



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO
EXTERIOR

TEMA
ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA
INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ANDES KINKUNA CON EL
PRODUCTO QUINUA HIDROLIZADA AL MERCADO HOLANÉS

Tutora

MSC. ELIZABETH CARMEN ARIAS DOMINGUEZ

Autora

MARÍA JOSÉ SALTOS ROSERO

Guayaquil, 2017

REPOSITORIO



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ANDES KINKUNA CON EL PRODUCTO QUINUA HIDROLIZADA AL MERCADO HOLANDÉS.		
AUTOR/ES: MARIA JOSE SALTOS ROSERO	REVISORES: ELIZABETH CARMEN ARIAS DOMINGUEZ	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	N. DE PAGS: 133	
ÁREAS TEMÁTICAS:		
PALABRAS CLAVE: Exportación, Quinua Hidrolizada, Productos Orgánicos, Proteínas, Saludable.		
RESUMEN: El presente trabajo investigativo tiene como objetivo la elaboración un plan de exportación de quinua hidrolizada dirigida a la empresa Andes Kinkuna S. A. para su posible exportación al mercado holandés. Se utilizó la investigación exploratoria para determinar el mercado escogido, mercado donde actualmente la demanda por consumir productos orgánicos, fácil de digerir y que aporte significativamente un estilo de vida saludable está en aumento. Se escogió la quinua hidrolizada para la elaboración del plan de exportación debido a los valores nutricionales que posee este pseudocereal y gracias a la tecnología productiva e innovadora utilizada por la empresa, logra que los nutrientes de este 'superalimento' se potencien, se conserven y se aprovechen al máximo.		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: MARIA JOSE SALTOS ROSERO	Teléfono: 0995210782	E-mail: mariajosesaltos@hotmail.es
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PdD. DARWIN ORDOÑEZ ITURRALDE, DECANO Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: dordonezy@ulvr.edu.ec MSC. BETTY AGUILAR ECHEVERRÍA Teléfono: 2596500 EXT. 264 DIRECTORA E-mail: baguilare@ulvr.edu.ec	

Quito: Av. Whympet E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y Carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La estudiante egresada **MARIA JOSE SALTOS ROSERO**, declara bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y se responsabiliza con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cede sus derechos patrimoniales y de titularidad a la **Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil**, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar la **“ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ANDES KINKUNA CON EL PRODUCTO QUINUA HIDROLIZADA AL MERCADO HOLANDÉS.”**

Autora:



MARIA JOSE SALTOS ROSERO

C.I. 0931081665

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de investigación **ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ANDES KINKUNA CON EL PRODUCTO QUINUA HIDROLIZADA AL MERCADO HOLANDÉS**, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica **VICENTE ROCAFUERTE** de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **"ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ANDES KINKUNA CON EL PRODUCTO QUINUA HIDROLIZADA AL MERCADO HOLANDÉS."**, presentado por la estudiante **MARIA JOSE SALTOS ROSERO** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apto para su sustentación.

Firma: _____



MSC. ELIZABETH CARMEN ARIAS DOMÍNGUEZ

C.I. 0920129855

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: tesis María José Saltos.docx (D30808568)
Submitted: 9/26/2017 7:10:00 PM
Submitted By: mvillamarm@ulvr.edu.ec
Significance: 6 %

Sources included in the report:

Tesis Quifresh Junio.docx (D14884872)
Estudio del mercado holandés para la exportación de la quinua ecuatoriana.pdf (D11429837)
Jorge Iván Villamarín Viteri.docx (D30684490)
Simon Bassil_Tatiana Alejandra_FINAL.docx (D30265033)
TESIS UIDE DB.docx (D16699201)
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA.docx (D16754318)
Tesis- Johanna Solis 2013.pdf (D11203272)
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN ZAMBRANO BARBERAN.docx (D19556830)
TESIS 21 MARZO.docx (D18673051)
<http://docplayer.es/36167559-Analisis-sectorial-quinua-2015.html>
<https://renositorio.esne.edu.ec/bitstream/21000/11931/1/T-ESPE-053249.pdf>

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios porque Él es mi motor de vida, quien bendice mis días y me da fuerzas para lograr mis propósitos.

A mi madre Isabel por su amor, confianza, sacrificio y por estar siempre conmigo apoyándome para cumplir cada uno de mis objetivos. A mi padre José por ser un buen consejero de vida.

Al Gerente General de la empresa Andes Kinkuna S.A. por su gentil colaboración para la elaboración de este trabajo y a mis amigas quienes aprecio mucho por su apoyo incondicional.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte, a los profesores y sobre todo a mi tutora la MSC. Elizabeth Arias quien me fue mi guía en el proceso de elaboración del presente trabajo.

DEDICATORIA

Este trabajo es dedicado a Dios por permitirme llegar hasta este momento tan importante en mi vida.

A mi madre que muchas veces tuvo que madrugar conmigo y apoyarme para que no me dé por vencida, por ser la persona a quien más amo.

A mi padre, hermanos, sobrinos y amigas porque son quienes de una manera u otra me apoyaron para seguir adelante.

INDICE GENERAL

FICHA DE REGISTRO DE TESIS	I
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA.....	VI
INDICE GENERAL.....	VII
ÍNDICE DE TABLAS.....	X
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XI
ÍNDICE DE CUADROS	XII
ÍNDICE DE ANEXOS	XII
RESUMEN.....	XIII
ABSTRAC.....	XIV
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
1.1. TEMA	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.5. OBJETIVOS DE LA INVEstigACIÓN	3
1.5.1. OBJETIVO GENERAL	3
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	3
1.5.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.6. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.7. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.8. VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.8.1. VARIABLE DEPENDIENTE	5
1.8.2. VARIABLE INDEPENDIENTE.....	5
CAPÍTULO II.....	6
MARCO TEÓRICO	6
2.1. Marco referencial	6
2.1.1. Antecedentes de la Quinua	6
2.1.2. Propiedades Nutricionales de la Quinua	7
2.1.3. Producción de Quinua	7
2.1.4. Variedad de la Quinua en Ecuador	9

2.2.	Importancia de la Quinua	12
2.3.	Exportaciones no petroleras en Ecuador	12
2.4.	Principales Exportadores de Quinua	13
2.5.	Principales Importadores de Quinua en el Mundo	13
2.5.1.	Antecedentes de las exportaciones ecuatorianas de quinua	14
2.5.2.	Empresas ecuatorianas exportadoras de quinua	15
2.5.3.	Hidrólisis de proteínas	16
2.6.	Base Teórica	19
2.6.1.	Comercio exterior	19
2.6.2.	Teoría de internacionalización	19
2.6.3.	Plan de Exportación	20
2.6.4.	Teoría de la Logística	21
2.6.5.	Incoterms	21
2.6.6.	Barreras Arancelarias	24
2.6.7.	Barreras no arancelarias	25
2.7.	Mercado objetivo	25
2.7.1.	Breve reseña histórica de Países Bajos	25
2.7.2.	Evolución de las exportaciones de Países Bajos al mundo 2012-2016	27
2.7.3.	Principales destinos de las exportaciones realizadas por Países bajos.	27
2.7.4.	Principales proveedores de Países Bajos-2016	28
2.7.5.	Relaciones Comerciales entre Ecuador y Países Bajos	29
2.8.	Información general del mercado	30
2.8.1.	Aduana	30
2.8.2.	Etiquetado	31
2.8.3.	Entrega y disponibilidad de los productos de consumo	32
2.8.4.	Documentos de Importación	33
2.9.	Mercado Holandés	34
2.9.1.	Perfil del consumidor	34
2.9.2.	Empresas importadoras de quinua y sus elaborados en Países Bajos	35
2.10.	Formas de hacer negocio en Países Bajos	37
2.11.	MARCO CONCEPTUAL	38
2.12.	MARCO LEGAL	40
2.12.1.	Constitución de la República del Ecuador	40
2.12.2.	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)-Libro IV y V 41	
2.11.3.	Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (RCOPCI)	41
2.11.4.	Plan Nacional del Buen Vivir	41

2.11.5.	Transformación de la Matriz Productiva	42
2.11.6.	Ley de Régimen Tributario Interno	42
CAPÍTULO III.....		43
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		43
3.1.	Tipos de Investigación.....	43
3.1.1.	Investigación Exploratoria	43
3.1.2.	Investigación Descriptiva.....	43
3.2.	Enfoque de la Investigación.....	43
3.3.	Técnicas de Investigación	43
3.3.1	Población y muestra	44
3.4.	Encuesta a los exportadores:.....	47
CAPÍTULO IV		67
DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....		67
4.1.	Título de la propuesta	67
4.2.	Desarrollo de la propuesta.....	67
4.2.1.	Selección del producto	67
4.2.5.	Andes Kinkuna S.A.....	68
4.3.	Selección de mercado	71
4.4.	Marketing mix	71
4.4.1.	Producto.....	71
4.4.2.	Precio.....	72
4.4.3.	Plaza	72
4.4.4.	Promoción	73
4.5.	Análisis FODA	73
4.6.	Proceso de Exportación	74
4.6.1.	Requisitos para exportar ante el SENA.....	74
4.6.2.	Etapas pre-embarque	77
4.6.3.	Etapas post-embarque.....	78
4.6.4.	Parte que intervienen en un proceso de exportación	79
4.6.5.	Clasificación Arancelaria.....	80
4.6.6.	Barreras arancelarias	80
4.6.7.	Barreras no Arancelarias	81
4.6.8.	Selección de Incoterm	81
4.6.9.	Obtención de certificación orgánica	82
4.6.10.	LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN.....	83
4.7.	Análisis Financiero.....	88
4.7.1.	Valor de Exportación de quinua hidrolizada.....	88

4.7.2.	Proyección de Ventas	88
4.7.3.	Proyección Anual de exportación	89
4.7.4.	Costos de Venta	89
4.7.5.	Detalle de Costos de exportación	89
4.7.6.	Proyección de egresos.....	91
4.7.7.	Financiamiento	91
4.7.8.	Estados de Resultados Proyectados	92
4.7.9.	Flujo de Caja proyectada	94
4.7.10.	Valor Actual Neto y Tasa Interno de Retorno.....	95
4.7.11.	Punto de Equilibrio	96
CONCLUSIONES.....		98
RECOMENDACIONES.....		99
BIBLIOGRAFÍA.....		100
ANEXOS.....		107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Superficie, Producción y Rendimiento de la quinua	8
Tabla 2	Elaborados de Quinua.....	11
Tabla 3	Exportadores principales de quinua	13
Tabla 4	Importación de Quinua Período 2012-2015 en miles de dólares americanos	13
Tabla 5.	Países Importadores de la Quinua ecuatoriana año 2015.....	15
Tabla 6	Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Países Bajos en 2016.....	17
Tabla 7	Exportaciones Ecuatorianas con la Subp. 2106.90.71.00 - Año 2016.....	18
Tabla 8	Información relevante del Reino de Países Bajos	26
Tabla 9	Principales países que importan desde Países Bajos.	27
Tabla 10	Principales países que exportan a Países Bajos	28
Tabla 11	Balanza Comercial Ecuador-Países Bajos entre los años 2012 y 2016	29
Tabla 12	Perfil del consumidor de la quinua en Países Bajos	34
Tabla 13	Formas de consumo de la quinua en Países Bajos.....	35
Tabla 14	Canales de Comercio en Países Bajos	36
Tabla 15	Cantidad de detallistas por ciudad	36
Tabla 16	Empresas exportadoras a encuestar	46
Tabla 17	Resultado de la pregunta No. 1	59
Tabla 18	Resultado de la pregunta No. 2	60
Tabla 19	Resultado de la pregunta No. 3	61
Tabla 20	Resultado de la pregunta No. 4	62
Tabla 21	Resultado de la pregunta No. 5	63
Tabla 22	Resultado de la pregunta No. 6	64
Tabla 23	Resultado de la pregunta No. 7	65
Tabla 24	Resultados de la pregunta No. 8.....	66

Tabla 25 Distribuidores-Mayorista de productos de quinua en Países Bajos	72
Tabla 26 Desglose para determinar el valor de exportación	88
Tabla 27 Proyección bimestral de quinua hidrolizada al mercado holandés	88
Tabla 28 PROYECCIÓN ANUAL DE EXPORTACIÓN 2018-2022.....	89
Tabla 29 Costos de Venta.....	89
Tabla 30 Detalle de costos de exportación del primer envío de quinua hidrolizada al mercado holandés	90
Tabla 31 Detalle de costos de exportación del primer año de quinua hidrolizada al mercado holandés	90
Tabla 32 Gastos de Comercialización Mensual	91
Tabla 33 Costo de Comercialización Anual	91
Tabla 34 Datos-Financiamiento	91
Tabla 35 Tabla de Amortización.....	92
Tabla 36 Estados de Resultados Proyectados período 2018-2022	93
Tabla 37 Flujo de Caja.....	94
Tabla 38 VAN y TIR proyectada	95
Tabla 39 Datos Punto de Equilibrio.....	96
Tabla 40 Representación numérica del punto de equilibrio.....	97

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Quinua.....	6
Figura 2 Variedad de quinua.....	9
Figura 3 Distancia entre surcos- Pata de Venado y Tunkahuan.....	10
Figura 4 Cosecha y Trilla.....	10
Figura 5. Productos elaborados de quinua.....	12
Figura 6 Diagrama de Flujo para la obtención de quinua hidrolizada	16
Figura 7 INCOTERMS 2010	22
Figura 8 Países Bajos-Mapa	26
Figura 9 Etiquetado.....	31
Figura 10 Trámite de DJO.....	77
Figura 11 Subpartida Arancelaria.....	80
Figura 12 Barreras Arancelarias	80
Figura 13 Incoterm FOB (Free On Board)	81
Figura 14 Puerto de Rotterdam	83
Figura 15 Puerto de Ámsterdam.....	84
Figura 16 Transito ECU-NDL.....	85
Figura 17 Paletización de la carga	86

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Principales Importadores de la Quinua en el Mundo período 2012-2015... 14	
Gráfico 2 Exportaciones de hidrolizados de proteínas en Ecuador (2012-2016)..... 18	
Gráfico 3 Evolución de las exportaciones de Países Bajos al Mundo	27

Gráfico 4 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 1	59
Gráfico 5 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 2	60
Gráfico 6 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 3	61
Gráfico 7 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 4	62
Gráfico 8 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 5	63
Gráfico 9 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 6	64
Gráfico 10 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 7	65
Gráfico 11 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 8	66
Gráfico 12 Representación Gráfica del Punto de Equilibrio	97

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Organigrama Andes Kinkuna S.A.	69
Cuadro 2 Partes que Intervienen en un proceso de exportación	79
Cuadro 3 Obtención de Certificación Orgánica	82
Cuadro 4 Cadena logística de la quinua hidrolizada	87

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Carta de Autorización	107
Anexo 2 Personal de Andes Kinkuna	108
Anexo 3 Formato de encuesta dirigida a los exportadores de quinua	109
Anexo 4 Modelo de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE)	111
Anexo 5 Fundas Doypack con zipper	112
Anexo 6 Modelo de embalaje para la exportación	112
Anexo 7 Europallets	113
Anexo 8 Cálculo para obtener el precio base por gramo	113
Anexo 9 Costos de exportación-Año 2	114
Anexo 10 Costos de exportación-Año 3	115
Anexo 11 Costos de exportación-Año 4	116
Anexo 12 Costos de exportación-Año 5	117
Anexo 13 Rol de pagos personal comercio exterior	117
Anexo 14 Beneficios - Rol de pago	117
Anexo 15 Depreciaciones	118
Anexo 16 Servicios Básicos	118
Anexo 17 Necesidad de Fondos	118

RESUMEN

El presente trabajo investigativo tiene como objetivo la elaboración de un plan de exportación de quinua hidrolizada dirigida a la empresa Andes Kinkuna S. A. para su posible exportación al mercado holandés. Se utilizó la investigación exploratoria para determinar el mercado escogido, país donde actualmente la demanda por consumir productos orgánicos, que contribuya significativamente un estilo de vida saludable está en aumento.

Se escogió la quinua hidrolizada para elaborar el plan de exportación debido a los valores nutricionales que posee este pseudocereal y gracias a la tecnología productiva e innovadora utilizada por la empresa, logrando que los nutrientes de este ‘superalimento’ se potencien, se conserven y se aprovechen al máximo.

Se realizó encuestas a exportadores de quinua y sus elaborados para saber cuáles son los destinos de sus exportaciones, conocer la demanda y gracias a su experiencia en exportaciones requerir su opinión profesional para interpretar si es posible la exportación de quinua hidrolizada al mercado holandés.

Para que la empresa Andes Kinkuna S.A. lleve a cabo su primera exportación se pretende enviar 4 pallets con un total de 2000 unidades a un precio competitivo en el mercado holandés, negociando el término FOB, Incoterm que es el más recomendable para las empresas nacionales que deciden incursionar en el mercado internacional, pero es sugerido ser usado esporádicamente hasta que sus exportaciones sean constantes y su cliente sea fijo, puede negociar un término diferente con el que el importador se ajuste y se sienta más seguro.

Palabras Claves: Exportación – Quinua Hidrolizada – Productos Orgánicos – Proteínas – Saludable.

ABSTRAC

The present research has the objective of elaborating an export plan of hydrolyzed quinoa directed to the company Andes Kinkuna S.A for its possible export to the Dutch market. We used an exploratory research to determine the market chosen, where currently the demand for consuming organic products, which significantly contribute to a healthy lifestyle is increasing.

Hydrolyzed quinoa was chosen to elaborate the export plan due to the nutritional values that this pseudocereal possesses and thanks to the productive and innovative technology used by the company, it achieves that the nutrients of this 'superfood' are potentiated, preserved and taken advantage of to the maximum

Quinoa exporters were surveyed to find out the destinations of their exports, to know the demand and, thanks to their experience in exports, to require their professional opinion to interpret the possible export of hydrolyzed quinoa to the Dutch market.

For the company Andes Kinkuna S.A. carry out its first export is intended to send 4 pallets with a total of 2000 and at a competitive price in the Dutch market, negotiating the term FOB, Incoterm which is the most recommended for national companies that decide to venture into the international market, but it is suggested to be used sporadically until their exports are constant and their customer is fixed, they can negotiate a different term with which the importer fits and feels more secure.

Key Words: Export – hydrolyzed quinoa – organic products – proteins – healthy.

INTRODUCCIÓN

Existen una variedad de productos andinos ancestrales ecuatorianos con alto valor nutricional que con el pasar del tiempo están perdiendo su valor cultural y poco a poco la gente los están sacando de su alimentación diaria, es decir en la actualidad se vive una crisis alimentaria porque la gente tiene malos hábitos alimenticios, esto debido a que ha aumentado en gran número las cadenas de comida rápida o mejor conocida como ‘comida chatarra’ alterando las costumbres a la hora de alimentarnos.

Con el objetivo de rescatar estos valores surgió la empresa Andes Kinkuna S.A. al mando del Gerente General Xavier Larreategui que junto con su padre Lauro, percibieron la necesidad e importancia de rescatarlos y brindar a las personas una oportunidad de alimentarse mejor a través de productos andinos procesados, que sean naturales y que tengan muchos beneficios para la salud.

El gobierno nacional fomenta las exportaciones de productos no tradicionales, tal como lo menciona en uno de sus ejes de la transformación de la matriz productiva.

Con el compromiso de colaborar con la empresa para incursionar en un mercado internacional, se elaboró un plan de exportación estructurado por cuatro capítulos que está comprendido de la siguiente manera:

En el Capítulo I se realizó el planteamiento y formulación del problema, incluyendo los objetivos propuestos (generales y específicos) y la justificación del trabajo de investigación.

En el Capítulo II están los antecedentes bibliográficos, marco referencial de la quinua, sus principales productores, exportación e importación, comercializadores en el mercado exterior, los hidrolizados de proteínas, las bases teóricas, marco conceptual y legal de la investigación.

En el Capítulo III se detalla la metodología y las técnicas de investigación utilizadas para el desarrollo del trabajo investigativo, las encuestas realizadas a los exportadores y la entrevista con el gerente general.

En el capítulo IV se plantea la propuesta del plan de exportación de la quinua hidrolizada y los estados financieros de la investigación realizada.

