el cual garantiza la legalidad de la operación y contribuye a la transparencia en el sector. Los documentos se encuentran detallado en la ilustración 12.

Ilustración. 12

Requisitos para certificados de exportación de minerales



Fuente: Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos Naturales no Renovables

Elaborada por: Las autoras

El Sistema de Gestión Minera (SGM) automatiza y simplifica el proceso de certificación de exportaciones minerales. Los titulares mineros, a través de sus credenciales de acceso, ingresan al módulo específico para solicitar este documento. El sistema guía al usuario a través de un formulario electrónico, solicitando información detallada sobre el exportador, el origen del mineral, el destino de la venta, y los documentos respaldatorios como la factura, la lista de empaque y el certificado de producción. Una vez verificada la información y cumplidos los requisitos establecidos, el sistema emite una notificación al exportador para la toma de muestra correspondiente. Posterior a la aprobación de la muestra por parte del coordinador zonal, se autoriza la exportación y se emite el certificado, notificando tanto al exportador como, en algunos casos, al Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).

3.16 Requisitos formales para el proceso de exportación

Para iniciar el proceso de exportación se procede a realizarlo a través del sistema de ECUAPASS, en la cual se apertura la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) y se procede a su llenado para lo cual se debe contar sus siguientes documentos:

- Factura Comercial
- Certificado de Origen
- Lista de empaque
- Guía de Remisión
- Certificado de análisis
- Documento de transporte
- Declaración Juramentada

3.17 Proceso de exportación de oro

La exportación de oro en Ecuador está sujeta a un riguroso control por parte de la ARCERNNR. Para obtener la autorización de exportación, los titulares mineros deben entregar una serie de documentos que validen la legalidad del oro y su origen.

El proceso de exportación de oro inicia con la empresa logística contratando cajas de seguridad especializadas para el transporte de los lingotes. A continuación, la empresa logística coordina con una aerolínea el vuelo y el espacio necesario para el envío. Además, la empresa organiza la contratación de una empresa de seguridad para garantizar la custodia del oro tanto en el aeropuerto como durante su transporte. Una vez asegurados estos aspectos logísticos, se programa una fecha para el análisis de los lingotes en un laboratorio metalúrgico.

Después se completa el formulario para ARCERNNR, se requerirán preparar documentos específicos. Estos documentos deberán ser presentados junto con el formulario correspondiente para obtener los certificados de exportación. Los documentos necesarios incluyen:

- Certificados de producción minera de cada proveedor (en caso de tenerlos).
- Packing List
- DAE
- Declaración Impuesto a la Renta 1021.
- Facturas de venta de proveedores (en caso de tenerlos)
- Factura Comercial de la empresa exportadora.

Comprobante SRI (CEP)

Declaración 1033 SRI con imagen del depósito en PDF.

Declaración Juramentada.

Contratos de mandato y de operación de la empresa exportadora

Adicionalmente, el día anterior a la exportación, será necesario tener listos los siguientes documentos:

Dos copias impresas de los certificados de exportación, firmadas electrónicamente por un servidor de SENA E.

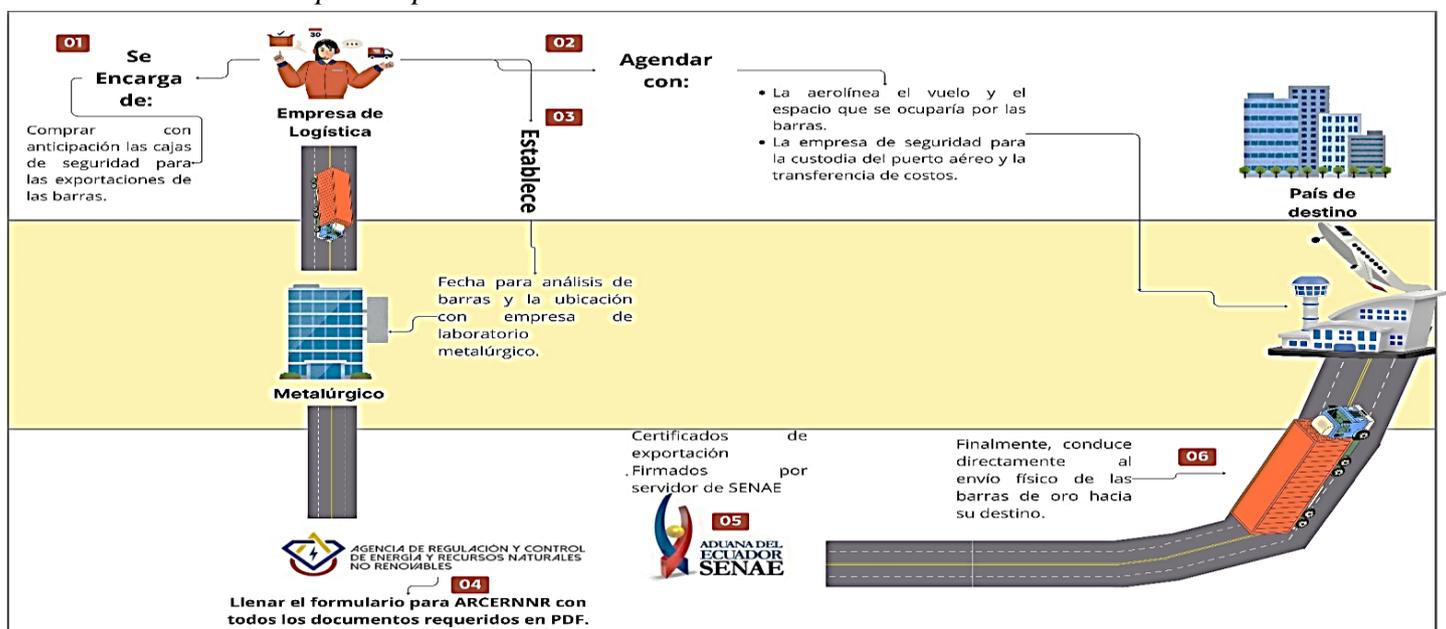
Dos copias completas del Packing List, selladas y firmadas, las cuales deberán incluirse en las cajas de seguridad junto con los lingotes destinados al comprador.

Una copia impresa de la factura de la empresa exportadora y una copia impresa de la factura de cada proveedor.

A continuación, se presenta la ilustración 13 que refleja algunas de las etapas claves del proceso de exportación de oro:

Ilustración. 73

Procedimiento para exportación del oro



Elaborado por: Las autoras

3.18 Términos de negociación

Para lograr la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group en Florida en el 2024, se propone implementar el Incoterm CIP. Este término de negociación es ideal para esta transacción debido a la naturaleza valiosa del oro y las necesidades específicas de seguridad en su transporte internacional. Bajo el CIP, la Asociación Minera se encargará de contratar y pagar el transporte y el seguro hasta Florida, manteniendo así un mayor control sobre la logística y asegurando la protección adecuada de la mercancía. Esto incluirá la preparación meticulosa del oro para su envío, la adquisición de toda la documentación requerida para la exportación, la contratación de un transportista confiable y la adquisición de un seguro que cubra el valor total del envío. Aunque el riesgo se transferirá a Endeavor Metals Group una vez que el oro sea entregado al primer transportista, la responsabilidad de la Asociación Minera en cuanto a la organización del transporte y seguro hasta el destino final proporcionará tranquilidad a ambas partes y facilitará el cumplimiento de las regulaciones internacionales sobre el movimiento de metales preciosos. Esta estrategia no solo optimiza la seguridad y eficiencia del proceso de exportación, sino que también establece una base sólida para una relación comercial duradera entre la Asociación Minera y Endeavor Metals Group.