Finalmente están las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y los anexos.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA

ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ANDES KINKUNA CON EL PRODUCTO QUINUA HIDROLIZADA AL MERCADO HOLANDÉS.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La producción de los cultivos andinos en Ecuador ha sido desde varias décadas una fuente de ingreso para la mayoría de familias indígenas agricultoras, pero actualmente pocos de estos son los que continúan con el legado ancestral de la quinua, debido a que su producción y consumo es cada vez en menor escala, afectando de esta manera la economía y el desarrollo de estas familias que se dedican al cultivo de este pseudocereal. Incluso se ve perjudicado la posición de Ecuador como uno de los principales países andinos productores a nivel mundial por la enorme diferencia de producción y cultivo que tiene con Perú y Bolivia.

Debido a la diversidad de cultivos que posee la agroindustria ecuatoriana se considera de gran importancia en el ámbito económico, social y nutricional, gracias a su gran potencial de comercialización en el mercado nacional e internacional. Como es propio de la quinua, se puede encontrar una gran diversidad de productos con valor agregado: harina, bebidas, barras energéticas, granola, sopas instantáneas, entre otros. Estos productos están buscando mercados extranjeros, sin embargo todavía la mayor parte de las exportaciones de quinua ecuatoriana son de grano perlado. (Pro Ecuador, 2015)

Por tal motivo nace el compromiso de Andes Kinkuna S.A., empresa ecuatoriana creada para generar valor agregado a los cultivos endémicos de nuestro país y sobre todo de la región Andina, por medio de la fabricación de productos hidrolizados. Como primer producto para su exportación Andes Kinkuna S.A. ha elegido la quinua hidrolizada, debido al aumento de la demanda en el mercado internacional por ser considerado un recurso alimentario y de alto valor nutritivo.

Debido a que la empresa no ha incursionado en el mercado internacional, pero sin embargo tienen una producción mensual acta para realizar exportaciones de quinua

hidrolizada, pero debido a la falta de personal capacitado en el área de comercio exterior y además de su corto tiempo en el mercado local no ha sido posible incursionar en el mercado internacional, por ello es importante que la empresa cuente con un plan de exportación para determinar la viabilidad de exportar la quinua hidrolizada permitiendo de esta manera expandirse hacia un mercado extranjero, el cual es el principal propósito de la elaboración del presente trabajo investigativo.

Ante estos indicadores se pretende implementar en la empresa Andes Kinkuna S.A. la elaboración de un plan de exportación de la Quinua Hidrolizada al mercado holandés.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Con la elaboración de un plan de exportación de quinua hidrolizada se puede obtener la internacionalización de la empresa Andes Kinkuna S.A. hacia el mercado meta?

1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cuáles son los principales países productores de la quinua y cuáles son sus mercados metas de exportación?
- ¿Cuál es la situación actual de la producción y exportación de la quinua en Ecuador?
- ¿Cómo la empresa Andes Kinkuna S.A. podrá internacionalizar la quinua hidrolizada al mercado holandés?

1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

Elaborar un plan de exportación de la quinua hidrolizada dirigida a la empresa Andes Kinkuna S.A. cumpliendo con los requisitos y procedimientos de exportación para determinar la viabilidad de exportar quinua hidrolizada al mercado holandés.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Recopilar información de las exportaciones realizadas de la quinua de los principales países productores al mercado internacional mediante información oficial publicada

por los entes encargados.

- Analizar la situación actual de la producción de la quinua en el Ecuador y su exportación a los diferentes mercados internacionales a través de trabajos de investigación previamente realizados.
- Elaborar un plan de exportación para la empresa Andes Kinkuna S.A. con el producto quinua hidrolizada que permita incursionar de manera competitiva en el mercado meta cumpliendo con todos los aspectos inherentes.

1.5.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Según análisis sectorial de la quinua publicado por Pro Ecuador, las exportaciones de este pseudocereal en el año 2014, solo se dio con la comercialización de quinua en grano.

En Ecuador aún no hay empresas exportando alimentos procesados de quinua al mercado holandés, por lo tanto mediante el desarrollo de este trabajo investigativo se busca que la empresa Andes Kinkuna S.A. sea el pionero en empezar con la exportación de la quinua hidrolizada a este mercado, teniendo la oportunidad de comercializar este producto en un país donde el consumo de productos orgánicos que aporten positivamente a la salud es parte de su estilo de vida.

Andes Kinkuna S.A., es una empresa que se encuentra en la búsqueda de mercados internacionales para lograr su crecimiento corporativo, a través de la comercialización de la quinua hidrolizada un producto que contribuye a una alimentación saludable.

La empresa comercializa la quinua hidrolizada solo al granel en mercado local, con una visión de expandirse en el resto del territorio nacional y lograr internacionalizarse.

Andes Kinkuna S.A. al no tener experiencia en el comercio internacional, no tiene el personal capacitado que se encargue de las gestiones y operaciones involucradas dentro del proceso de exportación, por tal motivo con la elaboración del presente trabajo investigativo se busca analizar la incursión del producto quinua hidrolizada en el mercado meta, con el cual se espera un impacto positivo en la economía nacional ya que generaría el ingreso de divisas a través de las exportaciones que realice, teniendo en cuenta que en los últimos años la demanda por consumir alimentos orgánicos procesados que aporte a una vida saludable ha ido en aumento en varios países principalmente en los mercados europeos, asiáticos y norteamericanos.

Andes Kinkuna S.A. elabora productos procesados a partir de materias primas endémicas de la región andina, con valor agregado y de alto impacto comercial, y a la vez

efectuar el encadenamiento productivo que permita trabajar conjuntamente con familias agricultoras de alimentos andinos, empresas de insumos, limpieza y de servicio que contribuyen en el proceso productivo y como es de conocimiento general la elaboración de alimentos procesados encadenan otras áreas como son la logística, la investigación y el desarrollo, que también son claves en el encadenamiento productivo de las empresas que producen y comercializan abonos orgánicos, que trabajan en conjunto con los agricultores.

1.6. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Alcance Geográfico: En el Cantón Pujilí provincia de Cotopaxi, en el barrio Rumipamba está ubicada la planta industrial de la empresa Andes Kinkuna S.A.

Alcance de la población: Este proyecto investigativo está dirigida a la empresa Andes Kinkuna S.A. en la Ciudad de Quito, donde se encuentra ubicada su oficina administrativa.

Alcance Práctico: Esta investigación servirá para que la empresa Andes Kinkuna S.A. incursione en el mercado holandés mediante el plan de exportación de quinua hidrolizada.

1.7. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

¿Con la elaboración de un plan de exportación de Quinua Hidrolizada para la empresa Andes Kinkuna S.A. podrá obtener la internacionalización hacia el mercado meta?

1.8. VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

1.8.1. VARIABLE DEPENDIENTE

Introducción de la quinua hidrolizada en el mercado holandés.

1.8.2. VARIABLE INDEPENDIENTE

Elaboración de un plan de exportación dirigido para la empresa Andes Kinkuna S.A. con el producto quinua hidrolizada.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Marco referencial

2.1.1. Antecedentes de la Quinua

Figura 1 Quinua



Fuente: (EL TIEMPO, 2016)

La quinua, *Chenopodium Quinoa Willd* nombre científico, es un pseudocereal originario de los países andinos principalmente Perú, Bolivia y Ecuador. Es un recurso alimenticio de alto valor nutritivo debido que su composición nutricional es rica en proteína, libre de gluten y moderada en carbohidratos, además contiene otros elementos que contribuyen a una nutrición balanceada esto según datos de la Organización Mundial para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2014).

El 95% de la producción mundial se exporta a países como EE.UU., Reino Unido, Francia, España, Alemania, Israel, entre otros, estas son unas de las razones que llevaron a la FAO a denominar el 2013 como el Año Internacional de la Quinua. (El Telégrafo, 2015)

Según el análisis sectorial de la quinua publicado por Pro Ecuador, (2015), la provincia con el índice más alto de producción en el 2014 es Carchi con el 33% precedida por las provincias de Imbabura y Chimborazo con el 27% y 15% respectivamente, el menor índice de producción se encuentra en las provincias de Cotopaxi (9%) y Pichincha (8%).

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) con su estrategia “fomento a la producción de quinua en la sierra ecuatoriana”, se están identificando las problemáticas principales del sector, y se expone el objetivo general del “plan nacional de innovación tecnológica” donde señala que contribuirá a la soberanía alimentaria basándose en el incremento de la productividad de los principales cultivos dentro

de un diálogo de saberes de los pequeños y medianos productores. (Pro Ecuador, 2015)

2.1.2. Propiedades Nutricionales de la Quinua

El grano de la quinua contiene aminoácidos esenciales que ayudan a:

- Regular el azúcar en la sangre y la recuperación muscular después de una jornada de ejercicio, y otros aminoácidos que aportan no solo a una buena alimentación.
- La absorción adecuada del calcio, producir anticuerpos, estimula la hormona del crecimiento y a formar colágeno.
- Mantener el cabello, piel y uñas en correcto estado
- Controlar el apetito, ayuda en la fatiga mental, regula el ritmo cardíaco, mejora síntomas del Alzheimer.
- Además contiene minerales como fósforo, potasio, magnesio y calcio. (Pérez, s.f.)

La hoja de la quinua es usada como verdura gracias a su valor nutritivo, ya que su contenido de proteínas es superior al de algunas hortalizas de uso cotidiano, es consumida tanto frescas para ensaladas como cocidas en sopas en muchas localidades de Bolivia, Perú y Ecuador. (Vallejo, 2013)

2.1.3. Producción de Quinua

2.1.3.1. En el Mundo

La producción de la quinua se puede encontrar en los países de la región andina de forma nativa, desde Pasto-Colombia hasta Jujuy y Salta en el norte de Argentina y en el sur de Chile. No existen cifras oficiales en Argentina y Chile respecto al área cultivada y de producción (FAO, 2013)

De acuerdo a FAOSTAT (Food and Agriculture Organization of The United Nations) los principales productores de quinua son los países de América del Sur, el primer productor a nivel mundial es Bolivia seguido por Perú y Ecuador que en los últimos años ha duplicado y triplicado sus cifras de producción. (FAO, 2013)

La producción de quinua a nivel mundial se sitúa en más de 70 países, ya que en los últimos años el cultivo de la quinua se ha extendido, los países donde se produce quinua a menor escala son: Francia, Inglaterra, Suecia, Dinamarca e Italia, también se produce en Estados Unidos de América en Colorado y Nevada y en Canadá las praderas de Ontario. (FAO, 2013)

2.1.3.2. En Ecuador

Ecuador ocupa el tercer lugar de los principales países productores de la quinua a nivel mundial, produciendo más de doce mil toneladas en el año 2015, según estadísticas del MAGAP la producción nacional de la quinua ha ido en aumento debido al “plan de mejoras competitiva” conformado por representantes del MAGAP en conjunto con la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA EP), Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuaria (INIAP), el Ministerio de Comercio Exterior (MIPRO), y la Corporación de Promoción de Exportaciones del Ecuador (CORPEI), siendo las provincias de la sierra donde se centra su producción a nivel nacional. De acuerdo a un comunicado publicado por el MAGAP cinco mil pequeños productores están dedicados a la siembra y su comercialización, además son beneficiados con la entrega de kits tecnológicos y semillas certificadas por el INIAP. (MAGAP, 2014)

Tabla 1 Superficie, Producción y Rendimiento de la quinua

QUINUA (GRANO SECO) - Solo				
Consolidado a nivel provincial por año - 2016				
Provincia	Sup. plantada (ha)	Sup. cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)
CARCHI	477,0	477,0	1.229,0	2,6
COTOPAXI	766,0	475,0	947,0	2,0
CHIMBORAZO	691,0	617,0	870,0	1,4
IMBABURA	448,0	298,0	612,0	2,1
PICHINCHA	99,0	99,0	122,0	1,2
AZUAY	49,0	38,0	54,0	1,4
CAÑAR	148,0	148,0	45,0	0,3
BOLÍVAR	1,0	1,0	3,0	3,2

Fuente: (SINAGAP, 2017)

En la tabla 1 se puede observar Carchi y Cotopaxi son las provincias donde existe mayor producción a nivel nación, sin embargo la producción de las demás provincias es un aporte importante para determinar la producción total del país.

El MAGAP promueve la estrategia “Fomento a la Producción de Quinua en la Sierra Ecuatoriana” que tiene como objetivo facilitar al productor el acceso a los factores de producción, incrementando la productividad y por ende los ingresos de los agricultores.

Esta estrategia permite que los productores de las organizaciones agrícolas reciban un subsidio de \$445 por hectárea a través de un ‘kit de quinua’, que incluye semilla, fungicidas, insecticidas y abonos foliares de origen orgánico. (El Telégrafo, 2016)

2.1.4. Variedad de la Quinua en Ecuador

Figura 2 Variedad de quinua



Fuente: (RPP Noticias, 2016)

En la Sierra ecuatoriana, la quinua que se produce en mayoría es la variedad de INIAP-Tunkahuán que tiene un sabor dulce debido a que el contenido de saponina es bajo, siendo esta la más apetecida para el consumo. Esta variedad fue obtenida a través de selección de una población de germoplasma recolectada en la provincia de Carchi y evaluadas en diferentes ambientes de las provincias de la Sierra ecuatoriana y se ha demostrado su gran adaptabilidad en áreas comprendidas que van desde los 2.400 y 3.200 metros de altura. (MAGAP, 2013)

Otra variedad de la quinua en Ecuador es la Nativa de Chimborazo, que la mayoría de su producción es mediante cultivos orgánicos, su contenido en saponina es alto por lo su sabor es más amargo. La quinua con menor cantidad de producción es la variedad de INIAP Pata de Venado o Taruka Chaki que es cultivada en áreas más altas y frías de la Sierra Ecuatoriana. (Pro Ecuador, 2015)

2.1.4.1. Cultivo

El ciclo de cultivo depende de la variedad de la quinua. El tiempo de cultivo para la variedad de Tunkahuán es de 150 a 170 días y 130 a 150 para la variedad de pata de venado. La siembra de estas variedades se realiza en los meses de noviembre a febrero con suficiente humedad a la siembra, la cantidad sembrada es de 12 a 16 kg por hectáreas

El sistema de siembra puede ser manual y con máquina. En el sistema manual la distancia entre surcos debe ser de 60 cm para Tunkahuan y 40 cm para Pata de Venado. Con máquina la distancia debe ser de 40 o 60 cm y la cantidad de semilla por hectáreas debe de ser de 12 kg. (INIAP, 2012)

Figura 3 Distancia entre surcos- Pata de Venado y Tunkahuan



Fuente: INIAP, 2012

2.1.4.2. Riego

En áreas con disponibilidad de agua de riego se puede regar por gravedad o surcos; el volumen de entrada del agua no debe ser abundante. Se debe poner énfasis en floración y llenado de grano. (INIAP, 2012, p. 39)

2.1.4.3. Cosecha y Trilla

La cosecha manual (hoz) debe realizarse cuando se detecta que el grano ofrece resistencia a la presión entre las uñas. La trilla se la ejecuta golpeando las gavillas con una vara sobre carpas o plásticos, si los lotes son muy pequeños. Se debe evitar la contaminación con piedras, tierra o semilla de malezas. (INIAP, 2012, p. 39)

Figura 4 Cosecha y Trilla



Fuente: INIAP

2.1.4.4. Almacenamiento

El grano seco y limpio debe ser almacenado en recipientes cerrados o costales de tejido estrecho, en bodegas limpia, secas, protegidas del ataque de roedores e insectos, con circulación de aire y con un contenido inferior al 13% de humedad en el grano. (INIAP, 2012, p. 40)

2.1.4.5. Productos elaborados

Existe una gran cantidad de productos que son elaborados con quinua, entre esos se detallan los siguientes:

Tabla 2 Elaborados de Quinua

Barras energéticas: las cuales incluyen quinua con sabor a frutas.
Chocolates con quinua
Mezclas de harina de quinua
Pop de quinua (similar a las palomitas de maíz o canguil)
Hojuelas de quinua
Pan con porcentaje de sustitución de harina de quinua
Cereales
Granolas
Galletas
Papillas
Pasta
Pinol

Fuente: (Pro Ecuador, 2015)

Elaborado por: Saltos, María

Como se puede observar en la Tabla 2 existen varios productos elaborados a base de quinua, los cuales aportan un alto valor nutricional en cualquiera de sus presentaciones. Estos productos son comercializados en su mayoría en el mercado nacional.

Figura 5. Productos elaborados de quinua



Fuente: (Pichincha, 2013)

2.2. Importancia de la Quinua

Para la economía del sector productivo de los principales productores de la quinua es muy importante comercializar la quinua y sus elaborados a mayor y/o menor escala, debido a que en los últimos años se ha incrementado la demanda a nivel mundial por sus beneficios nutricionales ya que se considera a la quinua como un súper-alimento por contener dieciséis aminoácidos esenciales, oligoelementos fibras, vitaminas, y ausencia de gluten y colesterol. (Monteros, 2016)

El 2013 fue declarado como el Año Internacional de la Quinua por la FAO, por ser un recurso alimenticio natural e importante para la seguridad alimentaria, teniendo el potencial para reducir la dependencia con los alimentos básicos como el trigo y el arroz.

Debido a la creciente demanda de la quinua a nivel mundial la producción de este pseudocereal se ha desplegado, por lo que ahora su cultivo se encuentra también en países como Estados Unidos, Francia, Dinamarca, Suecia, Inglaterra, Kenia, India, entre otros países pero en menor escala.

2.3. Exportaciones no petroleras en Ecuador

En el país las exportaciones no petroleras han tenido un incremento del 11.8% en valor FOB y 10.6% en toneladas en el primer trimestre del 2017 en comparación al mismo período en el año 2016. El considerable incremento de las exportaciones se ha dado principalmente

a los siguientes destinos: Corea del Sur (322.4%), China (45.2%), Vietnam (41.8%), México (25.9%), Argentina (25.0%), Chile (18.7%), Unión Europea (16.3%), Colombia (11.0%), Brasil (10.3%), Rusia (8.7%) así lo indicó Silvana Vallejo, directora ejecutiva de Pro Ecuador. (Pro Ecuador, 2017)

2.4. Principales Exportadores de Quinoa

Tabla 3 Exportadores principales de quinoa

EXPORTADORES	valor exportada en 2012	valor exportada en 2013	valor exportada en 2014	valor exportada en 2015	valor exportada en 2016
Perú	31125	79553	196405	143493	103062
Bolivia	78912	153259	196637	107706	81437
Ecuador	0	402	3387	5535	4794

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Saltos, María

En la tabla 3 se muestra los principales países andinos que exportan quinoa en el mundo, siendo Perú el principal exportador en el mundo de quinoa.

2.5. Principales Importadores de Quinoa en el Mundo

La demanda de la quinoa a nivel mundial está incrementando a raíz de la publicación “2013 el Año Internacional de la Quinoa” por parte de la FAO, esto debido a las proteínas que contiene es reconocida no solo por sus propiedades dietéticas y nutritivas sino que además por la adaptación a distintas condiciones agro-ambientales. Los principales países que registran importaciones de quinoa a nivel mundial están detallados en la tabla 3.

Tabla 4 Importación de Quinoa Período 2012-2015 en miles de dólares americanos

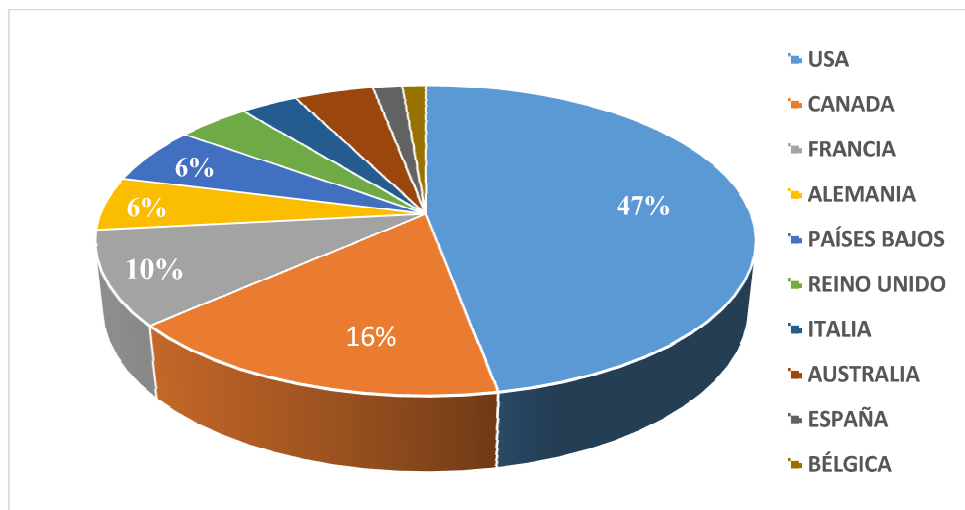
IMPORTADORES	2012	2013	2014	2015	TOTAL
USA	41.741	93.254	159.180	114.479	408.654
CANADA	17.834	32.024	54.599	38.876	143.333
FRANCIA	11.865	17.864	29.787	25.503	85.019
ALEMANIA	992	2.921	21.150	23.429	48.492
PAÍSES BAJOS	4.955	9.725	20.643	16.154	51.477
REINO UNIDO	2.244	7.024	14.836	12.449	36.553
ITALIA	1.867	4.243	10.568	12.244	28.922
AUSTRALIA	3.215	7.635	19.184	9.704	39.738
ESPAÑA	547	2.252	5.698	6.219	14.716
BÉLGICA	482	901	4.548	5.816	11.747

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Saltos, María

En la tabla 4 se puede observar las importaciones de quinua realizadas por los 10 principales importadores en el mundo durante el período 2012-2015 con la subpartida 1008.50, el primer lugar de las importaciones en el mundo lo ocupa Estados Unidos con más de \$408 millones de dólares, y dentro de los primeros cinco está Países Bajos, mercado meta de esta investigación con más de \$51 millones en el período del 2012-2015.

Gráfico 1 Principales Importadores de la Quinua en el Mundo período 2012-2015



Fuente: TradeMap
Elaborado: Saltos, María

En la figura 1 se puede observar la participación porcentual de los 10 principales importadores de quinua con la subpartida 1008.50 -Quinua "Chenopodium quinoa", donde Estados Unidos de América es el principal importador a nivel mundial con una participación del 47% de las importaciones y dentro de los cinco principales importadores esta Países Bajos con una participación del 6%, en relación con los 10 principales importadores de quinua en el mundo durante el período de los año 2012-2015.

2.5.1. Antecedentes de las exportaciones ecuatorianas de quinua

En Ecuador la quinua en grano, libre de saptina es el principal producto exportado y cuenta con certificación orgánica y convencional, pero también existe una gran variedad de productos elaborados de quinua con calidad de exportación. Los productos procesados de la quinua son comercializados mayoritariamente en el mercado local.

Ecuador ha exportado quinua en grano aproximadamente a 16 países, sin embargo debido a las barreras sanitarias y fitosanitarias de algunos países no se ha podido realizar la exportación de quinua y sus productos elaborados. En la actualidad Ecuador exporta quinua

en grano a Estados Unidos, Canadá, países de la Unión Europea, Australia, Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos, Israel, Japón, Venezuela, cumpliendo con los requisitos internos y externos. (Pro Ecuador, 2015)

Las exportaciones de quinua procesada, tiene una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del 53.78% en valor FOB. En el año 2014 se registraron exportaciones por un valor FOB de USD 5.2 millones, lo que denota un crecimiento del 243.72% en relación al año anterior en el que se reportó USD 1.5 millones. (Pro Ecuador, 2015).

Según el informe sectorial de la quinua de Pro Ecuador (2015), en el 2014 los principales destinos de exportación fueron Estados Unidos (43.22%), Países Bajos (12.89%), Israel (10.65%) y Reino Unido (8.31%).

Tabla 5. Países Importadores de la Quinua ecuatoriana año 2015
Unidad: miles de dólares americanos

PAÍS	2015
Estados Unidos	1.833
Canadá	685
Francia	630
España	328
Israel	304
Reino Unido	152
Países Bajos	98
Colombia	96
Italia	3
República Checa	2

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Saltos, María

Como se puede observar en la Tabla 5, Ecuador es un proveedor de quinua (en grano) de los principales importadores como lo son Estados Unidos, Alemania, Canadá, Francia y también el mercado meta de la presente investigación Países Bajos, el cual en el 2015 importó \$98 mil dólares en quinua ecuatoriana según datos de TradeMap.

2.5.2. Empresas ecuatorianas exportadoras de quinua

El 12 de marzo del 2013 el consorcio de exportadores de quinua tuvo su lanzamiento

oficial en la ciudad de Quito, la cual lo conforman 5 MIPYMES que trabajan en conjunto con ProEcuador para la promoción internacional de este producto. (Pro Ecuador, 2013)

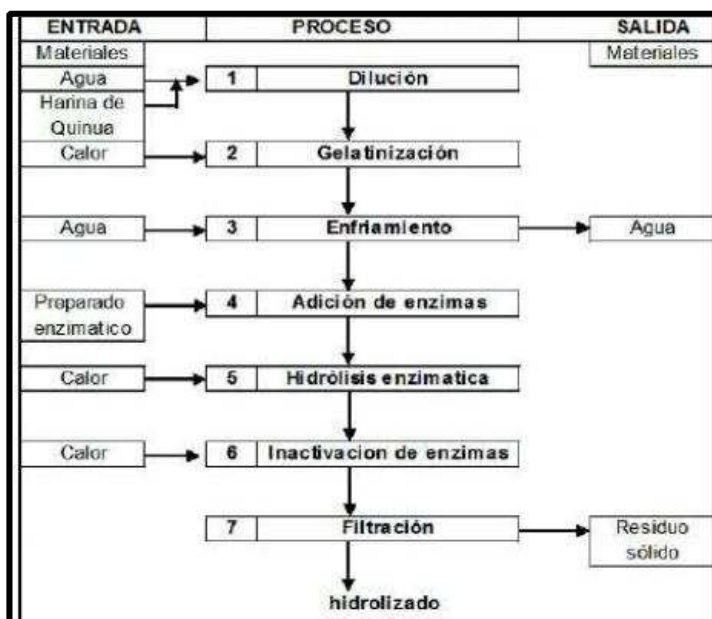
Este consorcio está conformado por: Cereales Andinos, Urcupac, Rogetore & Franco, Fundamyf (Fundación Mujer y Familia Andina), Fundación Maquita MCCH, empresas productoras y exportadoras de quinua. El cual tiene como objetivo posicionar la oferta exportable en el mercado internacional de estas empresas no solo de la quinua en grano, también de productos con valor agregado, entre estos están: sopas, harina, barras energéticas, snacks, hojuelas, compotas, pasta de quinua, galletas, apanaduras, guarniciones, que tienen su debida certificación orgánica y convencional. (Pichincha, 2013)

2.5.3. Hidrólisis de proteínas

Según informe general elaborado por Andes Kinkuna S.A., la hidrolización es un proceso industrial por medio del cual se descomponen las sustancias orgánicas e inorgánicas complejas de un alimento en otras más sencillas, incrementando la absorción de nutrientes con un mínimo esfuerzo para el organismo del consumidor.

La hidrólisis de proteínas es un proceso en el cual se produce la ruptura de la estructura primaria, es decir la ruptura de la secuencia normal de una proteína; lo cual termina por fragmentar las proteínas para convertirlas en aminoácidos (*De proteínas, 2011*)

Figura 6 Diagrama de Flujo para la obtención de quinua hidrolizada



Fuente: (Terry Calderon, 2015)

1. Una vez que los materiales se encuentran diluidos,
2. se empieza con la gelatinización por tratamiento térmico a una temperatura de 90°C, es decir el agua y la harina de la quinua deben estar en una mezcla perfecta por efecto de la temperatura de manera que se pueda proceder con la ruptura de los enlaces respectivos entre sus monómeros, llegando a los azúcares reductores.
3. El enfriamiento se lo realiza porque el material gelatinizado debe estar a una de 90°C, por eso es necesario enfriarlo por inmersión en agua hasta 40°C.
4. Una vez terminado el enfriamiento se debe proceder a adicionar la dilución de enzimas proteolítica.
5. La hidrólisis enzimática es cuando se procede a colocar el material en la respectiva estufa a una temperatura programada y por un tiempo dado.
6. Una vez culminada la hidrólisis enzimática se realiza la inactivación de las enzimas, esto conlleva elevar la temperatura del medio hasta 75°C, es en esta temperatura donde se inactivan las enzimas.
7. El paso de la filtración es donde se procede a separar el residuo sólido es decir lo que ha sido afectado por las enzimas y la fase líquida que contiene el materia soluble, ya que estas fueron azúcares reductores y proteínas diluidas de cadenas corta, finalmente convirtiéndose quinua hidrolizada.

2.5.3.1. Exportadores de preparaciones alimenticias a Países bajos con la subpartida 2106.90

Tabla 6 Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Países Bajos en 2016

EXPORTADORES	Valor importado en 2016 (miles de USD)	Saldo comercial en 2016 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Países Bajos (%)	Cantidad importada en 2016	Unidad de medida
Alemania	\$ 291.485,00	\$ 251.992,00	21,3	93995	Toneladas
Estados Unidos de América	\$ 176.644,00	\$ -135.859,00	12,9	16990	Toneladas
Singapur	\$ 173.911,00	\$ 71.823,00	12,7	26573	Toneladas
Italia	\$ 77.551,00	\$ 22.687,00	5,7	15317	Toneladas
Francia	\$ 76.193,00	\$ 115.932,00	5,6	18981	Toneladas
China	\$ 28.079,00	\$ 37.440,00	2,1	5902	Toneladas
Dinamarca	\$ 22.230,00	\$ 11.195,00	1,6	12333	Toneladas
Tailandia	\$ 18.685,00	\$ 35.999,00	1,4	12172	Toneladas
Reino Unido	\$ 4.987,00	\$ 17.144,00	0,4	1256	Toneladas
Australia	\$ 1.363,00	\$ 33.981,00	0,1	213	Toneladas

Fuente: TradeMap

La tabla 6 detalla quienes son los principales exportadores de las preparaciones alimenticias con la subpartida 2106.90 hacia el mercado de los Países Bajos, siendo Alemania su principal proveedor Alemania con una participación de 21,3% en las importaciones realizadas en el año 2016 por Países Bajos. Cabe indicar que no se ha establecido una subpartida específica para la quinua hidrolizada como tal, por eso se analizó cual es la subpartida arancelaria para este producto.

2.5.3.2. Exportaciones en Ecuador

Tabla 7 Exportaciones Ecuatorianas con la Subp. 2106.90.71.00 - Año 2016
Unidad: Miles de USD

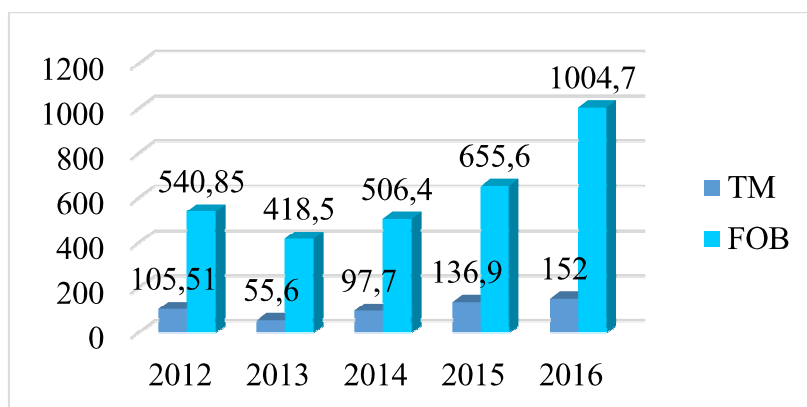
AÑO	SUBPARTIDA	PAÍS DE DESTINO	FOB	TM (Peso Neto)
2016	2106907100	PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	882,0	124,9
2016	2106907100	ESTADOS UNIDOS	53,2	21,7
2016	2106907100	PANAMÁ	40,5	3,7
2016	2106907100	PERÚ	26,6	1,5
2016	2106907100	NICARAGUA	2,3	0,2

Fuente: (BCE, 2017)

Elaborado por: Saltos, María

En la tabla 7 se puede observar las exportaciones ecuatorianas con la subpartida 2106.90.71.00 (Que contengan como ingrediente principal uno o más extractos vegetales, partes de plantas, semillas o frutos, incluidas las mezclas entre sí.) realizadas principalmente a los países de Holanda y Estados Unidos.

Gráfico 2 Exportaciones de hidrolizados de proteínas en Ecuador (2012-2016)
Unidad: Miles de dólares FOB y miles de toneladas



Fuente: (BCE, 2017)

Elaborado por: Saltos, María

Como se puede observar en el gráfico 2 en Ecuador las exportaciones de las proteínas hidrolizadas con la subpartida 2106.90.71.00 han ido en aumento, en el año 2016 se exportó aproximadamente 152 mil TM (peso neto) y con un valor FOB de más de un millón de dólares, según datos del Banco Central del Ecuador los principales países de destino de las exportaciones de hidrolizados de proteínas en los últimos 5 años son Países Bajos, Estados Unidos, Perú, Panamá y con una mínima participación los países de Nicaragua, Francia, España, Colombia y Bolivia.

2.6. Base Teórica

2.6.1. Comercio exterior

De acuerdo a García (2012), comercio exterior es el intercambio de bienes y servicios a cambio de dinero entre empresas que se encuentran ubicadas en diferentes países. En el comercio exterior se conoce dos tipos de negocios internacionales: la importación y la exportación.

La importación consiste en adquirir mercancías y bienes desde un mercado externo, es decir, un país distinto al propio e introducirlo en el territorio aduanero del país comprador, previamente seleccionado mediante la estrategia de búsqueda y selección de proveedores de calidad. (García, 2012, pp. 69-70).

La exportación es el negocio internacional más complejo que el de la importación y la venta en el mercado local, porque existen nuevas decisiones que deben ser analizadas, para que puedan ser tomadas para la empresa adecuándolas a los objetivos de la misma, para que posteriormente la estrategia elaborada pueda ser implementada con éxito y alcanzar la actividad de la exportación. (García, 2012, p. 90)

2.6.2. Teoría de internacionalización

Los orígenes de la Internacionalización están estrechamente ligados con la teoría clásica del comercio internacional la que establece que la especialización de los países se da en aquellos productos en que obtienen menores costos de producción.

Adam Smith a través de su teoría de las ventajas absolutas agregó que los países deben aprovechar sus recursos abundantes (exportación) y adquirir aquellos en los que tenga escasez (importación). Sin embargo, la concepción que tuvo David Ricardo con su teoría de las ventajas comparativas estableció un mutuo beneficio para los países que efectuaban el intercambio comercial. A estas teorías antecesoras habría que incorporar los términos bajo los cuales se desarrollaba el comercio internacional, de acuerdo a John Stuart esto está dado

por la demanda que tengan los países, los costos de transporte y los impuestos que se apliquen. (Cardozo, Chavarro, & Ramírez, 2006)

La internacionalización forma parte de la estrategia de desarrollo de mercados, que es sin duda la que exige menos recursos por parte de la empresa. Por ello, es una estrategia muy interesante para las Pymes, que no pueden destinar la misma cantidad de recursos que los grandes competidores del sector al desarrollo de nuevos productos, a la adquisición de competidores, o a integrar las actividades que realizan sus clientes o sus proveedores (Otero, 2013, p. 18)

La internacionalización es una decisión estratégica que una empresa decide tomar para aumentar sus ventas, a pesar de que le falte mercado doméstico por cubrir porque un mercado exterior le puede dar clientes con diferentes gustos y preferencias permitiéndole mejorar su producto.

2.6.3. Plan de Exportación

Un plan de exportación de acuerdo a Martínez & Lombana, (2013) “es un plan de negocios pero con un enfoque de internacionalización que debe tener objetivos de corto, mediano y largo plazo, y con una buena planeación ahora dependerá sus resultados en el futuro” (p.33). Donde los objetivos que sugiere para internacionalizarse pueden ser:

- ✓ Evaluar el nivel de compromiso,
- ✓ Valorar el potencial del producto o servicio,
- ✓ Determinar el punto eficaz de partida.
- ✓ Comunicar las ideas de negocio y
- ✓ Medir los resultados.

Las empresas requieren de una serie de informaciones para emprender la internacionalización. Donde tres preguntas claves deben estar interrelacionas y se pueden contestar de manera paralela.: ¿Soy competitivo en el mercado de destino? ¿Es atractivo ese mercado? ¿Existen acuerdos bilaterales que me den ventaja? (Martínez & Lombana, 2013, p. 33)

2.6.4. Teoría de la Logística

De acuerdo a Castellanos (2015, pp 2-3) basándose en la definición de logística de Lamb, Hair, & McDaniel “Es el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas de las existencias en el proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo.”

Es decir que esto se refiere a que la logística está encargada de gestionar directamente los flujos físicos tales como la materia prima y productos acabados y de una manera indirecta los flujos financieros y de información asociados, teniendo siempre en cuenta recursos humanos o materiales (combustible), y los servicios de transporte y de almacenamiento subcontratados.

Acorde a lo publicado por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones en la “Guía Logística Internacional 2015” (p.4) “es una función administrativa, operativa, comercial y financiera que comprende todas las actividades necesarias para la administración estratégica del flujo, almacenamiento de materias primas, componentes, existencias en procesos y productos terminados.”

La logística Internacional es uno de los componentes importantes que abarca el comercio internacional en el actual contexto económico mundial.

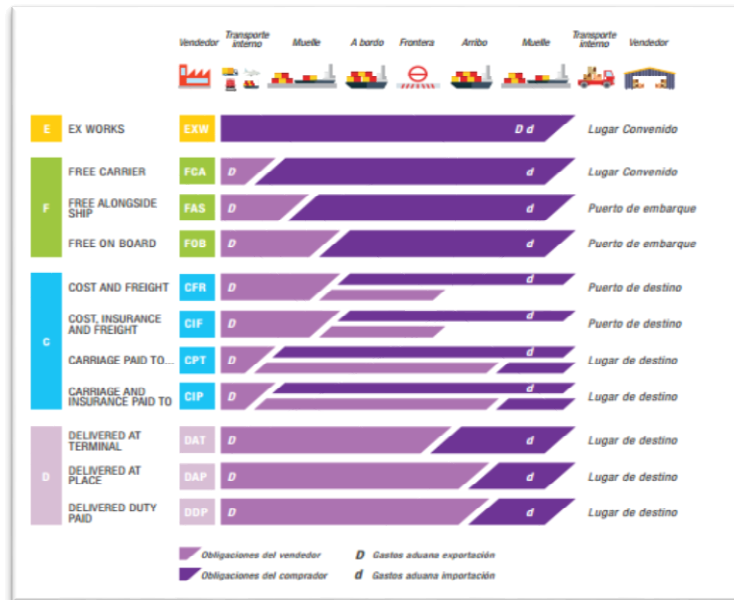
2.6.5. Incoterms

Denominado INCOTERMS por su siglas en inglés **I**nternational **C**ommercial **T**erms, son Términos Comerciales Internacionales creados por la CCI (Cámara de Comercio Internacional) desde 1936 la cual se actualiza aproximadamente cada 10 años y actualmente están vigentes los Incoterms 2010, pasaron de 13 a 11 términos de negociación, en donde DAP reemplazó a DAF, DDU y DES y el INCOTERM DAT sustituyó a DEQ. (Santander TradePortal, s.f.) Estos términos son incorporados en los contratos de compra-venta internacional y estos deben estar detallados en la factura comercial de las transacciones realizadas entre los países negociantes. (Pro Ecuador, 2012)

Los INCOTERMS son los que definen y reparten las obligaciones y los riesgos entre el comprador (importador) y vendedor (exportador) en la transacción de compra-venta internacional. (Pro Ecuador, 2012)

Como fue mencionado anteriormente son 11 los términos de negociación y 7 de estos pueden ser utilizados para cualquier modo de transporte y 4 aplicables solo para el transporte marítimo. Estos se encuentran divididos en 4 categorías: E, F, C y D como se puede observar en la figura 7. (Pro Ecuador, 2015)

Figura 7 INCOTERMS 2010



Fuente: (Pro Ecuador, 2015)

2.6.5.1. Incoterms para cualquier modo o modos de transporte.

Ex-Work (En Fábrica)

La obligación del vendedor termina cuando pone la mercadería a disposición del comprador en sus instalaciones como: Fábrica, almacén o bodega, todos los gastos generados desde esos momentos corren por parte del comprador. (Pro Ecuador, 2016)

Free Carrier-FCA (Franco Transportista)

El vendedor tiene como obligación entregar la mercadería en un lugar convenido dentro del país de origen, es decir en un punto acordado que estos suelen estar cerca del lugar del transportista. (Pro Ecuador, 2016)