3.19 Formas de pago

Para asegurar el pago oportuno y confiable en la transacción de exportación, se ha optado por utilizar una carta de crédito irrevocable. Este instrumento financiero, que cumple según los criterios internacionales establecidos en la Cámara de Comercio Internacional (ICC), proporciona una garantía sólida al exportador y facilita el acceso a financiamiento. La carta de crédito irrevocable asegura que el pago se realizará de acuerdo con los términos pactados, ofreciendo protección tanto al exportador como al importador. Al alinear los intereses de ambas partes, esta herramienta contribuye a fortalecer la relación comercial y a reducir los riesgos asociados a las operaciones internacionales, garantizando así una transacción segura y eficiente.

3.20 Gasto de exportación

A continuación, se detalla el desglose de los gastos asociados con la exportación de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group. El proceso comienza en el Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo en Guayaquil y finaliza en el Aeropuerto de Miami.

La caja fuerte es un componente esencial para la seguridad del oro fino durante el transporte. A continuación, la tabla 15 se detallan sus características y costos asociados:

Tabla. 15*Caja Fuerte*

CAJA FUERTE	
CAPACIDAD	43 L o 19.50 Kg
DIMENSIONES	31 cm x 50 cm x 35 cm
PRECIO UNITARIO	\$132.00
NÚMERO DE CAJAS FUERTES	
	2
TOTAL A PAGAR	<u>\$264.00</u>

Elaborado por: Las Autoras

Con respecto a la tabla 16 el muestreo metalúrgico es esencial para comprobar la calidad del oro antes de la exportación. El costo correspondiente es:

TABLA. 16*Muestreo*

MUESTREO METÁLURGICO
<u>\$25.00</u>

Elaborado por: Las Autoras

Los datos presentados en la tabla 17 reflejan el acuerdo alcanzado entre la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 y Endeavor Metals Group para la compra y venta de lingotes de oro fino. El precio unitario por gramo se define según las cotizaciones de la bolsa de valores, garantizando que la empresa compradora pague de acuerdo con el valor actualizado del mercado. El desglose incluye el precio unitario de los lingotes, el peso total, y el monto total de la venta, además del IVA del 15%, resultando en el costo final de la transacción.

TABLA. 17*Ingresos por exportación*

Concepto	Lingotes	Peso unit. (gramos)	Peso total	Precio Unitario	Ingresos
Oro fino	30	1000	30000	78.18	\$2,345,400.00
IVA (15%)					\$351,810.00
Total, Venta					<u>\$2,697,210.00</u>

Elaborado por: Las Autoras

Con respecto a la tabla 18 se presenta un análisis financiero exhaustivo de los costos de transporte y logística del envío. Este informe cubre todos los aspectos económicos involucrados, desde el transporte interno hasta el flete aéreo, incluyendo seguros y recargos. Se proporciona una visión completa de los gastos totales asociados a esta operación.

TABLA. 18

Gasto de Transporte y Logística del envío

TRANSPORTE INTERNO				
CUSTODIA	IVA (15%)	VALOR UNITARIO	# DE EMBARQUE	VALOR TOTAL
\$1,100.00	\$165.00	<u>\$1,265.00</u>	4	<u>5,060.00</u>

ORIGEN	DESTNO	AEROLÍNEA	T/T	FRECUENCIA	PESO (KG)	DIMENSIONES	VKG
GYE	MIA	AA	1 DÍA	DIARIA	30	31 cm x 50 cm x 35 cm	30

PESO CARGABLE
<u>30</u>

DESCRIPCIÓN	POR KG	USD
FLETE POR KG	\$22.50	\$675.00
FSC	\$15.00	\$450.00
AWS	\$30.00	\$900.00
TOTAL, FLETE AEREO EN USD		<u>\$ 2025.00</u>

RECARGOS EN ORIGEN	USD
GUIA	\$20.00
MANEJO	\$150.00
DAE	\$140.00
VAL FREE CHARGE	\$100.00
TOTAL, DE RECARGOS EN DESTINO	<u>\$410.00</u>

SEGURO

\$12,137.45

GASTO DE ENVÍO

CUSTODIA \$1,265.00

TOTAL, FLETE
AEREO EN USD \$ 2025.00

TOTAL, DE
RECARGOS EN \$410.00

DESTINO

SEGURO \$12,137.45

TOTAL, A PAGAR **\$15,837.45**

Elaborado por: Las Autoras

3.19 Validación de contenido por criterios de expertos

La validación de contenido por criterios de expertos es un proceso meticuloso diseñado para asegurar la calidad del plan cuyo objetivo de la presente investigación es elaborar un plan para lograr la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024. Este proceso tiene como objetivo validar el plan de exportación de oro fino hacia Endeavor Metals Group en Florida mediante la evaluación de expertos. Para este propósito, se seleccionaron cinco expertos con experiencia relevante en el ámbito del comercio internacional. Estos expertos fueron elegidos mediante un proceso de autoevaluación, asegurando que cada uno cumpliera con los criterios necesarios para proporcionar una evaluación objetiva y fundamentada.

El instrumento de validación permitirá a los expertos analizar varios aspectos críticos del plan, tales como la fundamentación teórica, la suficiencia de la información sobre la asociación, el detalle del estudio de mercado, el cumplimiento de los requisitos legales y regulatorios, la seguridad y eficiencia de la logística, la exhaustividad de la documentación del proceso de exportación, la adecuación de los términos de negociación y la precisión en el desglose de los costos de exportación.

Con respecto con cada uno de estos aspectos en la tabla 19 será valorado según una escala de evaluación que va de 1 a 5, donde 5 representa un desempeño Excelente, (5), Muy Bueno (4), Bueno (3), Regular (2) y 1 en Ineficiente. Los expertos evaluarán cada pregunta en función de seis criterios específicos: claridad, coherencia, relevancia, detalles proporcionados, precisión, y organización y fluidez. Esta escala permitirá a los expertos brindar una evaluación precisa y

detallada, proporcionando observaciones y recomendaciones que contribuyan a optimizar el plan antes de su implementación.