Carriage Paid To-CPT (Transporte Pagado hasta)

El vendedor es el encargado de todos los costos, incluyendo el transporte principal, hasta que la mercadería en el lugar de destino convenido, a partir de ese momento el comprador asume los riesgos de la mercadería. (Pro Ecuador, 2016)

Carriage and Insurance Paid To-CIP (Transporte y Seguro Pagado hasta Lugar de destino)

El vendedor asume los costos incurridos hasta que la mercadería llegue al punto de convenido en el país de destino, incluidos los costos del transporte principal y el seguro. En el momento que la mercadería es entregada al transportista del país en el destino, a partir de ese momento los riesgos son asumidos por el comprador. (Pro Ecuador, 2016)

Delivered At Terminal-DAT (Entregada en Terminal Lugar de Destino)

Los costos hasta que la mercadería es descargada en la terminal convenida en el país de destino, incluidos el transporte principal y el seguro (no es obligatorio), deben ser asumidos por el vendedor. Los gastos por trámites de aduana son asumidos por el comprador. (Pro Ecuador, 2016)

Delivered At Place-DAP (Entregada en Lugar de Destino)

El vendedor asume los costos incurridos hasta que la mercadería es entregada en un punto convenido dentro del país de destino, incluido el costo del flete principal y el seguro (no es obligatorio) hasta que la mercadería esté lista para ser descargada a según indicaciones del comprador. Los costos que estén asociados a la importación son asumidos por el vendedor. (Pro Ecuador, 2016)

Delivered Duty Paid-DDP (Entregada Derechos pagados hasta Lugar de Destino)

Los gastos incurridos hasta que la mercadería sea entregada en el punto convenido en el país de destino son asumidos por el vendedor, el comprador no está a cargo de ningún tipo de trámites, el vendedor debe asumir los gastos de aduana de importación. (Pro Ecuador, 2016)

**2.6.5.2. Incoterms transporte vía Marítima y vías navegables interiores
Free Alongside Ship-FAS (Franco al Costado del Buque)**

La mercadería es entregada en el muelle pactado del puerto de carga convenido en el país de origen por parte del vendedor y además está a cargo de los costos generados por los trámites aduanales en el país de origen. (Pro Ecuador, 2016)

Free On Board-FOB (Franco a Bordo)

La obligación del vendedor termina cuando la mercadería es entregada sobre el buque, la transmisión de riesgos pasan al comprador cuando la mercadería traspasa la borda del buque de embarque. (Pro Ecuador, 2016)

Cost and Freight-CFR (Costo y Flete)

Los costos incurridos en el país de origen y el transporte principal hasta el puerto del país de destino están a cargo del vendedor, el costo de seguro y los gastos de Importación en el país de destino es asumido por el comprador. (Pro Ecuador, 2016)

Cost, Insurance and Freight- CIF (Costo, Seguro y Flete)

En este INCOTERM el vendedor tiene las mismas obligaciones que en CFR pero adicional debe hacerse cargo del seguro de cobertura de los riesgos que puedan generarse durante el transporte de la mercadería. Las formalidades aduaneras deben ser asumidas por el comprador. (Pro Ecuador, 2016)

2.6.6. Barreras Arancelarias

Las barreras arancelarias o también denominados aranceles son mecanismos utilizados por el Estado como proteccionismo, es decir son los derechos arancelarios o impuestos que gravan todas las mercancías provenientes del exterior con la finalidad de proteger la economía y la producción nacional frente a los productos de importación volviendo a la mercadería importada más cara que la que se produce en el país propio.

Por otra parte los aranceles no solo sirven para proteger el mercado interno de un país sino que además cada vez que se realiza una importación se recauda los impuestos que son para el Estado. (Gil Miffut, 2014, p. 47)

Los diferentes tipos de derechos arancelarios que hay son:

Ad-valorem: este tipo de impuesto es gravado directamente sobre el valor en aduana de la mercancía importada, como por ejemplo 25% sobre un valor en aduana de \$55,000.

Específicos: este tipo de derecho arancelario es gravado sobre condiciones determinadas de la mercadería importada como pueden ser medidas, peso, o cantidad, como por ejemplo \$5 por cada kilo de ropa.

Mixto: este es aquel que está compuesto por el Ad-valorem y el Específico, pero son aplicados en conjunto siempre y cuando no supere la cantidad establecida.

Compuesto: se aplica de la misma manera del mixto pero de forma conjunta, es decir no hay límites de valor o un precio techo.

2.6.7. Barreras no arancelarias

Son disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un determinado país, existen dos tipos de barreras arancelarias: (Pro Ecuador, 2012)

- Barreras Sanitarias, el objetivo de estas barreras es evitar el ingreso de mercadería que pueda dañar la salud de las personas.
- Barreras Técnicas, son los requisitos que debe cumplir un producto para poder ingresar a un determinado mercado.

2.7. Mercado objetivo

2.7.1. Breve reseña histórica de Países Bajos

Su nombre oficial es Reino de los Países Bajos, es un país europeo más conocido como Holanda. Esto es porque entre 1588 y 1795 el área donde se encuentra ubicado actualmente Países Bajos era la república de los Siete Países Bajos Unidos, la república fue conquistada por tropas francesas en 1795 convirtiéndola en la república Bátava. Napoleón nombró rey a su hermano Luis en 1806, es así como se constituyó el Reino de los Países Bajos. Después de la derrota de Napoleón Países Bajos siguió siendo un reino, fue entonces que la zona denominada Holanda fue la que más aportó a la riqueza y a la economía de toda la nación, razón por el cual su nombre se utiliza para referirse a todo el país. (Holland, s.f.)

El país tiene aproximadamente 17 millones de habitantes (2016), está constituida por doce provincias y los territorios en el extranjero de Aruba, Curazao y San Martín, además de las Islas de Bonaire, Saba y San Eustaquio situadas en el territorio de ultramar en la zona del Caribe. (Holland, 2016)

Es un país atrayente cuando se trata de hacer negocios con empresas locales o extranjeras debido a su ubicación estratégica y su organizada infraestructura, estas son

algunas de las razones por las cuales varias empresas extranjeras tienen establecidos sus negocios en este país. (embassyecuador)

Figura 8 Países Bajos-Mapa



Fuente: (Proel, s.f.)

A continuación en la tabla 8 se muestran datos relevantes del Reino de los Países Bajos.

Tabla 8 Información relevante del Reino de Países Bajos

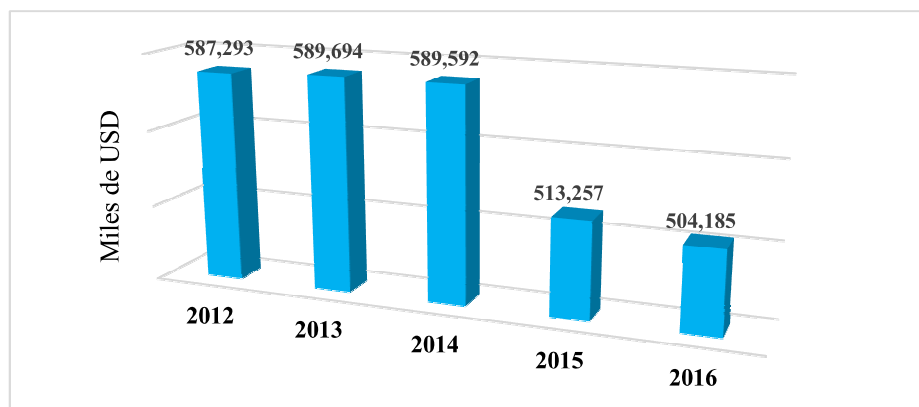
Jefe del Estado	Willem-Alexander
Forma de Gobierno	Monarquía Constitucional/Democracia Parlamentaria
Sede del Gobierno	La Haya
Capital	Ámsterdam
Superficie	41,543 km ²
Ubicación	Europa Occidental, el Mar del Norte, frontera con Bélgica y Alemania
Clima	Marítimo templado
Idioma	Holandés y Frisón (solo en la provincia de Frisia), Inglés: 85% de la población

Destinos más importantes para las exportaciones	Alemania, Bélgica, Reino Unido y Francia
Moneda oficial	Euro €
PIB 2016	175.196 millones de euros/ 195.624 millones de \$

Fuente: Embassyecuador
Elaborado por: Saltos, María

Gráfico 3 Evolución de las exportaciones de Países Bajos al Mundo

2.7.2. Evolución de las exportaciones de Países Bajos al mundo 2012-2016



Fuente: TradeMap
Elaborado por: Saltos, María

En el gráfico 3 se puede observar la evolución de las exportaciones realizadas por Países Bajos al mundo dentro del período del 2012-2016, teniendo un decrecimiento en los dos últimos años.

2.7.3. Principales destinos de las exportaciones realizadas por Países bajos.

Tabla 9 Principales países que importan desde Países Bajos.

Importadores	Valor exportada en 2015 (miles de USD)	Participación de las exportaciones para Países Bajos (%)
Alemania	110.035.671	23,2
Bélgica	49.441.459	10,4
Reino Unido	42.261.732	8,9

Francia	38.172.637	8,1
Estados Unidos	20.046.255	4,2
Italia	19.654.376	4,1
España	13.738.137	2,9
Polonia	11.347.603	2,4
China	9.477.309	2
Suecia	8.675.984	1,8

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Saltos, María

Como se puede observar en la tabla 9, las exportaciones de los Países Bajos al mundo durante el año 2015 arrojaron como resultado que el principal país de destino de sus exportaciones es Alemania con un Valor que supera los 110 millones de dólares con una participación del 23,2% seguido de Bélgica y Reino Unido con 10.4% y 8,9% respectivamente.

2.7.4. Principales proveedores de Países Bajos-2016

Los principales países que exportaron a Países Bajos en el año 2016 son los que se enlistan en la tabla 10.

Tabla 10 Principales países que exportan a Países Bajos
Unidad: Miles de dólares

Exportadores	2016
Alemania	75.008.448
China	71.129.508
Bélgica	42.023.815
Estados Unidos de América	39.038.881
Reino Unido	24.451.966
Categoría especial	18.782.267
Federación de Rusia	18.441.994
Francia	17.670.408
Japón	10.965.735
Italia	10.302.592

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Saltos, María

Como se puede observar en la tabla 10 el principal proveedor de Países Bajos es

Alemania, según los datos de TradeMap se registró más de 75 billones de dólares en las exportaciones desde Alemania hacia Países Bajos. En el décimo lugar de las principales importaciones realizadas por Países Bajos en el año 2016 proviene de Italia con más de 10 billones de dólares. Esto quiere decir que la mayoría de productos importados por Países Bajos proviene de países también de la Unión Europea.

Según datos de TradeMap Ecuador ocupó en el 2016 el puesto número 68 de los países que proveen a Países Bajos.

2.7.5. Relaciones Comerciales entre Ecuador y Países Bajos

Países Bajos es uno de los Estados miembros fundadores de la Unión Europea, y Ecuador tiene suscrito actualmente un acuerdo comercial firmado el 11 de Noviembre del 2016 en Bruselas, siendo un socio muy importante para sus exportaciones no petroleras gracias a los beneficios arancelarios.

Según cartilla publicada por el Ministerio de Comercio exterior donde detalla que el Acuerdo de la Unión Europea permite el ingreso sin aranceles de varios productos agrícolas y otros productos. Algunos de esos productos darán beneficios a pequeños productores tanto de las provincias de la Costa como de la Sierra, en el caso de los pequeños productores de plátano, cacao, brócoli, café y la quinua. (COMEX, 2014, p. 7)

El comercio entre Ecuador y los Países Bajos entre el 2011 y el 2016 arrojan como resultado las siguiente balanza comercial, detallada en la tabla 11.

Tabla 11 Balanza Comercial Ecuador-Países Bajos entre los años 2012 y 2016

Años	2012	2013	2014	2015	2016
Transacciones	<u>FOB miles</u>	<u>FOB miles</u>	<u>FOB miles</u>	<u>FOB miles</u>	<u>FOB miles</u>
	<u>de USD</u>	<u>de USD</u>	<u>de USD</u>	<u>de USD</u>	<u>de USD</u>
Exportaciones	328153,13	425148,10	521614,20	460294,90	422630,70
Importaciones	201072,14	212181,20	356271,00	271083,90	171393,80
Balanza Comercial	127080,99	212966,90	165343,20	189211,00	251236,90

Fuente: (BCE, 2017)

Elaborado por: Saltos, María

En la Tabla 11 muestra que las exportaciones desde el Ecuador hacia los Países Bajos fueron en aumento durante el período del 2012 al 2014 pero que durante los años del 2015 y 2016 se muestra una disminución en comparación con las exportaciones registrada en el

año 2014. En el caso de las importaciones que realizó Ecuador desde los Países Bajos disminuyó significativamente en el año 2016.

2.8. Información general del mercado

2.8.1. Aduana

Al igual que los demás países de la Unión Europea, Países Bajos aplica el Arancel Aduanero Común e Integrado, la Correspondiente Nomenclatura, y los acuerdos de comercio preferencial. (Pro Ecuador, 2016, p. 8)

Para los productos que son importados por terceros países son controlados por la siguiente autoridad aduanera:

Belastingdienst está encargada de la administración aduanera (impuestos y aduana).

Página Web: <http://www.belastingdienst.nl>.

Para la seguridad alimentaria la encargada es Nederlandse Voedsel and Waren Autoriteit que en español es traducido como Autoridad para la Seguridad Alimentaria y Productos de Consumos.

El organismo de Normalización en Países Bajos es Instituto de Normalización (Nederlands Normalisatie-instituut).

Certificaciones

- **Comercio Justo**

El programa de Comercio Justo trabaja para mejorar el acceso a los mercados y las condiciones comerciales para los pequeños productores y trabajadores en plantaciones agrícolas. Para alcanzar esto, el Comercio Justo contempla un precio mínimo garantizado por el producto que se exporta, más un premio, dinero que las organizaciones de productores deberán usar para mejorar las condiciones de la comunidad. En el caso de la producción en plantaciones, el propósito central es mejorar las condiciones laborales de los trabajadores. La certificación la otorga la Organización Internacional de Comercio Justo (Fairtrade Labelling Organizations Internacional-FLO), una organización encargada de establecer los requisitos del Comercio Justo y certificar. (FAO, 2003, p. 8)

Frade Trade está creciendo en Holanda tiene varias marcas que incluye ‘Fair Trade’ productos entre esas están: De Nieuwe Band, Naturecrops, Joannusmolen, Bio+ y SUMM.

Max Havelaar es una organización Holandesa de etiquetado de comercio justo (Pro Ecuador, 2013)

2.8.2. Etiquetado

Según datos de PROECUADOR (2013), la información mínima que debe contener en el envase exterior es:

- Nombre del producto;
- Identificación del lote;
- Nombre y dirección del fabricante, envasador, distribuidor o importador;
- Fecha de duración mínima o la fecha de caducidad;
- Instrucciones de almacenamiento.

La información obligatoria en los documentos comerciales o en el embalaje exterior debe ser:

- Lista de ingredientes (en orden decreciente de peso);
- Cantidad neta (en unidades métricas);
- El lugar de origen o de procedencia en que su omisión pudiera inducir a error al consumidor;
- Instrucciones de uso deben ser incluidos para permitir el uso adecuado del producto alimenticio;
- Una declaración nutricional;
- Información alérgica. (Pro Ecuador, 2013)

Figura 9 Etiquetado



Fuente: (Pro Ecuador, 2013)

El etiquetado en Países Bajos es muy importante, adicional a la información ya mencionada: el idioma debe estar en holandés, el tamaño del producto debe ser entre 250 a 500 gramos (los paquetes de consumo no superan 1kg), los materiales deben de ser: bolsas de plásticos, o plástico en una caja de cartón, su diseño debe hacer referencia al producto o al origen del mismo, en este caso la quinua, el país o la región o una característica tradicional. (Pro Ecuador, 2013)

2.8.3. Entrega y disponibilidad de los productos de consumo

2.8.3.1. Transporte

- ✓ Productos deben ser transportados en caja o paletas;
- ✓ Distribución por camiones de carretera;
- ✓ Almacenado en los grandes y eficientes centros de distribución;

2.8.3.2. Condiciones de entrega

Para productos al granel: generalmente FOB puerto de origen, el flete marítimo. Para productos a los mayoristas y minoristas: DDP, entrega por paleta (es importante tener un intermediario para el almacenamiento).

2.8.3.3. Plazos de entrega

Depende de la negociación con el cliente por ejemplo:
Transporte marítimo Guayaquil –Rotterdam, que tiene un tiempo de tránsito de 4 a 5 semanas. (Pro Ecuador, 2013)

2.8.3.4. Condiciones de pago

Los importadores en Europa generalmente eligen tener cuenta abierta, en Países Bajos comúnmente negocian el pago dentro de los 30 días de la factura, otro medio de pago que es muy utilizado es el de pre-pago (Cash Against Documents) y en pocos casos se utiliza el pago con una carta de crédito. (Pro Ecuador, 2013)

Es importante aclarar que una cuenta abierta se refiere a que existe una buena relación entre importador y exportador y que el importador cuenta con un excelente nivel de crédito con el exportador que se encargará de enviar la mercancía sin requerir una garantía de pago.

2.8.3.5. Muestras, comunicación y Marketing

Según datos de Pro Ecuador (2013) los siguientes puntos son muy importante de considerar:

- El envío de muestras generalmente es realizado para el establecimiento de primeros contactos, las cuales deben ser representativas y registrada en una base de datos.
- Para la gestión de relación con los clientes es preferible planificar reuniones periódicas, otra oportunidad para reunirse son las ferias comerciales.
- Uno de los requisitos del marketing es contar con una página web.
- Los exportadores de los productos de consumo deben tener catálogos o folletos con la información del producto, imágenes y punto de venta exclusivo.
- Redes sociales como LinkedIn es muy utilizada para mantener las relaciones comerciales, para la comunicación de los minoristas con los consumidores el Facebook y el Twitter es usado frecuentemente.

2.8.4. Documentos de Importación

El DUA (Documento Único Administrativo) es el documento utilizado para realizar las importaciones en los países de la Unión Europea, documento presentado a través de un sistema automático conectado a la Aduana o en las oficinas aduaneras designadas. (Pro Ecuador, 2016, p. 9)

Junto con la DUA deben ir adjuntos los siguientes documentos:

- ✓ Prueba de Origen (Para la aplicación de las preferencias arancelarias).
- ✓ Factura Comercial.
- ✓ Certificado de la naturaleza del producto. (específica)
- ✓ Certificado de Inspección: fitosanitaria, sanitaria y veterinaria.
- ✓ Declaración del Valor en Aduana
- ✓ Certificados CITES (regula el comercio de animales y plantas salvajes).
- ✓ Documento que permitan justificar la solicitud Inclusión en un contingente arancelario.
- ✓ Documentos justificando la solicitud de exención de IVA,
- ✓ Entre otros documentos requeridos para a efectos de los impuestos especiales. (Pro Ecuador 2016, pp. 9 y 10)

2.9. Mercado Holandés

En Holanda los productos orgánicos tienen excelente demanda en las personas con interés de cuidar su salud alimentaria.

La quinua es un producto apetecido por su alto valor nutritivo y libre de gluten ya que sustituye a alimentos como el arroz, el trigo y la carne. Es usado en ensaladas, cereales y en productos de panadería. La quinua y sus productos con valor agregado pueden ser encontrados en tiendas orgánicas y tiendas de salud. (Pro Ecuador, 2013)

2.9.1. Perfil del consumidor

Según datos de Pro Ecuador 2013 en documento publicado como: Quinua en Países Bajos (Holanda) el perfil del consumidor es el siguiente:

Tabla 12 Perfil del consumidor de la quinua en Países Bajos

Perfil del Consumidor	
Género	Femenino (80%)
Edad	35-45 años
Educación	Superior
Tipo	De moda, mayores ingresos
Necesidad Especial	Dieta especial, celíaca (sin gluten), atléticos
Interés Social	Medio ambiente, equidad social, comercio justo, autenticidad
Interés de Salud	Alimentos orgánicos y naturales, 'súper alimentos'

Fuente: (Pro Ecuador, 2013)

Como se puede observar en la tabla 12 las mujeres son las personas que más consumen el 'súper alimento' llamado quinua, por lo tanto es un mercado potencial para la quinua y sus elaborados. El consumo per cápita de quinua en Países Bajos es de 24 gramos al año y el consumo nacional llega a 400 toneladas aproximadamente.

2.9.1.1. Formas de consumo de la quinua

Existen muchas maneras de consumir la quinua, gracias a la existencia de productos elaborados que existen para su consumo, como por ejemplo:

Tabla 13 Formas de consumo de la quinua en Países Bajos

Quinua Producto	Importancia del producto	Descripción
Perla	1	Lo más común, quínoa semilla regular
Quinua cereal	1	Varias Marcas
Harina de quinua	2	Como ingredientes para pan o panqueque
Copos de quinua	2	Marcas de halm, NatureCrops
Crackers	2	Algunas marcas de Francia (p. ej. Pain des fleurs)
Pasta	2	Varias Marcas
Quinua pre-cocido (gelatinizada)	3	Marcas NatureCrops
Harina de quinua al instante	3	Marca Danival
Galletas	2	Varias Marcas
Acompañados para ensaladas	1	Igual a quínoa regular
Barras energéticas	3	Algunas marcas (p. ej. NatureCrops)
Leche de quinua	3	Marca Ecomil
Alimentos para bebés	3	Marca Biobim
Suplemento alimenticio	3	Marca Springfield
Cerveza	3	Marca Mongozo

Fuente: (Pro Ecuador, 2013)

En la tabla 13 se puede observar que existen varios productos elaborados de quinua y según la importancia del producto: 1 es muy común, 2 regular y 3 menos común. Estos productos son más consumidos por personas preocupados por su alimentación y es muy importante recordar que los consumidores prefieren la comodidad de los supermercados convencionales, donde puedan encontrar productos surtidos y a precios cómodos.

2.9.2. Empresas importadoras de quinua y sus elaborados en Países Bajos

De acuerdo a (Pro Ecuador, 2013) los principales importadores de quinua y elaborados de quinua en Holanda se enfocan en comercio orgánico, como los que se menciona a continuación:

- DO-IT B.V. DUTCH ORGANIC INTERNATIONAL TRADE
- TRADIN ORGANIC AGRICULTURE B.V.
- DOENS FOOD INGREDIENTS B.V.
- LENERSAN POORTMAN
- RHUMVELD WINTER & KONIJN
- UDEA
- NATUDIS

2.9.2.1. Canal de comercio en Países Bajos

Para los productos que tienen valor agregado, especialmente aquellos productos para el consumo final el punto clave de entrada son los consumidores y existen cuatro tipos:

1. Importadores de productos terminados, que suministran a otros distribuidores;
2. Distribución de los mayoristas que venden directamente a los puntos de venta;
3. Organizaciones supermercados (con centros de distribución);
4. Organizaciones de servicio alimental. (Pro Ecuador, 2013)

Tabla 14 Canales de Comercio en Países Bajos

Supermercados	
Albert Heijn	Participación de mercado 33,7% (2012) 850+ tiendas
Jumbo	Participación de mercado 21,6% (2012), 350 tiendas
Supermercados Orgánicos	
Ekoplaza	62 tiendas, creciendo muy prominente
Estafette	18 tiendas y creciendo
Marqt	6 tiendas, creciendo, segmento exclusivo
Organic	4 tiendas, empezó en el 2014 en Ámsterdam y alrededores
Goody Foods	5 tiendas, menos rentable
Tiendas de Salud	
De Tuinen	124 tiendas, enfoque en la salud y productos de relaxo
G&W	90 tiendas, enfoque a la salud
DIO (Drugstore)	170 tiendas, droguería local, alimento no tiene enfoque principal
Natuurwinkle	15 tiendas, menos rentable

Fuente: (Pro Ecuador, 2013)

En la tabla 14 se puede visualizar los canales de comercio por medio de los cuales se pueden comercializar la quinua y sus productos elaborados.

Tabla 15 Cantidad de detallistas por ciudad

	Ámsterdam	Rotterdam	La Haya	Utrecht	Eindhoven
Albert Heijn (AH)	50+	20+	20+	15+	10+
Jumbo	6	6	5	6	7
Ekoplaza	11	1	4	2	2
Marpt	3	2	1	0	0
Estafette	4	0	1	1	0
De Tuinen	9	6	3	3	3
G&W	3	2	2	0	2
DIO	4	0	4	2	3
Natuurwinkle	0	0	0	1	0
Goody Foods	0	0	0	0	0
Organic	2	0	0	0	0

Fuente: (Pro Ecuador, 2013)

Elaborado por: Saltos, María

Tal y como lo muestra la tabla 15 Ámsterdam es una de las principales ciudades con mayor número de detallista en Países Bajos con más de 50 tiendas de Albert Heijn convirtiéndolo en unos de los principales detallistas a nivel nacional de productos orgánicos alimenticios.

2.9.2.2. Canales principales para la distribución de la quinua

UDEA, Natudis son canales especializados en el mercado orgánico y minoristas. Dentro del mercado convencional están los supermercados Albert Hijn y Jumbo que son los mercados masivos y no de importación, lo cual cuando se introduce en un mercado como este es poco probable que las cadenas especializadas quieran comercializar el mismo producto. (Pro Ecuador, 2013)

Un dato muy importante de destacar, es la existencia de la integración entre la producción y la distribución y venta al por menor, los grandes detallistas mantienen una gran parte del poder en la industria alimentaria. Dentro de las cadenas minoristas convencionales la atención puede indicar que la quinua llega a ser un producto no corriente, creando un mercado para la quinua no orgánica también. (Pro Ecuador, 2013)

2.10. Formas de hacer negocio en Países Bajos

Las empresas holandesas tienen un proceso de decisión descentralizado, es decir que los gerentes de compra tienen suficiente autoridad para realizar la selección de los proveedores y la compra. (Pro Ecuador, 2013)

Según información publicada por Pro Ecuador, 2013 la cultura de negocios en Países Bajos tiene los siguientes aspectos:

- Los minoristas también mantienen un proceso descentralizado al igual que los importadores.
- La actitud que se mantiene hacia las empresas extranjeras es abierta, ya que los holandeses son directos, liberales y comparten un sentimiento de igualdad.
- El primer contacto se puede realizar por correo electrónico o telefónicamente, se sugiere una llamada, ya que es más eficaz.
- Las reuniones se deben confirmar mediante un correo electrónico.
- Los profesionales en su mayoría tienen un conocimiento del inglés y en ocasiones también idiomas como el francés, alemán, español e italiano.

2.11. MARCO CONCEPTUAL

Aforo: acto de determinación tributaria a cargo de la administración aduanera. En un proceso aduanero de importación o de exportación, se puede asignar el canal de aforo físico, documental, o automático.

Aminoácidos: compuestos orgánicos que se combinan para formar proteínas, el cuerpo humano utiliza los aminoácidos para producir las proteínas ayudando al cuerpo a la descomposición de los alimentos, reparar tejidos corporales, crecer entre otras funciones corporales. Los aminoácidos son la base de todo proceso vital ya que sus principales funciones son el óptimo transporte de los alimentos y la optimización del alimento de los nutrientes tales como el agua, proteínas, grasas, carbohidratos vitaminas y minerales.

Competitividad: este término nació con la globalización la misma que es imprescindible debido a que cada día los actores que intervienen en el desarrollo de los países exigen eficiencia con el objetivo de optimizar los resultados. Las alianzas estratégicas coadyuvan a mejorar la competitividad.

Estandarización: hace referencia cuando se ha establecido y aceptado un modo o método la cual este debe seguirse para la realización de una determinada función, actividad o proceso.

Exportación: actividad del comercio internacional, que se basa en vender un producto o servicio de un país hacia otro país. Las exportaciones realizadas por un país aportan al crecimiento económico del mismo, motivo por el cual un país debe buscar que sus exportaciones sean mayores que sus importaciones.

Globalización: el fenómeno que no se puede evitar en la historia humana que ha acercado el mundo a través del intercambio de bienes y productos, información, conocimientos y cultura, es también un proceso caótico que requiere ajustes y plantea desafíos y problemas importantes.

FAO. - La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, mundialmente conocida como FAO (por sus siglas en inglés: Food and Agriculture

Organization), es un organismo especializado de la ONU que dirige las actividades internacionales encaminadas a erradicar el hambre.

Importación: actividad del comercio internacional, que realiza un país para obtener recursos, productos o servicios provenientes de otro país, debido a que no son comercializados dentro de su país, o se encuentra de manera escasa.

Logística: es el proceso que planifica, realiza y controla eficientemente el flujo de materias primas, inventarios, productos terminados, servicios entre otros desde el punto de origen hasta el consumidor. En otras palabras es la actividad que consiste en el manejo de la cadena de abastecimiento desde la fabricación del producto (materia prima) hasta su adquisición por el consumidor final.

Legislación Aduanera: es la normativa, leyes y cuerpo legal existente que regula el comercio exterior y las operaciones que se generan en la aduana.

Matriz Productiva. - es el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A esto se le suma los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos.

Monómeros.- compuesto de bajo peso molecular pudiendo unirse a otras pequeñas moléculas formando macromoléculas de largas cadenas que son conocidos como polímeros.

Pseudocereal: son plantas que tienen hojas anchas, aunque no pertenece a la familia de los cereales son considerados como uno de estos por sus usos y propiedades similares a la de estos. En el mundo hay varios pseudocereales sus principales productores se encuentran en América latina. Los principales pseudocereales son la quinua y el amaranto por ser los más conocidos y consumidos, además calificados por la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) como únicos debido a su alto nivel nutricional por sus cualidades de sustituir las proteínas de origen animal y ser muy ricos en nutrientes.

Quinua: también puede ser llama quínoa o kinwa es un pseudocereal que pertenece a la subfamilia *Chenopodioideae* de las amarantáceas. Es un grano que es cultivado en los Andes

de los países de Bolivia, Perú, Ecuador, Argentina, Chile, Colombia, Estados Unidos entre otros países. Es denominado pseudocereal porque no está dentro de la familia de gramíneas en donde se encuentran los cereales tradicionales, pero su uso es de un cereal por su alto contenido en almidón.

Sapotina: es un compuesto que contiene componente tóxico, el cual si se lo ingiere en grandes cantidades es perjudicial a la salud. De acuerdo a la FAO si se ingiere sapotina tiene como efecto principal afectar el nivel del colesterol en la sangre y el hígado, causando un problema en la absorción de nutrientes.

2.12. MARCO LEGAL

2.12.1. Constitución de la República del Ecuador

-Art. 281.- De acuerdo a lo que establece el presente Artículo, la Soberanía constituye un objetivo estratégico y una obligación del estado que garantice a las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcanzar la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados de manera permanente.

Por lo tanto, será responsabilidad del estado:

1. Impulsar la producción, transformación agroalimentaria y pesquera de las pequeñas y medianas unidades de producción comunitarias y de la economía social y solidaria.
2. Adoptar políticas fiscales, tributarias y arancelarias que protejan al sector agroalimentario y pesquero nacional, para evitar la dependencia de importaciones de alimentos.
3. Prevenir y proteger a la población del consumo de alimentos contaminados o que pongan en riesgo su salud o que la ciencia tenga incertidumbre sobre sus efectos.

-Art. 304 Dentro de los objetivos de la política comercial podemos destacar:

1. Para cumplir con el objetivo estratégico del Plan Nacional de Desarrollo se debe desarrollar, fortalecer y dinamizar el mercado interno.
2. Lograr la inclusión de la economía del país en la economía mundial, tomando las acciones pertinentes que permita ejecutarlo.
3. Aumentar la producción nacional fortaleciendo el aparato productivo.

-Art. 306.- Conforme a lo estipulado en este Artículo el Estado impulsará las exportaciones con responsabilidad ambiental, y sobre todo aquellas que generarán más plazas de empleo y valor agregado, con preferencias las exportaciones de los productores del sector artesanal.

2.12.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)- Libro IV y V

Art. 154.- Exportación Definitiva. – Es el régimen aduanero (40) que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación fuera del territorio aduanero comunitario o una zona de desarrollo económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en la norma legal vigente. (COPCI, 2010)

2.11.3. Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (RCOPCI)

Libro V

Art. 158.- Exportación Definitiva.- podrán ser objeto de exportación las mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE), debidamente transmitida y presentada ante la Autoridad Aduanera. (RCOPCI, 2011)

2.11.4. Plan Nacional del Buen Vivir

Dentro de los objetivos del plan nacional del buen vivir impulsado por el gobierno de la Revolución Ciudadana es importante resaltar el objetivo 10 como base legal del presente proyecto.

Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva

10.6. Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la matriz productiva.

En el literal b hace énfasis en impulsar la oferta productiva de los sectores prioritarios, incluyendo el cultural potenciando así sus encadenamientos productivos, diversificando los mercados de destinos, entre otros como fortalecer el comercio electrónico, los servicios postales y la integración regional. (SENPLADES, 2013)

Los elementos de dicha transformación orientan a incentivar la producción nacional incorporando valor agregado logrando la inserción estratégica en la economía mundial y evitar la dependencia de importar alimentos.

2.11.5. Transformación de la Matriz Productiva

Entre los cuatro ejes de la matriz productiva el que se utiliza para el presente proyecto es el eje número 4, donde se hace énfasis al fomento de las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos – particularmente de la economía popular y solidaria-, o que incluyan mayor valor agregado –alimentos frescos y procesados, confecciones y calzados, turismo-. Diversificando y ampliando los destinos internacionales de los productos nacionales. (SENPLADES, 2012)

2.11.6. Ley de Régimen Tributario Interno

En Ecuador las exportaciones realizadas graban tarifa 0%

-Art. 55.- Transferencias e importaciones con tarifa cero.- Tendrán tarifa cero las transferencias e importaciones de los siguientes bienes:

8. Los que se exporten. (Dirección Nacional Jurídica, 2016)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipos de Investigación

3.1.1. Investigación Exploratoria

Este tipo de investigación es usada cuando un determinado problema o temática no ha sido analizado o abordado profundamente, mediante la cual se utiliza como referencia análisis, datos y estadísticas para tener así una idea más ajustada acerca del tema. La investigación exploratoria no pretende establecer las conclusiones del tema investigado pero si sirve de base para obtener resultados que conlleven a las conclusiones apropiadas.

En el presente trabajo investigativo fue necesario tomar información proveniente de entidades públicas que proporcionaron datos reales vinculados al tema investigado, tales como el BCE, SENAE, INEN, MIPRO, demás organismos y entes pertinentes que proporcionaron información relevante y significativa para el desarrollo de esta investigación.

3.1.2. Investigación Descriptiva.

La investigación descriptiva permite observar y describir el comportamiento del objeto investigado, mediante la recolección de datos y analizar los resultados obtenidos.

3.2. Enfoque de la Investigación

Enfoque cualitativo

Dentro del presente trabajo de investigación se utilizó el método cualitativo que tiene como fin describir las cualidades de un fenómeno. Este tipo de enfoque también se utiliza en investigación de mercado, además que se sigue un modelo de investigación flexible porque la investigación o estudio se inicia con interrogantes vagamente formuladas.

3.3. Técnicas de Investigación

Una de las técnicas más utilizadas en este tipo de investigación son los estudios bibliográficos, la cual se empleó mayormente en el marco teórico y otros puntos relevantes del presente trabajo investigativo. Esta técnica permite la recolección de datos provenientes de fuentes confiables.

Para obtener datos que respalden la investigación, se empleó la técnica de la encuesta y la entrevista las cuales se encargan de la búsqueda sistemática que proveyó dicha

información, analizando los datos obtenidos para proceder con la tabulación e interpretación de tablas y gráficos estadísticos.

La encuesta se dirigió a un grupo focal o “focus group”, la cual su principal característica es que sus participantes son un número de entre 6 a 12 personas que tienen experiencia en el tema objeto de la investigación.

3.3.1 Población y muestra

Se realizó la encuesta a 6 exportadores de quinua y productos elaborados, además se realizó la entrevista al Gerente General de Andes Kinkuna SA.

3.3.1.1. Entrevista al Gerente General de la Empresa Andes Kinkuna S.A. para el producto quinua hidrolizada.

1. ¿De qué manera la empresa obtiene la materia prima (quinua) para la elaboración del producto terminado?

Nosotros somos acopiadores, la quinua la compramos a las familias de agricultores de la zona la cual previamente le proporcionamos información para estandarizar la semilla de la quinua, de esta manera garantizamos la calidad de la semilla.

2. ¿Cuál es el precio de la quinua en el mercado nacional e internacional?

El precio de la quinua por cada quintal va desde los \$100 hasta los \$160 en el mercado local y bordea los \$200 en el mercado internacional.

3. ¿Cuál es la producción mensual de la quinua hidrolizada?

La producción varía entre las 5 a 7 toneladas al mes

4. ¿Ha pensado Ud. en la exportación de su producto a países de la Unión Europea? ¿Y por qué?

Estamos considerando seriamente la idea, debido a la vigencia del acuerdo multipartes que mantiene Ecuador.

5. ¿Cree Ud. que su empresa tenga la capacidad productiva para una posible exportación hacia un país europeo?

En este caso debemos analizar la situación productiva actual de la empresa, para pensar en una futura exportación de nuestro producto hacia un mercado muy exigente.

6. ¿Qué cualidades cree Ud. que tiene su producto para lograr la aceptación en un país europeo?

La calidad en los procesos de producción y con la tecnología implementada en cada uno, adicional que la quinua es considerado para la FAO como un superalimento que está revolucionando y la demanda está en aumento en los países europeos.

7. ¿Qué perspectiva tiene Ud. de que su producto, pueda ser reconocido en el extranjero?

Considero que es un producto que puede ir creciendo poco a poco en el mercado extranjero, ya que el consumo por los productos elaborados y orgánicos está en aumento, y la quinua hidrolizada es un suplemento alimenticio que es fácil de digerir aportando a una vida saludable y plena.

8. ¿Cómo considera Ud. la idea de elaborar un plan de exportación de la quinua hidrolizada hacia el mercado holandés?

Un plan de exportación hacia un mercado europeo nos aportaría de manera significativa, ya que este tipo de investigación recopila mucha información de un mercado muy poco conocido para nosotros.

9. ¿Cuál considera Ud. un obstáculo para realizar la exportación de su producto al mercado holandés?

La gran competencia que existe para lograr la aceptación en el mercado europeo.

10. ¿Qué ventaja cree Ud. que tiene para ingresar al mercado holandés con su producto?

Nuestro producto es 100% orgánico y aporta de manera significativa a la salud.

En la Tabla 16 se muestra las empresas exportadoras de quinua y sus elaborados, estas aportaron con la encuesta para obtener los resultados que serán posteriormente analizados.

Tabla 16 Empresas exportadoras a encuestar

Exportadores	Dirección	Teléfono
	Llano grande- José Hernández s/n e Inga Huaycu Quito-Pichincha	(02)2012585-2012997
	Moro S26-365 y Rumichaca (Junto al Estadio del Aucas. Quito- Pichincha	(02) 2670925
	Mallorca N24-275 y Av. La Coruña	(02)252361-259401
CORPORACION PAKTA MINTALAY	Ulpiano Páez N20-27 y 18 de septiembre Quito- Pichincha	(02) 2559711
	Panamericana Norte S/N Quito-Pichincha	(02) 2909979
	Domingo Rengifo N74-29 y Antonio Basantes	(02) 2477004

Fuente: (Pro Ecuador, 2017)
Elaborado por: Saltos, María

3.4. Encuesta a los exportadores:

CEREALES ANDINOS

1. ¿Pertenece usted alguna asociación o consorcio de exportadores de Quinua?

SI*

NO

Menciónela*: Consortio Ecuatoriano de quinua

2. ¿La empresa cuenta con un departamento de comercio exterior?

SI

NO

3. ¿Quién asesora a la empresa en temas aduaneros?

Despachador de aduana

PROECUADOR

Nadie

4. Las exportaciones que usted realiza son en:

A Granel

Producto elaborado*

Ambos

Especifique* Hojuelas, harina, cereales con quinua y granola con quinua

5. Las exportaciones que usted realiza ¿a qué mercado está dirigido?

Estados Unidos

América Latina

Países europeos

Otros*

Especifique* Sudáfrica

6. **¿Considera que la demanda de la quinua y sus elaborados en el mercado internacional ha ido en aumento?**

SI

NO

7. **¿Qué criterio utiliza para la fijación de precios de exportación (de su(s) producto(s))?**

Costos de producción

Precio de la competencia

Volumen de la demanda

Otros*

Especifíquelo* _____

8. **De acuerdo a su experiencia en la exportación de quinoa y/o sus derivados ¿cree usted que la exportación de quinua hidrolizada a un mercado europeo es viable?**

SI

NO

¿Por qué?: Porque en los países europeos es tendencia los productos orgánicos que aporten a la salud, incluso aún más si es un producto que se digiere fácilmente es decir sin cocinar o elaborar, como es el caso de los productos hidrolizados.