Tabla. 19

Resultados de los criterios de los expertos

Criterios	Preguntas	Promedio	Desviación	V de Aiken	Promedio Total por criterios
Claridad	p01	4.2	0.40	0.95	0.90
	p02	4.2	0.75	0.86	
	p03	4.4	0.49	0.98	
	P04	4.4	0.80	0.90	
	p05	4.4	0.75	0.91	
	p06	4	0.63	0.84	
	p07	4.4	0.80	0.90	
	p08	4.2	0.75	0.86	
Coherencia	p01	4.2	0.40	0.95	0.89
	p02	4.4	0.49	0.98	
	p03	4	0.89	0.78	
	P04	4.4	0.80	0.90	
	p05	4.4	0.49	0.98	
	p06	3.8	0.75	0.76	
	p07	4.4	0.80	0.90	
	p08	4.2	0.75	0.86	
Relevancia	p01	4	0.63	0.84	0.89
	p02	4.4	0.49	0.98	
	p03	4.2	0.75	0.86	
	P04	4.4	0.80	0.90	
	p05	4.4	0.80	0.90	
	p06	4	0.63	0.84	
	p07	4.4	0.80	0.90	
	p08	4.2	0.75	0.86	
Detalles proporcio	p01	4.00	0.63	0.84	0.90
	p02	4.00	0.00	1.00	

	p03	3.6	0.00	0.90	
	P04	4.4	0.49	0.98	
	p05	4.4	0.49	0.98	
	p06	3.8	0.75	0.76	
	p07	4.2	0.75	0.86	
	p08	4.2	0.75	0.86	
Precisión	p01	4.00	0.63	0.84	
	p02	4.40	0.49	0.98	
	p03	4.00	0.89	0.78	
	P04	4.40	0.40	1.00	0.87
	p05	4.20	0.75	0.86	
	p06	3.80	0.75	0.76	
	p07	4.4	0.80	0.90	
	p08	4.2	0.75	0.86	
Organización y Fluidez	p01	4.20	0.40	0.95	
	p02	4.20	0.75	0.86	
	p03	4.20	0.75	0.86	
	P04	4.60	0.80	0.95	0.90
	p05	4.40	0.49	0.98	
	p06	4.00	0.63	0.84	
	p07	4.2	0.75	0.86	
	p08	4.2	0.75	0.86	
TOTAL				0.89	

Fuente: Expertos

Elaborado por: Las Autoras

3.21 Modelación Teórica

La implementación del plan de exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group conlleva un impacto positivo significativo en varios frentes. Primero, el aumento de ingresos permite no solo cubrir costos operativos, sino también realizar reinversiones en la comunidad, favoreciendo la sostenibilidad financiera. Además, la exportación impulsa la capacitación en comercio internacional y logística, desarrollando nuevas habilidades en los socios y trabajadores. Este crecimiento también promueve la mejora de la infraestructura local y la creación de empleos. Los ingresos adicionales pueden financiar

proyectos sociales, como la construcción de escuelas y centros de salud. A su vez, el cumplimiento de normativas ambientales refuerza la reputación de la asociación, y la colaboración con un comprador de confianza abre oportunidades para futuras alianzas comerciales, ampliando el acceso a mercados internacionales.

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

En este capítulo, se analizan los resultados obtenidos sobre la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group en Florida en el 2024. Se interpretan los datos en función de los objetivos y las hipótesis de la investigación, comparando los resultados esperados con los obtenidos y evaluando la influencia de las variables clave en el éxito del plan de exportación.

Al comparar el plan de exportación con los trabajos de Gómez y Schramm (2015) y Blacio Ángel (2018), se identifican tanto coincidencias como diferencias significativas. El plan propuesto, al igual que el de Gómez y Schramm, hace énfasis en la sostenibilidad y en prácticas mineras responsables para reducir el impacto ambiental y promover la responsabilidad social. Ambos estudios también realizan un análisis detallado del mercado internacional de oro, considerando la demanda global y los factores técnicos y legales necesarios para una exportación exitosa. Sin embargo, el plan de exportación se centra en la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7, en contraste con el enfoque de Gómez y Schramm en empresas mineras específicas, lo que podría requerir diferentes estrategias. Además, el análisis financiero detallado de Blacio Ángel no se aborda en el plan propuesto, lo que podría ser un área a mejorar. Finalmente, el plan destaca la importancia de establecer canales de comunicación y políticas de resolución de conflictos, un aspecto que no se aborda con la misma profundidad en los estudios de Gómez y Schramm y Blacio Ángel, adaptándose así a las características específicas del contexto comunitario.

Los métodos empleados en la investigación aportaron un valor significativo en distintos aspectos. Los métodos empíricos, en particular las entrevistas, resultaron ser los más enriquecedores, proporcionando información detallada y contextualizada sobre la asociación y revelando carencias y falta de experiencia en el proceso de exportación. Por otro lado, los métodos teóricos ofrecieron una base sólida para el análisis: el enfoque histórico-lógico facilitó una comprensión profunda de la evolución en la gestión de exportaciones y su relevancia en el contexto actual. Los métodos analítico-sintético e inductivo-deductivo fueron cruciales para descomponer y examinar cada aspecto del proceso de exportación, integrando los hallazgos en una visión coherente. La abstracción-concreción se aplicó en la valoración de la situación actual, desde la construcción del marco teórico sobre la comercialización internacional del oro fino hasta la elaboración del plan de exportación. La modelación teórica y el enfoque sistémico

fueron fundamentales para desarrollar un plan efectivo, mientras que el método hipotético-deductivo permitió validar y evaluar la hipótesis propuesta, ofreciendo una base sólida para las conclusiones alcanzadas en la investigación.

En la evaluación del contenido utilizando los criterios de expertos según la V de Aiken, se obtuvo un promedio de 0.90 en claridad, 0.89 en coherencia y relevancia, 0.90 en detalles proporcionados y organización y fluidez, y 0.87 en precisión, resultando en un promedio total de 0.89, lo que indica que el plan es aceptable. Los expertos coincidieron en la necesidad de fortalecer diversos aspectos del plan de exportación. El primer experto destacó la importancia de mejorar las medidas de seguridad en la logística, sugiriendo la implementación de sistemas de seguimiento, la contratación de empresas especializadas y la realización de auditorías periódicas. El segundo experto destacó la necesidad de desarrollar las estrategias de las 4 P's mediante planes de acción con metas, objetivos, indicadores y plazos específicos. El tercer experto recomendó revisar y actualizar la documentación comercial y legal para cumplir con los requisitos normativos y aduaneros del país de destino. El cuarto experto hizo hincapié en realizar un análisis exhaustivo de los riesgos asociados a la exportación de oro fino, considerando factores como el aumento de la delincuencia y las fluctuaciones del mercado, y recomendó elaborar un plan de contingencia detallado con protocolos claros para mitigar estos riesgos y proteger la inversión. Finalmente, el quinto experto aconsejó incluir un análisis detallado de los principales competidores, evaluando sus fortalezas y debilidades, para posicionar efectivamente nuestra oferta en el mercado.

La hipótesis planteada se considera aceptada, ya que enfatiza la importancia de implementar un plan de exportación que incluya un análisis exhaustivo del mercado, el cumplimiento de aspectos legales y regulatorios, y la resolución de contradicciones internas. Este enfoque se ha demostrado fundamental para el éxito en la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group. En primer lugar, el análisis de mercado fue indispensable, pues permitió identificar oportunidades y desafíos específicos en el contexto internacional, facilitando así la adaptación de estrategias comerciales efectivas. Además, el cumplimiento de normativas legales resultó esencial para asegurar que el proceso de exportación sea adecuadamente y conforme a las regulaciones vigentes, minimizando riesgos y garantizando la confianza de los compradores. Finalmente, abordar las contradicciones internas relacionadas con la dependencia de intermediarios y el desconocimiento del proceso de exportación fue vital para fortalecer la capacidad de la asociación en el comercio internacional.