FUNDACIÓN MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC COMERCIALIZANDO COMO HERMANOS

1. ¿Pertenece usted alguna asociación o consorcio de exportadores de Quinoa?

SI*
NO

Menciónela* Consortio Ecuatoriano de exportadores de quinoa

2. ¿La empresa cuenta con un departamento de comercio exterior?

SI NO

3. ¿Quién asesora a la empresa en temas aduaneros?

Despachador de aduana
PROECUADOR
Nadie

4. Las exportaciones que usted realiza son en:

A Granel Producto elaborado* Ambos*

Especifique* _____

5. Las exportaciones que usted realiza ¿a qué mercado está dirigido?

Estados Unidos
América Latina
Países europeos
Otros*
Especifique* _____

6. **¿Considera que la demanda de la quinua y sus elaborados en el mercado internacional ha ido en aumento?**

SI

NO

7. **¿Qué criterio utiliza para la fijación de precios de exportación (de su(s) producto(s))?**

Costos de producción

Precio de la competencia

Volumen de la demanda

Otros

Especifique* _____

8. **De acuerdo a su experiencia en la exportación de quinoa y/o sus derivados ¿cree usted que la exportación de quinua hidrolizada a un mercado europeo es viable?**

SI

NO

¿Por qué? Nosotros tenemos experiencia exportando a países europeos tales como Alemania, España e Inglaterra, y en estos países consumo por productos orgánicos y complementos alimenticios están en aumento.

FONDO ECUATORIANO POPULORUM PROGRESSIO-FEPP

1. ¿Pertenece usted alguna asociación o consorcio de exportadores de Quinoa?

SI*
NO

Menciónela* _____

2. ¿La empresa cuenta con un departamento de comercio exterior?

SI NO

3. ¿Quién asesora a la empresa en temas aduaneros?

Despachador de aduana
PROECUADOR
Nadie

4. Las exportaciones que usted realiza son en:

A Granel Producto elaborado* Ambos*

Especifique* Harina de quinoa y quinoa orgánica

5. Las exportaciones que usted realiza ¿a qué mercado está dirigido?

Estados Unidos
América Latina
Países europeos
Otros*
Especifique* _____

6. **¿Considera que la demanda de la quinua y sus elaborados en el mercado internacional ha ido en aumento?**

SI

NO

7. **¿Qué criterio utiliza para la fijación de precios de exportación (de su(s) producto(s)?)**

Costos de producción

Precio de la competencia

Volumen de la demanda

Otros

Especifíquelo* _____

8. **De acuerdo a su experiencia en la exportación de quinua y/o sus derivados ¿cree usted que la exportación de quinua hidrolizada a un mercado europeo es viable?**

SI

NO

¿Por qué? Nuestras exportaciones están dirigidas a España e Italia y tenemos conocimiento que los europeos tienen interés por los productos orgánicos incluso con valor agregado, ellos consideran estos productos una tendencia, por lo tanto considero que la quinua hidrolizada puede tener buena aceptación en este mercado.

CORPORACIÓN PAKTA MINTALY

1. ¿Pertenece usted alguna asociación o consorcio de exportadores de Quinoa?

SI*

NO

Menciónela* _____

2. ¿La empresa cuenta con un departamento de comercio exterior?

SI*

NO

3. ¿Quién asesora a la empresa en temas aduaneros?

Despachador de aduana

PROECUADOR

Nadie

4. Las exportaciones que usted realiza son en:

A Granel

Producto elaborado*

Ambos*

Especifique* _____

5. Las exportaciones que usted realiza ¿a qué mercado está dirigido?

Estados Unidos

América Latina

Países europeos

Otros*

Especifique* _____

6. **¿Considera que la demanda de la quinua y sus elaborados en el mercado internacional ha ido en aumento?**

SI

NO

7. **¿Qué criterio utiliza para la fijación de precios de exportación (de su(s) producto(s)?)**

Costos de producción

Precio de la competencia

Volumen de la demanda

Otros

Especifíquelo* _____

8. **De acuerdo a su experiencia en la exportación de quinua y/o sus derivados ¿cree usted que la exportación de quinua hidrolizada a un mercado europeo es viable?**

SI

NO

¿Por qué? La demanda por la quinua ha ido en aumento en el mercado internacional y si tiene valor agregado es bien aceptado, como exportador de quinua a granel a mercados europeos como Alemania, Francia y España he recibido pedidos de quinua con valor agregado pero debido a que no tengo la maquinaria para realizar derivados de quinua no he podido cumplir con los pedidos de mis clientes, en mi opinión es muy buena idea poder comercializar la quinua en polvo a un mercado europeo ellos tienen un mercado aceptable para este tipo de productos.

ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA.

1. ¿Pertenece usted alguna asociación o consorcio de exportadores de Quinoa?

SI*

NO

Menciónela* _____

2. ¿La empresa cuenta con un departamento de comercio exterior?

SI*

NO

3. ¿Quién asesora a la empresa en temas aduaneros?

Despachador de aduana

PROECUADOR

Nadie

4. Las exportaciones que usted realiza son en:

A Granel

Producto elaborado*

Ambos*

Especifique* Barras de cereales con quinoa, Cereales de quinoa, granola de quinoa.

5. Las exportaciones que usted realiza ¿a qué mercado está dirigido?

Estados Unidos

América Latina

Países europeos

Otros*

Especifique* _____

6. **¿Considera que la demanda de la quinua y sus elaborados en el mercado internacional ha ido en aumento?**

SI

NO

7. **¿Qué criterio utiliza para la fijación de precios de exportación (de su(s) producto(s)?)**

Costos de producción

Precio de la competencia

Volumen de la demanda

Otros*

Especifíquelo* _____

8. **De acuerdo a su experiencia en la exportación de quinoa y/o sus derivados ¿cree usted que la exportación de quinua hidrolizada a un mercado europeo es viable?**

SI

NO

¿Por qué? Siempre y cuando se realice un estudio de mercado, pero por experiencia en exportaciones de productos elaborados son bien aceptados en los países europeos y sobre todo en los supermercados y tiendas orgánicas, estos productos son demandados más en las personas vegetarianas y las que tienen deseos de bajar de peso y llevar una vida saludable.

DAVALOS LARREATEGUI INDUSTRIAS PROCESADORAS-DLIP S.A.

1. ¿Pertenece usted alguna asociación o consorcio de exportadores de Quinua?

SI* —
NO

Menciónela* _____

2. ¿La empresa cuenta con un departamento de comercio exterior?

SI* NO

3. ¿Quién asesora a la empresa en temas aduaneros?

Despachador de aduana
PROECUADOR
Nadie

4. Las exportaciones que usted realiza son en:

A Granel Producto elaborado* Ambos*

Especifique* Quinua orgánica y harina de quinua

5. Las exportaciones que usted realiza ¿a qué mercado está dirigido?

Estados Unidos
América Latina
Países europeos
Otros* Especifique* Panamá

6. **¿Considera que la demanda de la quinua y sus elaborados en el mercado internacional ha ido en aumento?**

SI

NO

7. **¿Qué criterio utiliza para la fijación de precios de exportación (de su(s) producto(s)?)**

Costos de producción

Precio de la competencia

Volumen de la demanda

Otros

Especifíquelo* _____

8. **De acuerdo a su experiencia en la exportación de quinoa y/o sus derivados ¿cree usted que la exportación de quinua hidrolizada a un mercado europeo es viable?**

SI

NO

¿Por qué? La quinua por sus características y beneficios alimenticios está siendo aceptada en el mercado internacional.

3.4.1. Análisis de la información

Luego de la culminación de la encuesta a los exportadores de quinua y sus derivados de la ciudad Quito se mencionará el resultado luego del siguiente análisis.

Pregunta 1. ¿Pertenece usted alguna asociación o consorcio de exportadores de Quinua?

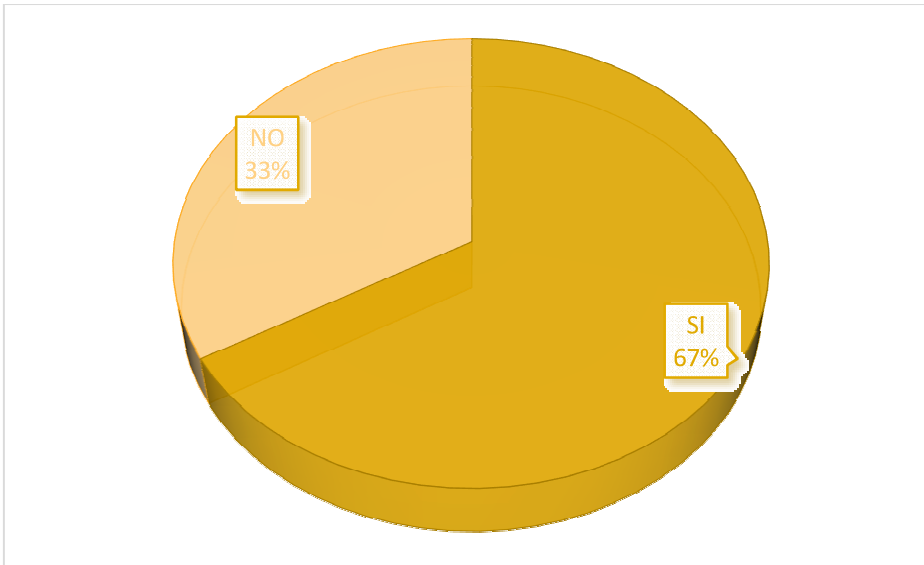
Tabla 17 Resultado de la pregunta No. 1

CATEGORIA	No. ENCUESTADOS	%
SI	2	67%
NO	4	33%
TOTAL	6	100%

Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

Gráfico 4 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 1



En el gráfico 4 se muestra el resultado obtenido de la pregunta No.1, en el cual 33% de los exportadores respondió que si pertenece a un consorcio o asociación de exportadores de quinua y sus derivados y el 67% (mayoría) restante no pertenece a un consorcio.

Pregunta 2. ¿La empresa cuenta con un departamento de comercio exterior?

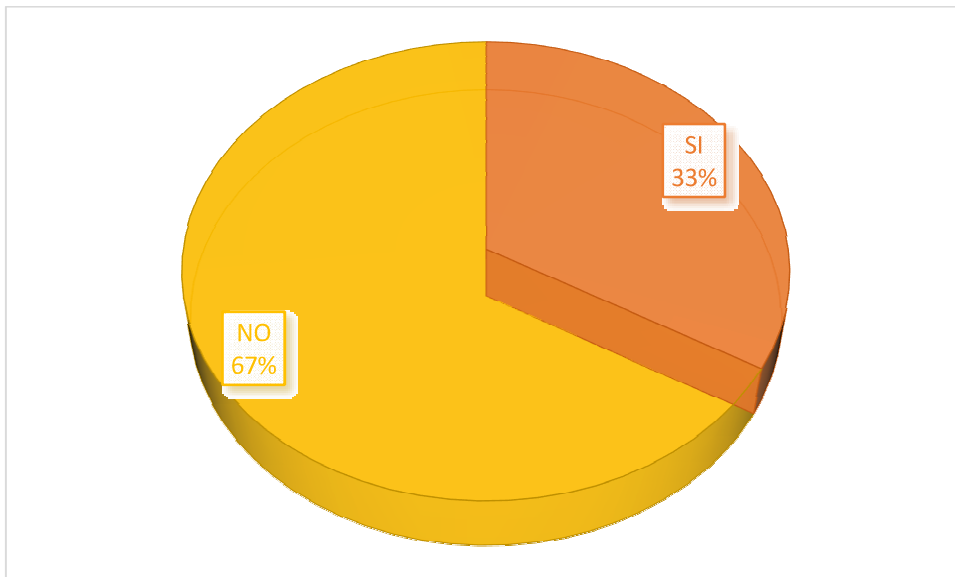
Tabla 18 Resultado de la pregunta No. 2

CATEGORIA	No. ENCUESTADOS	%
SI	2	33%
NO	4	67%
TOTAL	6	100%

Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

Gráfico 5 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 2



Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

En el gráfico 5 se muestra el resultado arrojado de la pregunta No. 2, donde se ve reflejado que el 33% de los encuestados cuenta con un departamento de comercio exterior para optimizar todo el proceso de exportación, el 67% de los exportados no cuenta con este departamento porque prefieren encargar sus trámites de exportación a un despachador de aduana y otros indican que el gerente de la empresa prefiere encargarse de sus envíos.

Pregunta 3. ¿Quién asesora a la empresa en temas aduaneros?

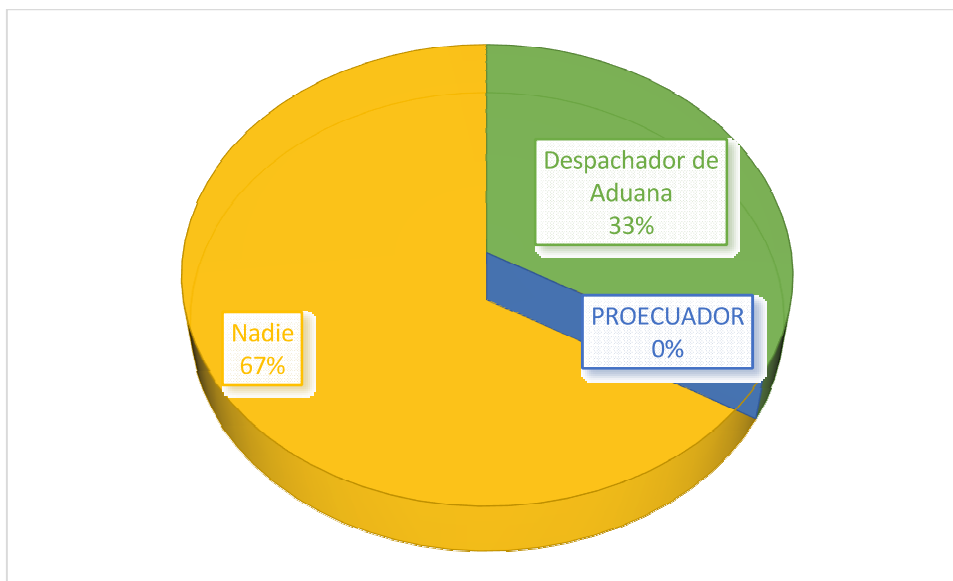
Tabla 19 Resultado de la presunta No. 3

CATEGORIA	No. ENCUESTADOS	%
Despachador de Aduana	2	33%
PROECUADOR	0	0%
Nadie	4	67%
TOTAL	6	100%

Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

Gráfico 6 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 3



Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

En el gráfico 6 muestra el resultado de la pregunta número 3 donde indica que el 67% es decir que prefieren realizar sus trámites porque cuenta con su departamento de exportación o tienen conocimiento en realizar trámites aduaneros y el 33% que representa 2 de los 6 encuestados manifestaron que sus trámites son realizados por un despachador de aduana.

Pregunta No. 4 Las exportaciones que usted realiza son en:

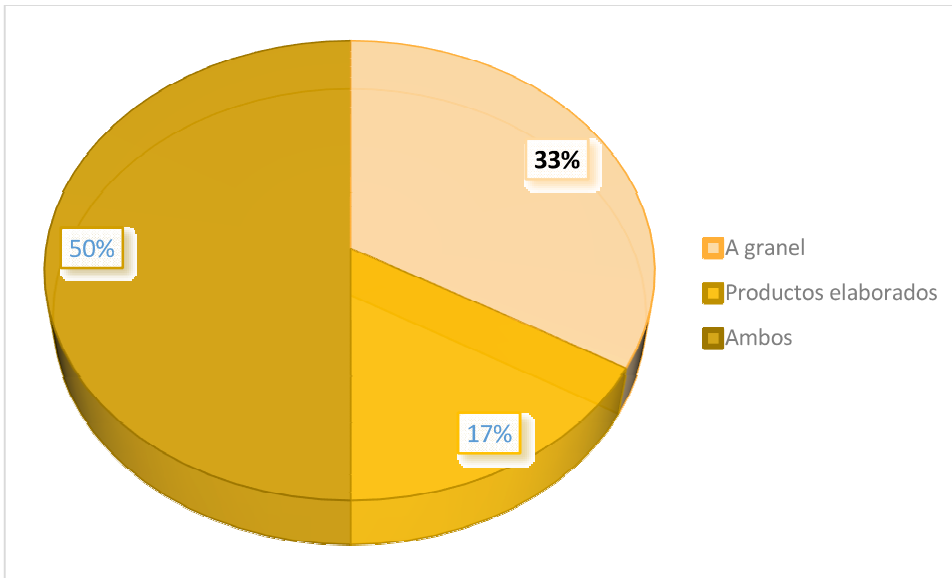
Tabla 20 Resultado de la pregunta No. 4

CATEGORIA	No. ENCUESTADOS	%
A granel	2	33%
Productos elaborados	1	17%
Ambos	3	50%
TOTAL	6	100%

Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

Gráfico 7 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 4



Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

En el gráfico 7 muestra el resultado de la pregunta No. 4 cuatro y esta refleja que los 50% de los encuestados realizan sus exportaciones de quinua a granel y productos elaborados, el 33% se dedica solo a la exportación de quinua a granel y el 17% exporta productos elaborados como hojuelas, cereales, barras, harina, granola con quinua.

Pregunta No. 5 Las exportaciones que usted realiza ¿a qué mercado está dirigido?

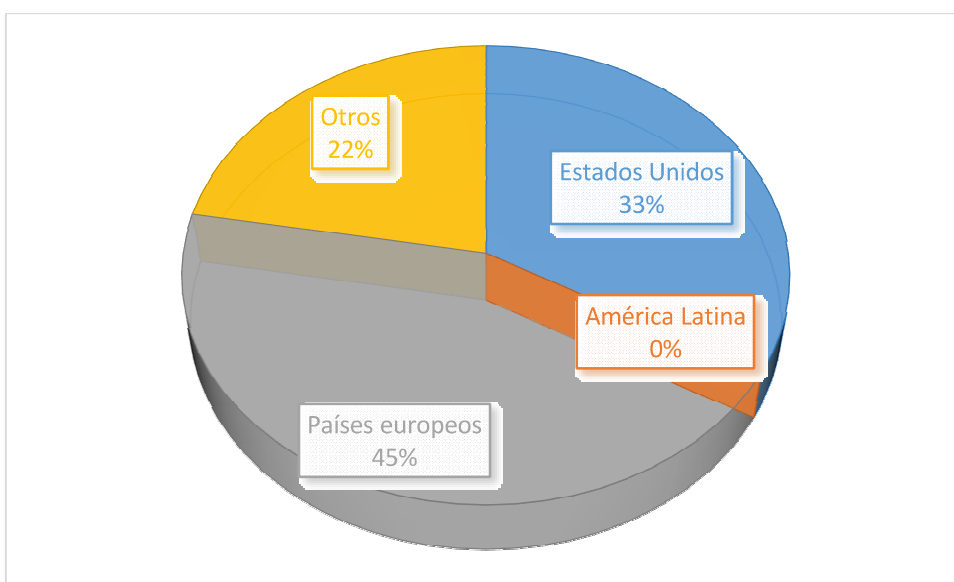
Tabla 21 Resultado de la pregunta No. 5

País	Número de Países	%
Estados Unidos	3	33%
América Latina	0	0%
Países europeos	4	45%
Otros	2	22%

Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

Gráfico 8 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 5



Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

El gráfico 8 muestra el resultado obtenido de la pregunta No. 5 presentando el 33% de las exportaciones a EEUU y el 45% comercializan sus productos países europeos específicamente Italia, España, Alemania e Inglaterra y el 22% también realiza sus exportaciones a otros países como Sudáfrica y Panamá, lo que significa que la mayoría de las exportaciones de quinua y sus derivados están dirigido a países europeos.

Pregunta No. 6 ;Considera que la demanda de la quinua y sus elaborados en el mercado internacional ha ido en aumento?