Sin embargo, los hallazgos no solo confirmaron la hipótesis, sino que también demostraron que la integración de estos elementos es determinante para una entrada exitosa en el mercado internacional, sin evidenciar contradicciones significativas entre los resultados y la hipótesis planteada.

Esta investigación enfrenta varias limitaciones que restringen su alcance y aplicabilidad. En primer lugar, no se abordó con la profundidad necesaria la volatilidad de los precios del oro ni las políticas gubernamentales internacionales en el sector minero. Factores como las normativas ambientales y las restricciones operativas, que afectan la estabilidad financiera y el rendimiento a corto y largo plazo, no se examinaron exhaustivamente. Además, la falta de un análisis comparativo con estudios similares en otras regiones o países limita la capacidad para generalizar los resultados. La investigación también sufrió de una carencia de datos sobre el mercado objetivo y tendencias actuales, lo que impidió una evaluación completa de cómo la dependencia en la producción local puede influir en la capacidad para satisfacer la demanda internacional y mejorar la eficiencia operativa.

Para investigaciones futuras, se recomienda llevar a cabo un estudio longitudinal que examine los efectos a largo plazo de la implementación del plan de exportación. Asimismo, sería útil adoptar un enfoque comparativo con otras asociaciones mineras que hayan implementado estrategias similares, para identificar prácticas efectivas y obtener lecciones valiosas. Esta metodología permitiría una evaluación más completa de los resultados y proporcionaría una base sólida para la mejora continua en la gestión de exportaciones en el sector minero.

El principal aporte de la investigación radica en la elaboración de un plan para la exportación de oro fino desde la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group – Florida en el año 2024. Este plan no solo tiene como finalidad la apertura de un nuevo canal de mercado tanto para la asociación como para las empresas exportadoras, sino que también proporciona un marco detallado para superar estas barreras y desafíos propios de la exportación de minerales como el oro, entre estos desafíos se incluyen las regulaciones internacionales, la variabilidad en los precios del oro y la necesidad de prácticas sostenibles. El plan incluye una evaluación exhaustiva de los procedimientos necesarios para la exportación, a incluir un análisis detallado de las condiciones del mercado y ofreciendo directrices claras para exportar.

En el desarrollo de esta investigación sobre la exportación de oro fino, se han empleado enfoques tanto históricos como modernos en logística, junto con modelos para la gestión del cumplimiento normativo y el análisis de mercado. La teoría sobre la evolución de métodos de exportación, explorada por González (2020) y De León Lázaro (2019), ha servido de base para comprender cómo las innovaciones en transporte y comunicación pueden optimizar la cadena

de suministro actual. Los hallazgos muestran que la incorporación de estos avances ha mejorado notablemente la eficiencia y seguridad del proceso de exportación. Asimismo, los enfoques operativos propuestos por Centanaro y Nava (2021) y el enfoque de análisis de mercado de Martínez (2020) han sido cruciales para ajustar las estrategias comerciales a los requisitos internacionales, facilitando una integración exitosa en el mercado de oro fino y fortaleciendo las relaciones con Endeavor Metals Group. Estos resultados resaltan la importancia de combinar teorías históricas y contemporáneas para diseñar un plan de exportación efectivo.

Este estudio revela que las asociaciones mineras, a menudo asociadas con impactos negativos, pueden, en realidad, impulsar el desarrollo económico local si se gestionan adecuadamente. Los resultados muestran que, mediante un enfoque en la sostenibilidad y una planificación de exportación efectiva, estas comunidades pueden convertirse en agentes de cambio positivo. Este nuevo entendimiento desafía la narrativa común y ofrece un modelo para otras regiones que buscan diversificar sus fuentes de ingresos y mejorar su calidad de vida. Así, la minería, cuando se maneja de manera responsable, puede contribuir significativamente al progreso y bienestar de las comunidades locales.

CONCLUSIONES

Concluida la investigación sobre la exportación de oro fino desde la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia Endeavor Metals Group, se procederá a sintetizar y analizar los resultados obtenidos:

- La hipótesis, que postulaba la importancia de desarrollar un plan de exportación para la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7, ha sido confirmada. Los resultados obtenidos validan que un análisis detallado del mercado, el cumplimiento riguroso de las normativas legales y la resolución de contradicciones internas son elementos esenciales para una exportación exitosa de oro fino hacia Endeavor Metals Group.
- La investigación ha cumplido eficazmente con los objetivos específicos. En primer lugar, se ha evaluado el progreso de la gestión de exportación, confirmando que el plan de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 está alineado con los requisitos de Endeavor Metals Group para 2024. La caracterización gnoseológica y administrativa del proceso de comercialización ha brindado una visión clara de las prácticas actuales y sus cambios, aplicando el método de abstracción para analizar conceptos generales y el de concreción para examinar detalles específicos. De manera complementaria, la evaluación gnoseológica y económica de la gestión de exportación ha clarificado los factores que afectan el proceso. La valoración actual ha revelado tanto fortalezas como limitaciones, y la fundamentación teórica ha proporcionado un marco sólido para el plan. Finalmente, la elaboración y evaluación del plan han demostrado su viabilidad y capacidad para superar desafíos en la exportación de oro fino hacia Endeavor Metals Group en 2024.
- Con respecto a la metodología empleada demostró ser valiosa al combinar métodos empíricos y teóricos, lo que permitió una comprensión profunda de la gestión de exportación y contribuyó significativamente al desarrollo de un plan estructurado y efectivo. Asimismo, se utilizó en análisis documental y entrevistas para recopilar información relevante, permitiendo obtener una visión amplia y profunda, ya que, la combinación de estas técnicas metodológicas aseguro la obtención de datos completos y precisos, fortaleciendo la validez y la profundidad del análisis realizado.
- la evaluación del plan de exportación, con un promedio general de 0.89, demuestra su aceptabilidad. Sin embargo, se recomienda mejorar las medidas de seguridad logística, profundizar en las estrategias de las 4 P's, actualizar la documentación legal, desarrollar un plan

de contingencia para riesgos y analizar a la competencia. Estas mejoras son clave para asegurar una exportación exitosa y protegida del oro fino.

- El presente trabajo aporta un plan para la exportación de oro fino, que facilita la apertura de nuevos mercados y ofrece estrategias para superar desafíos como regulaciones internacionales y variabilidad en los precios. Este enfoque aporta un marco detallado para mejorar la eficiencia en el comercio de minerales.
- La investigación no abordó en profundidad la volatilidad de los precios del oro ni las políticas internacionales del sector. También faltaron datos actualizados sobre el mercado objetivo, limitando la evaluación completa de la capacidad de producción local.
- Durante el desarrollo de la investigación, surgieron problemas relacionados con la obtención de datos precisos sobre el mercado objetivo y las tendencias actuales, lo que complicó la evaluación exhaustiva del entorno de exportación. También se presentaron desafíos debido a la falta de información detallada sobre las normativas ambientales y las restricciones operativas, afectando la comprensión de cómo estos factores influyen en la estabilidad financiera y operativa del proceso de exportación.