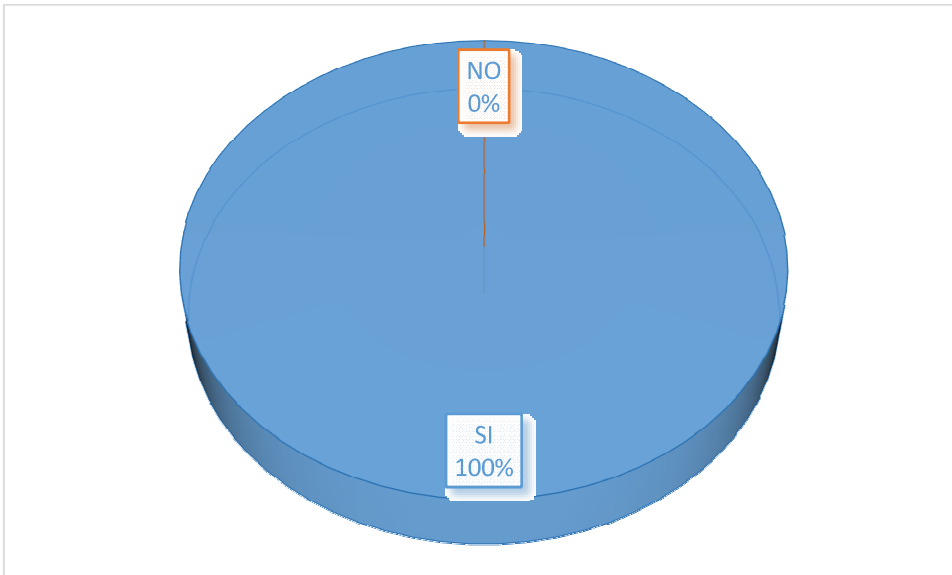
Tabla 22 Resultado de la pregunta No. 6

CATEGORIA	No. ENCUESTADOS	%
SI	6	100%
NO	0	0%
TOTAL	6	100%

Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

Gráfico 9 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 6



Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

En el gráfico 9 se muestra el resultado obtenido de la pregunta No. 6 donde indica que el 100% de los exportadores considera que la demanda de la quinua y sus derivados en el mercado internacional ha ido en aumento, según sus comentarios son por los beneficios alimenticios que posee y que además están considerada como alimento para bajar de peso y uno de los alimentos para los vegetarianos.

Pregunta No. 7 ;Qué criterio utiliza para la fijación de precios de exportación (de su(s) producto(s)?)

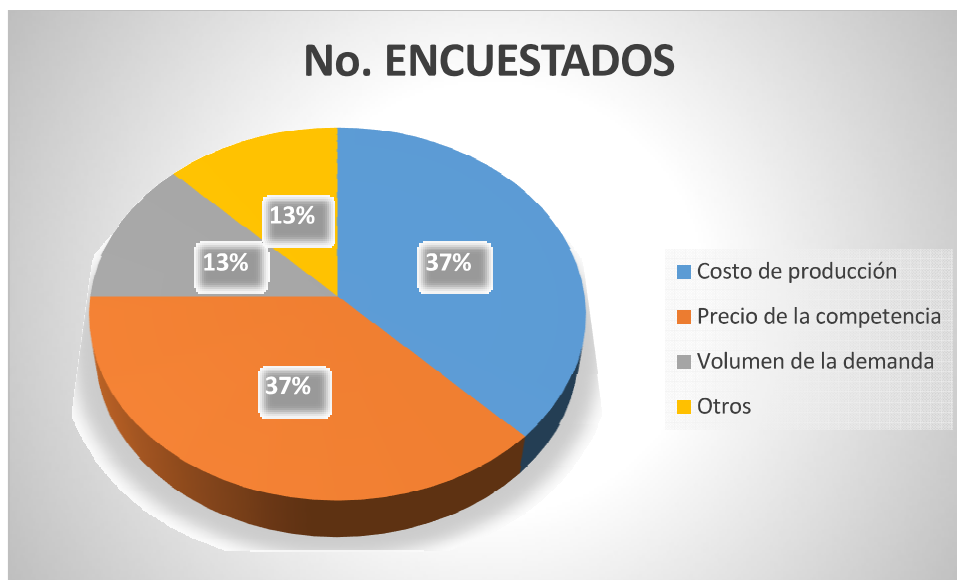
Tabla 23 Resultado de la pregunta No. 7

CATEGORIA	No. ENCUESTADOS	%
Costo de producción	3	37%
Precio de la competencia	3	37%
Volumen de la demanda	1	13%
Otros	1	13%

Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

Gráfico 10 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 7



Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

En el gráfico 10 se muestran los resultados obtenidos de la pregunta número 7 donde el 37% de los exportadores toma en cuenta los costos de producción y con el mismo porcentaje lo hace en base al precio de la competencia para la fijación del precio de exportación de sus productos, el 13% en el volumen de la demanda y el 13% restante lo hace en base a otros criterios como un precio justo y atractivo para ambas partes.

Pregunta No. 8 De acuerdo a su experiencia en la exportación de quinua y/o sus derivados ¿cree usted que la exportación de quinua hidrolizada a un mercado europeo es viable?

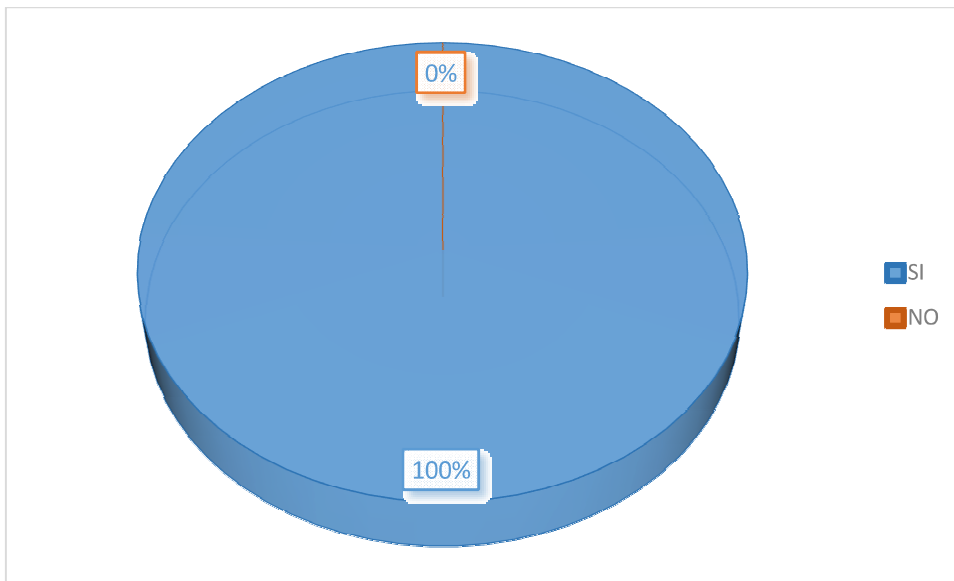
Tabla 24 Resultados de la pregunta No. 8

CATEGORIA	No. ENCUESTADOS	%
SI	6	100%
NO	0	33%
TOTAL	6	100%

Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

Gráfico 11 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 8



Elaborado por: Saltos, María

Fuente: Encuesta realizada a los exportadores de quinua y sus derivados

En el gráfico 11 se muestra la representación gráfica de los resultados obtenidos de la pregunta número 8 que arrojó un 100% de respuesta afirmativa. Valorando la opinión positiva de los exportadores acerca de la viabilidad de la posible exportación de la quinua hidrolizada al mercado holandés, esto gracias a la experiencia que ellos tienen exportando a un mercado europeo.

CAPÍTULO IV

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

4.1. Título de la propuesta

Elaboración de un plan de exportación dirigido a la empresa Andes Kinkuna S.A. con el producto quinua hidrolizada al mercado holandés.

4.2. Desarrollo de la propuesta

4.2.1. Selección del producto

La empresa Andes Kinkuna S.A. tiene como objetivo producir alimentos hidrolizados con las materias primas endémicas y ancestrales de Ecuador, es así que mediante investigaciones realizadas seleccionaron a un producto concentrado de proteínas que contribuya a una vida saludable como lo es la quinua hidrolizada.

4.2.2. Quinua Hidrolizada de Andes Kinkuna S.A.

Es un complemento alimenticio hecho a base de proteína hidrolizada, la cual es obtenida a través del proceso de hidrólisis enzimática de la quinua, brindando al organismo todos los nutrientes y beneficios de éste cereal.

Entre las propiedades que tiene la quinua hidrolizada se puede mencionar las siguientes:

- Polvo hidrolizado
- Libre de gluten
- Rico en nutrientes

4.2.3. Beneficios de la quinua hidrolizada Andes Kinkuna S.A.

Los beneficios que provee la quinua hidrolizada de Andes Kinkuna S.A. son:

- Mejora la digestión debido a que es asimilado fácilmente por el organismo.
- Contribuye a la mejora de la flora intestinal.
- Brinda los nutrientes y aminoácidos esenciales que requiere el organismo.
- Ayuda a mantener un alto nivel de energía.
- Contiene una gran fuente de calcio, minerales, fósforo, magnesio, zinc.
- Controla el colesterol y además es una fuente de grasas buenas para la salud cardiaca y arterial.
- Retardan el envejecimiento de las células gracias a la gran cantidad de antioxidantes que contiene.

- Aporta fibra al organismo la cual genera saciedad y controla la ansiedad por comer, siendo este un excelente complemento para las dietas.
- Fortalece el sistema óseo por la gran cantidad de minerales que posee.
- Reduce el estreñimiento.

4.2.4. Modo de consumo

Tomar una cucharada llena (10gr) disuelta en una bebida alimenticia favorita (batidos, leche, jugos, infusiones, té, sopas).

4.2.5. Andes Kinkuna S.A.



Fuente: (ANFAB, 2016)

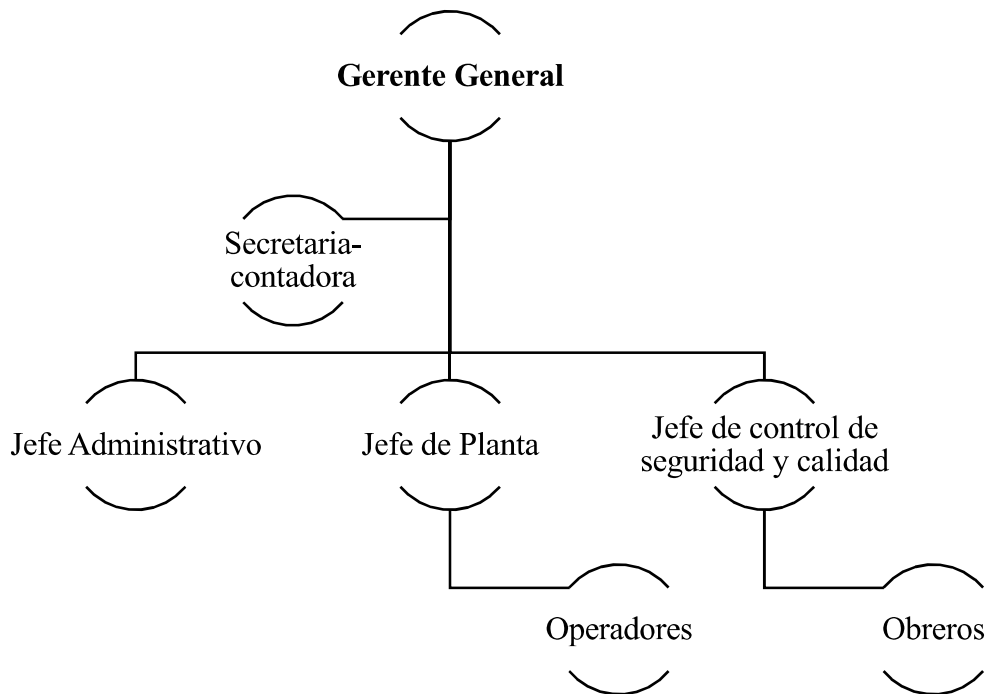
Andes Kinkuna S.A. es una empresa ecuatoriana especializada en el desarrollo y procesamiento de productos alimenticios evolucionados, elaborados a base de diversos productos ancestrales y endémicos de la región andina; contribuyendo así a la soberanía alimentaria. La empresa Andes Kinkuna S.A. comercializa sus productos bajo la marca Fakulti.



Fuente: (Fakulti, 2017)

4.2.5.1. Organigrama de la empresa

Cuadro 1 Organigrama Andes Kinkuna S.A.



Elaborado por: Saltos, María

4.2.5.2. Andes Kinkuna S.A. y el encadenamiento productivo

El compromiso social que tiene la empresa Andes Kinkuna S.A. es ser fuente proveedora de empleo de manera directa e indirecta que va desde los agricultores de la quinua, personas y empresas que intervengan en el proceso de producción de su producto.

En varias partes del mundo los alimentos procesados se caracterizan por ser un sector que encadena otras ramas como la agricultura, la logística, la investigación y el desarrollo, estas por mencionar algunas. Andes Kinkuna S.A. generará encadenamiento productivo para aportar al desarrollo de la economía nacional.

El proceso de encadenamiento productivo para la quinua hidrolizada de Andes Kinkuna S.A. inicia cuando proporcionan información adecuada para la estandarización de la semilla de la quinua con las características requeridas en el mercado nacional e internacional.

Una vez la semilla haya cumplido con los parámetros de estandarización y calidad establecidos, esta es vendida a los agricultores a precio justo a los

agricultores, en este proceso es importante la participación de instituciones públicas que actúan como entes de calidad y apoyo.

Para el proceso de siembra es necesaria la intervención de personas naturales que tengan maquinaria agrícola que presten su servicio para aumentar la productividad de siembra y cosecha. Dentro de este proceso es vital la participación de las empresas productoras y/o comercializadoras de abono orgánico.

Una vez que la quinua esta lista para la cosecha se necesita centros de acopio para recibir de los agricultores la cosecha que cumplan con características fijadas previamente, como el más importante que el producto sea orgánico. De los centros de acopio la quinua debe pasar por el lavado respectivo y generar un producto primario terminado.

El producto terminado será adquirido por la empresa Andes Kinkuna S.A. para ser transformado en el alimento procesado y evolucionado, es decir la quinua hidrolizada.

Dentro de todo este encadenamiento necesita empresas y personas naturales de transporte pesado para el traslado de eslabón productivo a otro.

4.2.5.3. Misión

Contribuir al bienestar de las personas con alimentos de alto valor nutricional mientras generamos una cultura alimentaria integral y saludable que se fundamenta en la investigación biotecnológica responsable de productos con valor agregado y cuenta con el desarrollo sostenido de: accionistas, equipo de colaboradores, sociedad y mantenimiento del medio ambiente.

4.2.5.4. Visión

Ser la solución para la seguridad alimentaria mundial aprovechando al máximo la productividad de las tierras cultivables del planeta y promoviendo el cultivo de alimentos altamente nutritivos como los son muchos de los alimentos ancestrales andinos.

4.2.5.5. Breve historia

Todo nació desde muchos años atrás cuando Xavier y su padre Lauro se dieron cuenta que comían una serie de productos andinos ancestrales que la gente poco a poco

ha ido sacando de su dieta y que con el paso del tiempo eran cada vez más difíciles de conseguir, especialmente en las ciudades.

Rememorando estos productos tan nutritivos, nació en ellos la necesidad de rescatarlos y brindar al mundo una oportunidad de alimentarse mejor a través de productos andinos procesados, que sean naturales y que tengan muchos beneficios para la salud. Es ahí que el Dr. Orestes se involucró, contribuyendo con sus conocimientos científicos, los cuales junto a las innovaciones tecnológicas les permitieron desarrollar y evolucionar los alimentos ancestrales.

Al procesarlos a través de técnicas científicas innovadoras, este equipo brinda a las personas la oportunidad de consumir productos que son nutritivos, más asimilables y fáciles de preparar. Además de generar fuentes de empleos para muy diversos sectores de la población.

4.3. Selección de mercado

La razón de la elección del mercado holandés para la comercialización de quinua hidrolizada es debido a que es uno de los países donde gran parte de la población tiene un estilo de vida saludable, como lo menciona el periódico español ABCes: Según los criterios de calidad accesibilidad, calidad y hábitos alimentarios, Holanda es el país que cuenta con la comida más abundante y saludable del mundo y los holandeses tienen la mejor dieta. (Jofré, 2014) Lo que quiere decir que la demanda por alimentos que aportan un estilo de vida saludable, es alta. Es por eso que existen varias tiendas y supermercados donde se comercializan variedad de alimentos orgánicos y también los productos elaborados saludables. Razón por la cual se ha elegido este mercado.

4.4. Marketing mix

4.4.1. Producto

Para una empresa de bienes o servicios el producto es el medio por el cual las necesidades del consumidor deben ser satisfechas. La marca, imagen, el packaging son aspectos muy importantes a considerar para la posterior comercialización del producto. En el presente trabajo el producto a exportar es la quinua hidrolizada, un producto que posee características que son beneficiosas para una alimentación saludable.

4.4.2. Precio

Para determinar el precio de un producto deben tomarse en cuenta aspectos como mercado, competencia, consumidor y costes. Es el consumidor es quien diagnosticará si se ha establecido correctamente el precio, puesto que este es el que comparará dentro de mercado cual es el valor del producto adquirido. Para el presente proyecto el precio de la quinua hidrolizada se establecerá en base a los costos de exportación, gastos administrativos, entre otros que incurren en este proceso, además de un porcentaje de utilidad que la empresa desea obtener.

4.4.3. Plaza

Para que el producto llegue al consumidor final en tiempo y lugar adecuado es necesario establecer el canal de distribución apropiado para el producto a comercializar. Para elegir la distribución del producto se debe tener en cuenta aspectos como el consumidor, las características del producto y del mercado y de los recursos con los que se cuenta. Para el presente trabajo los posibles clientes pueden ser:

Tabla 25 Distribuidores-Mayorista de productos de quinua en Países Bajos

Udea	Distribuidor de alimentos orgánicos con la cadena minorista propia (EkoPlaza)
Natudis	Propietarios de marcas de alimento orgánicos con propias cadenas minoristas (Natuurwinkel, Goody Foods)
Estafette-Odin	Distribuidor cooperativo de alimentos orgánicos con puntos de venta propios (Estafette)
Tisco	Distribuidor de ingredientes sin gluten
DE Nieuwe Band	Distribuidor de etiqueta privada y marcas
Terrasana	Productor y distribuidor de marcas orgánicas
SAM Wholesale	Mayorista e importador de 'súper alimentos' orgánicos
LePoole	Productor y distribuidor especializado en alimentos sin gluten
Superunie	Cooperación de compras para supermercados
Maxxam	Organización de compras para el servicio de alimentos

Fuente: (Pro Ecuador, 2013)

Elaborado por: Saltos, María

Como se ver en la tabla 24 en el mercado holandés existe gran plaza para la distribución de quinua hidrolizada, producto elaborado por Andes Kinkuna S.A. Ámsterdam, Rotterdam y La Haya son las ciudades que cuenta con más potencial para la comercializar quinua y sus derivados.

4.4.4. Promoción

La promoción es el medio por el cual se dará a conocer el producto. La manera en que se promocionará la quinua hidrolizada será mediante la página web de la empresa Andes Kinkuna S.A. (<http://andeskinkuna.com/>), donde se encontrará información de los métodos usados para la producción y estándares de calidad con la que fue elaborada, además contará con redes sociales como: Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn, donde se mantendrán en actualización continua, ganando así mayores visitas y posicionamiento en Internet.

4.5. Análisis FODA

Fortaleza

- Producto con alto valor nutricional ya que es elaborado con la quinua, alimento considerado como ‘súper alimento’ por la FAO.
- Bajo costo de producción.
- Producto elaborado con tecnología productiva e innovadora.
- Producto procesado con materia orgánica.

Oportunidades

- Posibilidad de participar en ferias y convenciones internacionales impulsadas por el estado ecuatoriano a través de PRO ECUADOR.
- Crecimiento constante del mercado orgánico.
- Tendencia de consumo de productos orgánicos en el mercado meta.
- Crecimiento en la demanda de la quinua en el mercado europeo.

Debilidades

- Marca no reconocida.
- No se posee experiencia en el mercado internacional.
- Desconocimiento del producto.
- Poca producción

Amenazas

- Enfrentar a competidores reconocidos y ya posicionados en el mercado de productos similares.
- Falta de producción para satisfacer la demanda del consumidor.
- Elevación de los precios de la materia prima.
- Posible aparición de plagas o el factor clima perjudique las cosechas.