RECOMENDACIONES

- Refinar el plan de exportación integrando un análisis detallado de la volatilidad de precios y las normativas internacionales para adaptarse mejor a los cambios del mercado.
- Implementar programas de capacitación continua en exportación y comercio internacional para mejorar el conocimiento sobre normativas y gestión de riesgos.
- Profundizar en el estudio de normativas ambientales y restricciones operativas para entender su impacto en la estabilidad financiera y operativa de la exportación.
- Proponer estrategias para gestionar la variabilidad en los precios del oro y las regulaciones internacionales, enfocándose en reducir riesgos y asegurar estabilidad.
- Optimizar la cadena de suministro y las prácticas logísticas para aumentar la eficiencia operativa y la competitividad en el mercado global.

REFERENCIAS

- Águila, A., & Díaz Macías, R. (2020). Las estrategias de exportaciones en cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(6), 292-302. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000600292
- Almeida-Guerra, P., Pindo, J., Hernandez, M., & Coronel, J. (9 de Noviembre de 2023). Application of Sustainable Remediation Techniques for Heavy Metal Reduction in Polluted Rivers in Mining Zones: Study Area Ponce Enriquez. *Knowledge E*, 3(1), 248–268. doi: <https://doi.org/10.18502/epoch.v3i1.14450>
- Álvarez Torres, Michael Kelvin (2021). Elaboración de un plan para la exportación de oro scrap de la empresa Orocash de Guayaquil hacia Miami - Estados unidos para el periodo del 2022 al 2023. Unidad Administrativa. UF. Guayaquil. 99 p. Obtenido de: <https://dspace.formacion.edu.ec/handle/123456789/313>
- Arguello Pazmiño, A., Llumiguano Poma, M., Gavilánez Cárdenas, C., & Torres Ordoñez, L. (2020). *ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ELEMENTOS BÁSICOS*. Guayas: PONS PUBLISHING HOUSE / PONS ASBL. Obtenido de <https://fs.unm.edu/Administracion-de-Empresas.pdf>
- Anchundia, A. N., & Cervantes, J. C. (2022). El ambiente de control en las organizaciones: una revisión bibliográfica. *Revista Dialnet*, ISSN-e. 1988-9011, Vol. 23(Núm. 4), pag.14 - 22. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8723068>
- André Cutrim Carvalho, Pere Petit y José Alves de Souza Junior (2019): “Revisitación de los clásicos del capitalismo tardío: una perspectiva de comprensión históricoeconómica”, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana* (agosto 2019). En línea: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/08/capitalismo-tardio.html>
- Arrieta Jiménez, V., Cervantes Borrero, Y. E., De la Cruz Lara, L. M., & López Cadena, D. M. (2021). La importancia del diagnóstico estratégico en las organizaciones. *Dialnet*, 42(2), 243-254. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8439250>
- Azamar Alonso, A. (2018). *Minería en América Latina y México Problemas y consecuencias*. México. Obtenido de <https://biblioteca.clacso.edu.ar/Mexico/dcsh-uam-x/20201118024108/Mineria-ALatina.pdf>
- Bajaña, I. (1 de mayo de 2020). Incidencias del Covid-19 en Ecuador. Obtenido de <https://www.perio.unlp.edu.ar/ojs/index.php/question/article/view/6001>

Banco Central del Ecuador. (2015). Sector minero. Cartilla Informativa, 2. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Hidrocarburos/cartilla00.pdf>

Banco Central del Ecuador. (2024). Compra de oro a pequeños mineros y mineros artesanales. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/comercializacion-de-oro/compra-de-oro>

Banco Central del Ecuador. (4 de mayo de 2021). Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1421-lapandemia-incidio-en-el-crecimiento-2020-la-economia-ecuatoriana-decrecio-7-8>

Barrera Gómez, A., & Schramm, T. (1 de enero de 2015). PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA TAO COMPANY. *Universidad ICESI*, 139. Obtenido de http://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/handle/10906/78408

BCE. (2023). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Hidrocarburos/ReporteMinero012024.pdf>

BCE. (2024). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/comercializacion-de-oro/compra-de-oro>

Bea. (29 de Marzo de 2024). *Bureau of Economic Analysis*. Obtenido de <https://apps.bea.gov/regional/bearfacts/>

Boletín Oficial de Castilla y León. (2022). *III. ADMINISTRACIÓN LOCAL B. AUTORIDADES Y PERSONAL B.2. Oposiciones y Concursos DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE LEÓN (67)*. Obtenido de <file:///C:/Users/ecuador/Downloads/bocylid0604202217.pdf>

Bueno Tacuri, A., & Jácome Ortega, M. (2021). Gestión de operaciones para la mejora continua en Organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 6(12). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8011450>

Caamaño, N., Merchán, S., & Díaz, S. (2019). El impacto ambiental de la explotación minera en Ecuador desde una perspectiva jurídica. *Dialnet*(44), 35-46. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7382733>

Camilo Ponce. (2020). Historia: Actividad Minera en Camilo Ponce Enríquez. Camilo Ponce Enríquez Alcaldía. Obtenido de <https://www.camiloponce.gob.ec/camiloponce2020/index.php/el-canton/historia>

Campiño, M., Duque, P., Cardozo, H (2019). Percepción del paciente hospitalizado sobre el cuidado brindado por estudiantes de enfermería. *Revista Universidad y Salud*, 4(20), 1-11. <https://doi.org/10.22267/rus.192103.158>

CCQ. (2021). *CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO*. Obtenido de <https://ccq.ec/ruedadenegocios/>

Census. (2023). *United States Census - Bureau*. Obtenido de <https://www.census.gov/quickfacts/fact/table/FL,US/PST045223>

Centanaro, P. H., & Nava, J. C. (2021). Nudos críticos de procesos gerenciales en unidades productivas de banano, Milagro, Ecuador. *Revista CEA*, 7(13). Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3788422

Costa, D. & Delaune, E. (2022), Boletín Institucional del Sector Minero. Gobierno del Encuentro – Juntos lo logramos. Obtenido de https://www.recursosyenergia.gob.ec/wp-content/uploads/2022/12/A.17-BoletinInstitucionalMinero_Aprobado-signed-signed-comprimido.pdf#page=167&zoom=100,109,304

Cruz-Piza, I. A., Montoya-Tello, M. O., & Quishpi-Rodríguez, J. C. (2020). Gobiernos autónomos descentralizados del Ecuador. *IUSTITIA SOCIALIS*, 5(3), 264–277. <https://doi.org/10.35381/racji.v5i3.1102>

Culagovski, A. (2023). LA TRANSFORMACIÓN DE LOS TRATADOS DE COMERCIO INTERNACIONAL Y LA IRRUPCIÓN DE NUEVAS TEMÁTICAS. *Revista De Derecho UDD* (48). Obtenido de <https://derecho.udd.cl/actualidad-juridica/files/2023/10/andres-culagovski-la-transformacion-de-los-tratados-de-comercio-1.pdf>

Dávila, B., & Vinicio, Á. (20 de Septiembre de 2018). Plan de negocios para la exportación de oro, de la empresa minera San José. En el período 2017 - 2022. *Repositorio Digital UCSG*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11739>

De León Lázaro, D. (2019). La economía entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*(52), 359-370. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6883985>

Durán-Solórzano, S. A., & Martínez-Minda, H. A. (2020). Capacitación del talento humano y la gestión de la calidad en instituciones del sector salud: Artículo de revisión. *Revista Científica Arbitrada En Investigaciones De La Salud GESTAR*. ISSN: 2737-6273., 3(6), 2-15. <https://doi.org/10.46296/gt.v3i6.0013>

Ecológica (2020). Misión, Visión, Valores. Ambiente.gob.ec. Obtenido de Ministerio del Ambiente y Transición <https://www.ambiente.gob.ec/valores-mision-vision/#:~:text=%E2%80%9CGarantizar%20la%20calidad%2C%20conservaci%C3%B3n%20y,privadas%2C%20comunitarias%20y%20la%20ciudadan%C3%ADa>

Endeavor Metals Group. (2024). Obtenido de <https://www.edrmetals.com/faqs/about-us>

EnterpriseFlorida. Inc. (30 de Agosto de 2021). *International Trade & Development*. Obtenido de <https://selectflorida.org/wp-content/uploads/florida-international-business-highlights.pdf>

Feria Avila, H., Matilla González, M., & Mantecón Licea, S. (julio-septiembre de 2020). LA ENTREVISTA Y LA ENCUESTA: ¿MÉTODOS O TÉCNICAS DE INDAGACIÓN EMPÍRICA? *Dialnet*, 11(3), 62-79. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7692391>

Fernández Z., Hernán (2020). ¿Desaparecerá la profesión de contabilidad a causa de la tecnología? Mitos y realidades contemporáneas. *Redalyc*. Vol. 24, núm. 42, pp. 113-124, 2021 Obtenido por <https://www.redalyc.org/journal/257/25767348005/html/>

Figueroa Soledispa, M. L., Toala Bozada, S. P., & Quiñonez Cercado, M. (2020). El Marketing Mix y su incidencia en el posicionamiento comercial de las Pymes. *Dialnet*, 15(12), 309-324. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8042548>

Firmas Electrónicas Ecuador. (2024). Obtenido de https://firmaselectronicasecuador.com/?utm_source=adwords&utm_medium=ppc&utm_term=firma%20electr%C3%B3nica&utm_campaign=FIRMAS%20EC%20A%3A%20280622&hsa_acc=3488746857&hsa_cam=17606321179&hsa_grp=143846150528&hsa_ad=607017741263&hsa_src=g&hsa_tgt=kwd-30917

Franco Yoza, J. A., Pincay Pincay, J. A., & Pincay Sancán, G. L. (2022). PLAN DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN, CASO: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES 11 DE OCTUBRE. *RECIMUNDO*, 6, 41-50. doi:10.26820/recimundo/6.(suppl1).junio.2022.41-50

Fulfillment Hub USA. (s.f.). Obtenido de <https://fulfillmenthubusa.com/floridas-booming-import-export-industry-exploring-opportunities/>

Guamán Mendoza, K. J., Malavé Guzmán, H. W., & Correa Mendoza, P. G. (Mayo de 2019). Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios de limpieza de muebles del hogar en el sector norte de la ciudad de Guayaquil. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9017623>

Giménez Morera, A., Ferrer Arranz, J., & Bonet Juan, A. (2019). Organización y gestión del comercio internacional. Obtenido de https://gdocu.upv.es/alfresco/service/api/node/content/workspace/SpacesStore/b80b50c6-5e5e-4b22-8ccf-1c2efa16dbfd/TOC_0689_04_02.pdf?guest=true

Gob.ec. (2023). Emisión de resolución de calificación y registro de Organismos Evaluadores de la Conformidad del sector hidrocarburífero. Obtenido de <https://www.gob.ec/arcernnr/tramites/emision-resolucion-calificacion-registro-organismos-evaluadores-conformidad-sector-hidrocarburifero>

González Carvajal, A., Mancera Vanegas, J. A., & Zurita Parrales, M. (2020). Diseño de un manual de procesos para la empresa cornejo & iglesias Asociados S.A. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*(2), 21. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8504203>

González Moreno, M. (2020). La Era de los Descubrimientos: una mirada económica. *Dialnet*, 43-50. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7464232>

González, C., Miralles, A., Gastón, I., & Pérez, C. (27 de enero de 2023). Los técnicos en cuidados auxiliares de enfermería en urgencias. *REVISTA SANITARIA DE INVESTIGACIÓN*. Obtenido de <https://revistasanitariadeinvestigacion.com/los-tecnicos-en-cuidados-auxiliares-de-enfermeria-en-urgencias/>

González, M., & Kessel, G. (2022). Estrategias de relaciones laborales en empresas multinacionales en Argentina y Brasil 2008-2019: un abordaje configuracionista. *JSTOR*, 53-38. doi: <https://doi.org/10.2307/j.ctv3142tvq.7>

Gutiérrez Gutiérrez, M. M. (20 de Noviembre de 2019). El logo, el branding y su influencia en la marca. Caso de estudio: el logotipo de Ecopetrol 2003. *Signo y Pensamiento*, 38(75). doi: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.syp38-75.lbim>

Heredia Pincay, D. E., & Villarreal Satama, F. L. (Noviembre de 2023). Estrategias de venta y fidelización del cliente en el Bar-Restaurante “Distrito Coffee Land”, Ciudad Jipijapa. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 8(11), 1069-1091. doi:10.23857/pc.v8i11

Heredia Pincay, D., & Villarreal Satama, F. (2022). El comercio electrónico y su perspectiva en el mercado ecuatoriano. *Dialnet*, 13(1), 1-33. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8517517>

Herszenbaun, M. (2022). Método analítico y la carencia de síntesis en “El conocer analítico” de la Ciencia de la lógica de Hegel. *Dialnet*, 8(2), 92-102. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8849538>

Infante, J. (2013). Mercantilismo, proteccionismo y orden público económico en el pensamiento constitucional de Juan Egaña. *Revista de estudios histórico-jurídicos* (13). Obtenido de https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0716-54552013000100017

ISO 9000. (Septiembre de 2015). Sistemas de gestión de la calidad — Fundamentos y vocabulario / *Quality management systems — Fundamentals and vocabulary*. Iso.org. Obtenido de Online Browsing Platform (OBP): <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-4:v1:es>

Julio Quintana, P. (2020). IMPORTANCIA DEL MODELO DE GESTIÓN EMPRESARIAL. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 4(16), 272 - 283. doi: <https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.99>

Kafchinski, J. (2 de Julio de 2024). *Census Bureau of Economic Analysis*. Obtenido de https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/ft900.pdf

Llumigano Poma, M. E., Gavilánez Cárdenas, C. V., & Torres Ordoñez, L. H. (2020). *ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ELEMENTOS BÁSICOS* (Primera ed.). Bolívar, Guayas, Ecuador: PONS PUBLISHING HOUSE / PONS ASBL. Obtenido de <https://fs.unm.edu/Administracion-de-Empresas.pdf>

Macías Chóez, L., Mero Quijije, C., Montalvan Chele, J., & Granoble Chancay, P. (2020). Exportaciones ecuatorianas: un análisis a la producción no afectada por la emergencia sanitaria. *Dialnet*. (Edición núm. 50), 5(10), 89-103. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7659429>

Mauro, L. M., & Marín, A. (2020). Aportes al estudio de la diversificación productiva en el contexto de economías en desarrollo Un análisis de los factores asociados al vínculo entre productos. *Desarrollo Económico*, 60(231), 204–227. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/26974713>

Ministerio de Defensa Nacional (2018). Fuerzas Armadas del Ecuador: Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas. Obtenido de <https://www.defensa.gob.ec/fuerzas-armadas-ecuador/>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). BOLETÍN DE CIFRAS: Comercio Exterior enero 2024. Obtenido de https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2024/01/VFBoletinComercioExterior_Enero24.pdf

Ministerio de Trabajo, empleo y seguridad social. (2016). Ayudante de cocina: Funciones-Responsabilidades-Condiciones de trabajo. *Dirección General de Empleo*, 1. Obtenido de https://www.mtess.gov.py/application/files/2315/5834/8900/AYUDANTE_DE_COCINA.pdf

Mora-Silva, D., & Coronel-Espinoza, B. (04 de Julio de 2021). Minería Aurífera Artesanal en la Amazonía norte del Ecuador: Gestión e impactos socio-ambientales en la Parroquia El Dorado de Cascales, Provincia de Sucumbíos. *Green World Journal*, 04(02). doi:<https://doi.org/10.53313/gwj426>

Mundo Minero. (2023). EXPORTACIONES DE ORO CRECEN MÁS QUE LAS DE PETRÓLEO Y CAMARÓN. *Mundo Minero*. Obtenido de <https://mundominero.com.ec/exportaciones-mineras-ecuador-oro/>

Municipalidad Distrital de Cerro Azul. (2020). “RECONSTRUCCION PASAJE TRANQUERA DE FIERRO, LOS ANGELES Y CASA BLANCA, DISTRITO DE CERRO AZUL, PROVINCIA

DE CAÑETE-LIMA". Informe de Seguridad de Obra, Lima. Obtenido de <https://www.municerroazul.gob.pe/Expedientes-Tecnicos/EXP-TEC-RECONST-PSJ-TRANQ-ANG-CB/19-INFORME-PLAN-SEGURIDAD/19.01-PLAN-DE-SEGURIDAD-DE-OBRA.pdf>

Navarrete Esparza, M., Landaeta Bahamondes, J., & Salazar Aguilera, M. (2019). Análisis descriptivo sobre la función de la contabilidad en 21empresas del Gran Concepción (Chile). *Revista Perspectiva Empresarial*, 6(2), 75-86. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=672271535006>

OEA. (Diciembre de 2021). *Departamento contra la Delincuencia Organizada Transnacional*. Obtenido de <https://www.oas.org/es/sms/ddot/docs/Tras-el-dinero-del-oro-ilicito-El-caso-de-Ecuador.pdf>

OEC. (Abril de 2024). *Observatory of Economic Complexity*. Obtenido de https://oec.world/en/profile/subnational_usa_district/miami-fl

Organización Internacional del Trabajo. (2022). Seguridad y salud en los sectores de los textiles, el vestido, el cuero y el calzado. ISBN 978-92-2-035927-3 Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/ed_dialogue/sector/documents/normativeinstrument/wcms_828431.pdf

Pérez Cázares, M. (2019). Administradores de las sociedades mercantiles, su trascendencia procesal. *Revista Perspectiva Empresarial*, 6(2), 109-122. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/6722/672271535008.pdf>

Pizarro, A. (2014). MEMORIA DEL TRABAJO: OFICIOS MINEROS DE ANDORRA Y COMARCA. Obtenido de https://www.celandigital.com/images/pdfs/09_rev_andorra/estudios/memoria_del_trabajo_oficios_mineros_de_andorra_y_comarca.pdf.

Portal Único de Trámites ciudadanos. (2019). Trámites y Servicios Institucionales. Gob.ec. Obtenido de <https://www.gob.ec/mt>

Quiñónez Guagua, O., Castillo Cabeza, S. N., Bruno Jaime, C. E., & Oyarvide Ibarra, R. (Julio - Septiembre de 2020). Gestión y comercialización: Pequeñas y medianas empresas de servicios en Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, XXVI(3), 194-206. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7565476>

Reygadas, Pedro, & Sariego, Juan Luis. (2009). Un mundo subterráneo de la significación: Los mineros mexicanos. *Relaciones. Estudios de historia y sociedad*, 30(118), 21-55. Recuperado en 28 de agosto de 2024, de

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-39292009000200002&lng=es&tlng=es.

Ropa Carrión, B., & Alama Flores, M. (2022). Gestión organizacional: un análisis teórico para la acción. *Scielo*, 9 (1), 81-103. doi: <https://doi.org/10.18004/uca/2409-8752/2022.009.01.081>

Salazar-Araujo, E. J., Morales Trujillo, K. A., & Martínez Solano, J. M. (2020). Análisis de las exportaciones del sector manufacturero en los departamentos con mayor índice de desarrollo industrial en Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 564-578. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29063559010>

Salcedo, L., Nuñez, L., Velencia, J., & Señalín, L. (2019). Seguridad social y sistema de pensiones en Ecuador: Logros y desafíos. *Revista de Ciencias Sociales*, 312-329. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7113732>

Santos, J. (17 de Junio de 2024). *SelectFlorida*. Obtenido de <https://selectflorida.org/wp-content/uploads/Annual-FL-Merchandise-Trade-Top-50-Rankings.pdf>

Sisalema, L. (noviembre de 2018). Manual de Procesos y Procedimientos de la Gestión de Comercialización de Oro. *Dirección de Procesos, Calidad e Innovación - Coordinación General de Planificación y Gestión Estratégica – Banco Central del Ecuador.*, 1-100. Obtenido de <https://www.bce.ec/images/transparencia2018/documental/MPP-S-DNGR-B.1.4-2018.pdf>

Sri. (2018). Trámites y Servicio. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/servicios-y-tramites>

Suriaga Sánchez, M., & Hidalgo Hidalgo, W. (2021). Pinceladas del Comercio Internacional. *E-IDEA Journal of Business Sciences*, 3(13), 27- 43. Obtenido de <https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/142/196>

Teresa Torres, M. (2020). En defensa del método histórico-lógico desde la Lógica como ciencia. *Scielo*, 39(2). Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0257-43142020000200016

Trade. (2023). *International Trade Administration*. Obtenido de <https://www.trade.gov/comply-us-and-foreign-regulations>

Tudela Chacana, N. (12 de abril de 2021). *Scribd*. Obtenido de <https://www.scribd.com/document/502498673/27-Operador-de-Retroexcavadora>

Unidad de Análisis Financiero y Económico. (2017). *Oficiales de Cumplimiento*. Quito: El Nuevo Ecuador. Obtenido de <https://www.uafe.gob.ec/oficiales-de-cumplimiento/#:~:text=Es%20el%20funcionario%20de%20nivel,cometimiento%20de%20%C3%A9stos%20delitos%3B%20y%2C>

Valencia Agudelo, G. (2011). Teoría económica y formación del Estado nación: mercantilistas y liberalistas. *Dialnet*, 15(32), 1-23. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4024906>

Vallejo Macías, N. R., & Victoria Zirufó, B. (abril de 2022). Proceso contable y su influencia en la toma de decisiones de la Empresa Frenos Vasa, Portoviejo 2020. *Pol. Con.* (Edición núm. 69), 7(4), 488-521. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8482974>

Vasquez Montaña, R. M. (2019). Organización obrera y políticas laborales en las minas de cobre de México y Chile, 1900-1940. *región y sociedad*, 31, e1040. <https://regionysociedad.colson.edu.mx:8086/index.php/rys/article/view/1040>

Vera Carrasco, Oscar. (2021). ¿Qué es la medicina? y ¿Qué es un médico? *Cuadernos Hospital de Clínicas*, 62(2), 7-9. Recuperado en 12 de febrero de 2024, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1652-67762021000200001&lng=es&tlng=es.

Winiarska, M., & Kizielewicz, J. (2023). Process management in organizations - a discussion on terminology. *Management*, 27(1). Obtenido de <https://ojs.umsida.ac.id/index.php/woscc/fullrecord/WOS:001143364400001>

1

Zamora Magallanes, A., & Rivera Guerrero, A. (2023). Propuesta de un sistema de control de inventario para la empresa Luattec S.A. de la ciudad de Guayaquil. *Dialnet* (Edición núm. 85), 8(8), 154-172. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9152380>

ANEXOS

ANEXO A. Carta de autorización de la Asociación



Señor:

Edin Humberto Valarezo Pineda

GERENTE DE LA ASOCIACION COMUNITARIA MINERA LA UNION 7

CERTIFICACION:

En mi calidad de GERENTE GENERAL DE LA ASOCIACION COMUNITARIA MINERA LA UNION 7, CERTIFICO que la Srta. CALOZUMA MURILLO ALLISON JAMILETH, con cedula de identidad N° 0932577968, y la Srta. PEÑA DIAZ ALBA YAMILETH con cedula de identidad N° 0706586120 son autorizadas para utilizar información sobre producción y costo de producción de la ASOCIACION COMUNITARIA MINERA LA UNION 7 para que cumpla con su proyecto de titulación.

A su vez, es de destacar el compromiso que demuestra en cada actividad que desarrolla, con su actitud proactiva y dotes humanos para convivir e interactuar con los demás miembros de la empresa.

Sin mas que agregar y, esperando que tome en cuenta esta misiva, con la confianza de que estará a la altura de sus compromisos y responsabilidades.

Atentamente:

EDIN HUMBERTO VALAREZO PINEDA
REPRESENTANTE LEGAL
ASOCIACION COMUNITARIA MINERA LA UNION 7
RUC. 0791756693001



Dirección: Sector el Naranjo
Cel. 0999663558
acmlaunion7@gmail.com
CAMILO PONCE ENRIQUEZ-AZUAY-ECUADOR

ANEXO B. Operacionalización de la variable dependiente

Variable Dependiente	Dimensiones	Indicadores	Medición	Técnica
Exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.	Valoración empresarial	Estructura organizacional	Identificar los trabajadores existentes y sus responsabilidades en la asociación	<input type="checkbox"/> Entrevistas <input type="checkbox"/> Informes proporcionados por la asociación.
		Producción anual	Valorar la producción total del oro fino.	
		Proceso de producción y transformación de oro fino	Verificar que se cumpla los permisos, licencia, normativa ambiental y de seguridad.	
		Rentabilidad	Evaluar la eficiencia y el desempeño económico de la asociación.	
		Certificados de calidad	Analizar el cumplimiento de estándares de pureza y calidad exigidos.	
	Aspectos administrativos y legales	Registro de exportador	Identificar los requisitos necesarios para operar como empresa exportadora.	<input type="checkbox"/> Documentos emitidos por la entidad aduanera y ARCERNNR
		Proceso de exportación de oro fino	Recopilar información detallada desde el inicio de proceso de exportación hasta su destino final.	
	Mercado de destino	Ficha Técnica	Recolección de datos estadísticos considerando factores como demográficos, económicos, regulaciones	Documentos emitidos por United States Census Bureau y International Trade Administration, Banco Central del Ecuador
		Volumen exportado	Medir el volumen total de exportación de oro.	
		Plan de marketing	Estrategias para posicionar el oro fino al mercado objetivo.	

ANEXO C. Entrevista a los socios de la asociación

Entrevista

Dirigida: A los socios a la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7

Autores: Allison Calozuma y Alba Peña

Tema: Analizar la situación actual de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 para la exportación hacia Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.

Objetivo: Recolectar información de fuente primaria y explorar en profundidad las condiciones de mercado, regulaciones, logística y otros factores relevantes, para la exportación de oro fino de la Asociación Comunitaria Minera La Unión 7 hacia la empresa Endeavor Metals Group – Florida en el 2024.

Instrucciones: Se requiere absoluta sinceridad en las respuestas de las interrogantes en la presente entrevista ya que de eso depende la veracidad de la investigación.

1. ¿Con qué frecuencia se obtiene oro fino y cuál es la cantidad promedio producida en cada ciclo de producción?
2. ¿Qué canales de comercialización se utilizan actualmente para la venta del oro fino producido por la asociación?
3. ¿Ha recibido la asociación algún tipo de asistencia técnica en sus procesos de producción? Si es así, ¿puede detallar qué tipo de asistencia ha sido y de qué instituciones o programas provino?
4. ¿Qué impacto ha tenido la asistencia técnica recibida en la capacidad de producción de la asociación?
5. ¿Ha obtenido la asociación financiamiento para sus operaciones? Si es así, ¿de qué instituciones proviene este financiamiento y cómo ha sido utilizado?
6. ¿Dispone la asociación de maquinaria y equipos de última generación para la extracción y procesamiento de oro fino? ¿Qué tipo de maquinaria y equipos se utilizan actualmente?
7. En relación con la posibilidad de exportación directa, ¿han considerado anteriormente esta opción? Si es así, ¿cuáles fueron los factores que motivaron esta consideración y por qué no se llevó a cabo?
8. ¿Puede describir cualquier intento previo de realizar exportaciones directas? ¿Qué barreras específicas encontraron que impidieron la realización de estas exportaciones?
9. ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrenta la asociación en la realización de exportaciones directas?
10. ¿Cómo se gestionan y aseguran los estándares de calidad en la producción y comercialización del oro fino?

11. ¿Qué factores económicos y estratégicos influyeron en la selección de Endeavor Metals Group como el mercado objetivo para la exportación de oro fino?
12. ¿Cómo evalúan la capacidad financiera y logística de la asociación para llevar a cabo una exportación por primera vez? ¿Qué desafíos anticipan en este proceso?
13. ¿Qué estrategias planean implementar para comunicar y gestionar el proceso de exportación con sus miembros y otras partes interesadas en la comunidad?
14. ¿Qué impacto esperan que tenga el plan de exportación de oro fino en la asociación y en la comunidad en general?
15. ¿Qué recursos y capacidades consideran esenciales para garantizar el éxito del plan de exportación? ¿Cuáles son las principales áreas que necesitan fortalecerse?

ANEXO D. BOCAMINA



Anexo E. Visita a la bocamina