4.6. Proceso de Exportación

¿Quién puede exportar?

Las personas naturales o jurídicas tanto nacionales como extranjeros residentes en el Ecuador pueden realizar exportaciones. (Pro Ecuador, 2014)

4.6.1. Requisitos para exportar ante el SENA E

4.6.1.1. Procedimiento para obtener la notificación sanitaria de alimentos procesados.

Paso 1

Debido a que el producto a exportar es un alimento procesado la planta donde es elaborado, deberá tener el Permiso de Funcionamiento vigente de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA). (Pro Ecuador, 2013)

Paso 2

Para realizar dicha solicitud debe ingresar a la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) en el sistema ECUAPASS.

- Registro de Representante Legal o Titular del producto.
- Registro del Representante Técnico. (Pro Ecuador, 2013)

Paso 3

Los documentos y datos serán consignados en el sistema:

- Declaración de la norma técnica nacional bajo la cual se elaboró el producto y en caso de no existir la misma se deberá presentar la declaración basada en la normativa internacional y de no existir una normativa específica aplicable para el producto, se aceptarán las especificaciones del fabricante y deberá adjuntar las justificaciones sea técnica o científica.
- Descripción e interpretación del código del lote, diseño de etiqueta o rótulo del o los productos, especificaciones físicas y químicas del material de envase, bajo cualquier formato emitido por el fabricante

o distribuidor, descripción general del proceso de elaboración del producto.

- En caso de maquila, declaración del titular de la notificación sanitaria obligatoria, y para los productos orgánicos se presentará la Certificación otorgada por la Autoridad competente correspondiente. (Pro Ecuador, 2013)

Paso 4

De acuerdo a la categoría que consta en el Permiso de Funcionamiento el sistema emitirá una orden de pago que vence después de 5 días laborables, de no ser cancelada dentro del plazo, la solicitud quedará cancelada de forma definitiva del sistema de notificación sanitaria. (Pro Ecuador, 2013)

Paso 5

La ARCSA se encargará de la revisión de los requisitos en función al perfil de riesgo del alimento se podrá revisar el instructivo de criterios de evaluación para la clasificación del Riesgo de alimentos procesados y un simulador para el mismo. (Pro Ecuador, 2013)

Paso 6

Ya efectuado el pago, en el caso de que existiera observaciones emitidas por la agencia, se aceptará únicamente hasta dos rectificaciones las cuales deberán ser realizadas en el plazo máximo de 15 días laborables y de no ser así se dará de baja dicho proceso. (Pro Ecuador, 2013)

En caso de que la empresa cuente con certificado de Buenas Prácticas de Manufactura, no será necesario la notificación sanitaria pero deberá homologar el certificado BPM con la ARCSA. (Pro Ecuador, 2013)

4.6.1.2. Requisitos para ser exportador

1. Obtener el Registro Único del contribuyente (RUC), este se puede obtener mediante el Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Obtener el certificado de firma electrónica o TOKEN. Las entidades encargadas para otorgarlo son las siguientes:

- Banco Central <https://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data <https://www.securitydata.net.ec/>

Nota: Los procesos de aprobación, pago y emisión de certificados en contenedores (token, archivo y romming) se realizará exclusivamente en oficinas del Registro Civil, autorizadas por la Entidad de Certificación Banco Central del Ecuador y se emitirá a través del portal Web www.eci.bce.ec (BCE, 2017)

Los requisitos necesarios para la solicitud del Token son:

Personas Jurídicas

- Empresa previamente registrada en el sistema.
 - RUC de la empresa
 - Archivo digital de la cédula o pasaporte a color
 - Archivo digital de la cédula de votación del último período de proceso electoral.
 - Archivo digital del nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal.
 - Autorización firmada por el representante legal. (deberá ser presentada en un documento impreso el día que se realizará el pago).
3. Registrarse como exportador en el sistema Ecuapass <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>

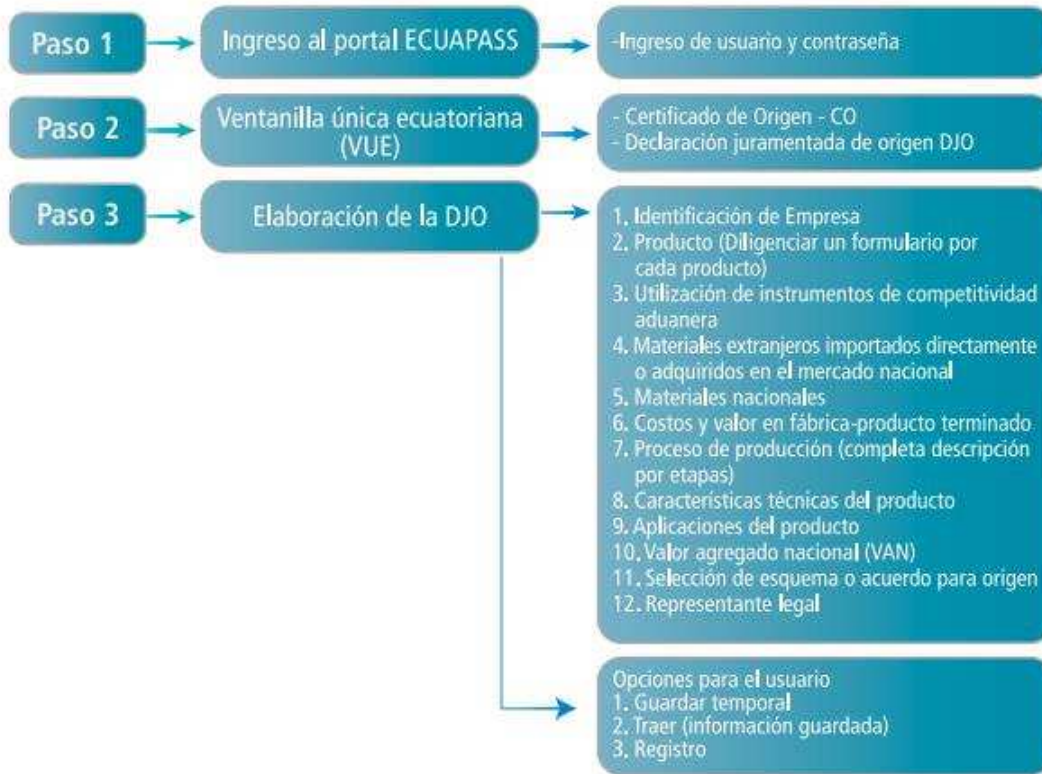
Aquí podrá:

- Actualizar datos en la base
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica. (Pro Ecuador, 2014)

Nota: El registro de usuario/autenticación electrónica se lo puede visualizar paso a paso en un video demostrativo publicado el 08 de febrero 2012 en el boletín 32-2012 publicado por el SENA E.

4.6.1.2.1. Declaración Jurada de Origen (DJO)

Figura 10 Trámite de DJO



Fuente: (Pro Ecuador, 2014)

4.6.2. Etapa pre-embarque

1. Realizar la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ecupass, es el inicio del proceso de exportación. La DAE puede estar acompañada por una factura comercial o una proforma y la documentación que se cuente previo al embarque. (Pro Ecuador, 2014)

Nota Importante: Dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el SENA E por parte del exportador o declarante. (Pro Ecuador, 2014)

Los datos que deben consignarse en una DAE son:

- Información del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignatario

- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso
- Demás datos relativos a la mercancía (Pro Ecuador, 2014)

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del Ecuapass son:

- ✓ Factura Comercial
- ✓ Lista de empaque
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)
- ✓ Certificado de origen (cuando el caso lo amerite)

Nota: La contratación de los servicios de un agente de aduana en el caso de los exportadores no es obligatorio. (Pro Ecuador, 2014)

2. Una vez realizada la transmisión de la DAE y su posterior aceptación, el SENA E asignará el canal de aforo, el cual puede ser Físico, Documental o Automático. La asignación del canal de aforo se realiza previo al ingreso de la mercancía a zona primaria (Depósito Temporal).
3. Una vez concluido el proceso de aforo sin ninguna observación, se dará salida autorizada y en caso de presentar observaciones el exportador o declarante debe realizar las subsanaciones respectivas. La salida autorizada significa que la carga tiene autorización por parte de la aduana para ser embarcada.

4.6.3. Etapa post-embarque

1. Se realiza el proceso embarque, la transmisión del documento de transporte y el manifiesto de carga por parte de la naviera. (Simancas Serrano & Litardo Quiroz, 2015)
2. Una vez que se haya generado el manifiesto de carga se debe regularizar la Declaración Aduanera de Exportación (RDAE) y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico para dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (Régimen 40). Para realizar este proceso cuenta con 30 días luego de realizado el embarque. (Pro Ecuador, 2014)

Para realizar la regularización de la DAE se debe contar con los siguientes documentos:

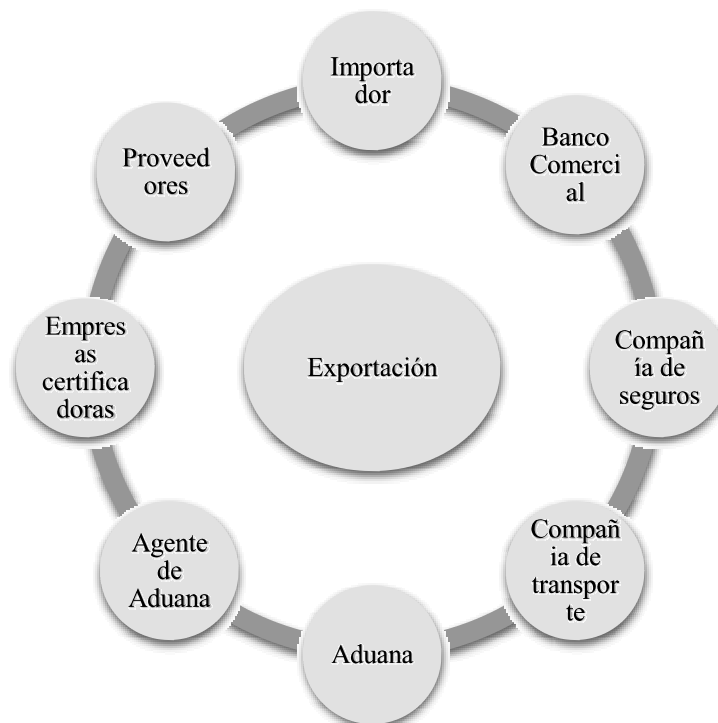
- ✓ Copia de factura comercial
- ✓ Copia de la lista de empaque
- ✓ Copia de Certificado de Origen
- ✓ Copias no negociables de Documento de Transporte multimodal (Pro Ecuador, 2014)

El proceso de regularización de la DAE paso a paso se lo puede encontrar en el INSTRUCTIVO DE SISTEMA PARA REGULARIZAR DECLARACIONES ADUANERAS DE EXPORTACIÓN No. SENAE-ISEE-2-2-020-V6 publicado en enero del 2015.

Nota: La RDAE es el procedimiento mediante el cual, el exportador confirma a la autoridad aduanera que los datos consignados en la DAE son los definitivos, culminando así el proceso de exportación. (SENAE, 2015)

4.6.4. Parte que intervienen en un proceso de exportación

Cuadro 2 Partes que Intervienen en un proceso de exportación



Fuente: (Pro Ecuador, 2014)

4.6.5. Clasificación Arancelaria

La subpartida sugerida para el producto de la quinua hidrolizada es la 2106.90.71 tal como se puede observar a continuación.

Figura 11 Subpartida Arancelaria

2106.90.29	- - - Las demás
2106.90.30	- - Hidrolizados de proteínas
2106.90.40	- - Autolizados de levadura
2106.90.50	- - Mejoradores de panificación
2106.90.60	- - Preparaciones edulcorantes a base de sustancias sintéticas o artificiales
	- - Complementos y suplementos alimenticios:
2106.90.71	- - - Que contengan como ingrediente principal uno o más extractos vegetales, partes de plantas, semillas o frutos, incluidas las mezclas entre sí.

Fuente: Arancel Nacional

4.6.6. Barreras arancelarias

El país importador Países Bajos (Holanda) clasifica los hidrolizados de proteínas en la subpartida 2106.90.92.40 como se puede observar en la imagen

Figura 12 Barreras Arancelarias

Código	Descripción del producto
21	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS
2106	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte
2106 10	-Concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturadas
2106 90	-Las demás
2106 90 20	--Preparaciones alcohólicas compuestas (excepto las preparadas con sustancias aromáticas), del tipo de las utilizadas para la elaboración de bebidas
2106 90 30	--Jarabes de azúcar aromatizados o con colorantes añadidos
2106 90 92	--Las demás
2106 90 92	---Sin materias grasas de la leche o con un contenido inferior al 1,5 % en peso; sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido inferior al 5 % en peso, sin almidón o fécula o glucosa o con un contenido inferior al 5 % en peso
2106 90 92 40	----Hidrolizados de proteínas y autolizados de levadura

Origen	Tipo de medida	Derecho de aduana	Condiciones	Pié de página	Legislación europea
ERGA OMNES	Derecho terceros países	12.8 %			R2204/99
ERGA OMNES Excepto: Bangladesh	Restricción del despacho a libre práctica		Show	CD672	D0088/14
ERGA OMNES	Control a la importación - CITES		Show	CD370	R0160/17
Ecuador	Preferencias arancelarias	0 %			D2369/16

Fuente: (Trade Export HelpDesk, 2017)

Como se puede observar en la imagen 8 el país importador aplica un derecho de aduana para terceros países de 12,8% y una preferencia arancelaria del 0%.

4.6.7. Barreras no Arancelarias

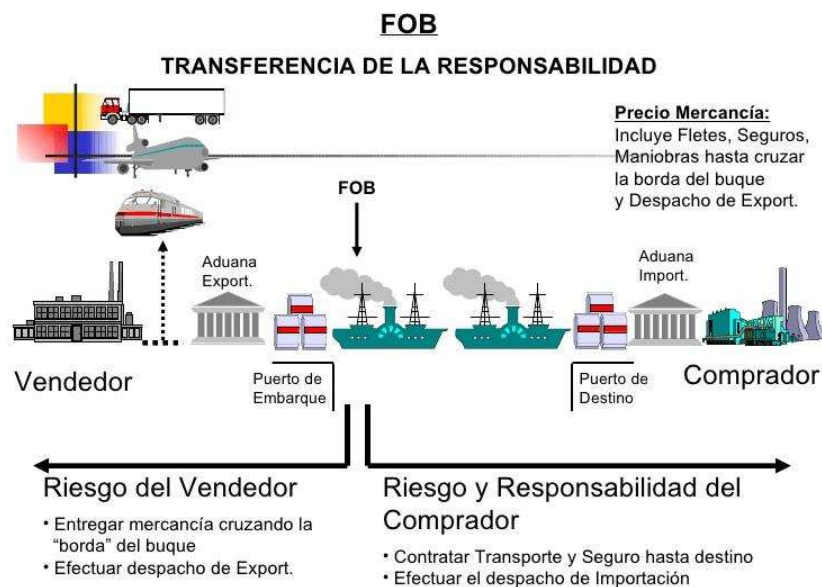
Los requisitos que debe cumplir la subpartida 2106.90.92.40 ---Hidrolizados de proteínas y antolizados de levadura, para ingresar al mercado de la Unión Europea para proteger la salud humana, medio ambiente y derechos del consumidor son los siguientes:

- ✓ Control de los contaminantes en los alimentos
- ✓ Control sanitarios de los productos alimenticios de origen no animal
- ✓ Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos
- ✓ Etiquetado de productos alimenticios

4.6.8. Selección de Incoterm

El Incoterm elegido para la exportación de quinua hidrolizada es FOB (Franco a Bordo), donde el vendedor se encargará de entregar la mercancía en el puerto de carga convenido a un costado del buque y realiza el despacho de exportación y el comprador es el encargado de contratar el flete internacional y el seguro, además de realizar los trámites de importación. Se recomienda el uso de este término por realizar una primera exportación.

Figura 13 Incoterm FOB (Free On Board)



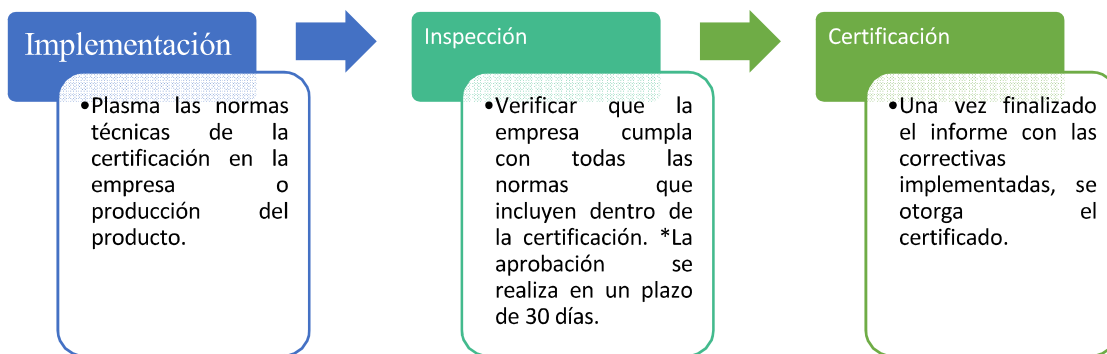
(Comercio y aduana, s.f.)

4.6.9. Obtención de certificación orgánica

La obtención de una certificación internacional en un mundo globalizado hace que un producto sea más competitivo en el mercado, es por esto que en la actualidad la certificación es una alternativa muy utilizada por las empresas, con el fin de mejorar su productividad, conquistar mercados internacionales y generar confianza en los consumidores.

La certificación orgánica en la UE proporciona a los consumidores de los países miembros, confianza en la procedencia ecológica de los productos que adquieren.

Cuadro 3 Obtención de Certificación Orgánica



Fuente: (Pro Ecuador, 2013)

Elaborado por: Saltos, María

En Ecuador existen las siguientes certificadoras debidamente autorizadas por Agrocalidad:

1. Certificadora Ecuatoriana de Estándares CERES ECUADOR CÍA. LTDA.

Información

www.ceresecuador-cert.com

046045570/0985086462

info@ceresecuador-cert.com / infoquito@ceresecuador-cert.com

Guayaquil - Quito

2. BSC ÖKO – GARANTIE CÍA. LTDA.

www.bscecuador.com

032910333/032910253

info@bcsecuador.com

3. ICEA, INSTITUTO PARA LA CERTIFICACIÓN ÉTICA Y AMBIENTAL

www.icea.com.ec

02243-7249 Ext. 210

lopez.alexandra@icea.com.ec

4. ECOCERT ECUADOR S.A.

www.ecocertecuador.net

042561253 / 0993038887

ezapater@cuecuador.com

5. QUALITY CERTIFICACION SERVICES (QCS) ECUADOR

www.qcsecuador.com

022456954

info@qcsecuador.com

4.6.10. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

4.6.10.1. PRINCIPALES PUERTOS MARÍTIMOS EN PAÍSES BAJOS

En los Países Bajos existen alrededor de 40 puertos, entre los principales y más grandes son: Rotterdam y Ámsterdam

Puerto de Rotterdam

Figura 14 Puerto de Rotterdam



Fuente: (Aerophotostock, 2009)

El puerto de Rotterdam es uno de los puertos y complejo industrial más grande de todo Europa, ubicado en la ciudad con el mismo nombre y se extiende a lo largo del Mar del Norte con más de 40 km de longitud, es considerado el cuarto puerto del mundo en cuanto al tránsito de toneladas de mercancías con más de 400 millones de toneladas anualmente. Este puerto en si está constituido por varios puertos y zonas industriales ofreciendo sus servicios a diferentes sectores de la industria como el almacenamiento de mercancía a granel, contenedores y una de las zonas más importante de almacenamiento y tratamiento de productos petroquímicos. (Ecured, 2010)

El liderazgo de este puerto se debe a su ubicación y accesibilidad para todo tipo de buques. Este puerto abarca carga como: petróleo y derivados, químicos, biocombustibles y aceites comestibles, gas y electricidad, carbón y biomasa, carga fraccionada, carga seca, almacenaje en tanques. (Pro Ecuador, 2016)

Puerto de Ámsterdam

Figura 15 Puerto de Ámsterdam



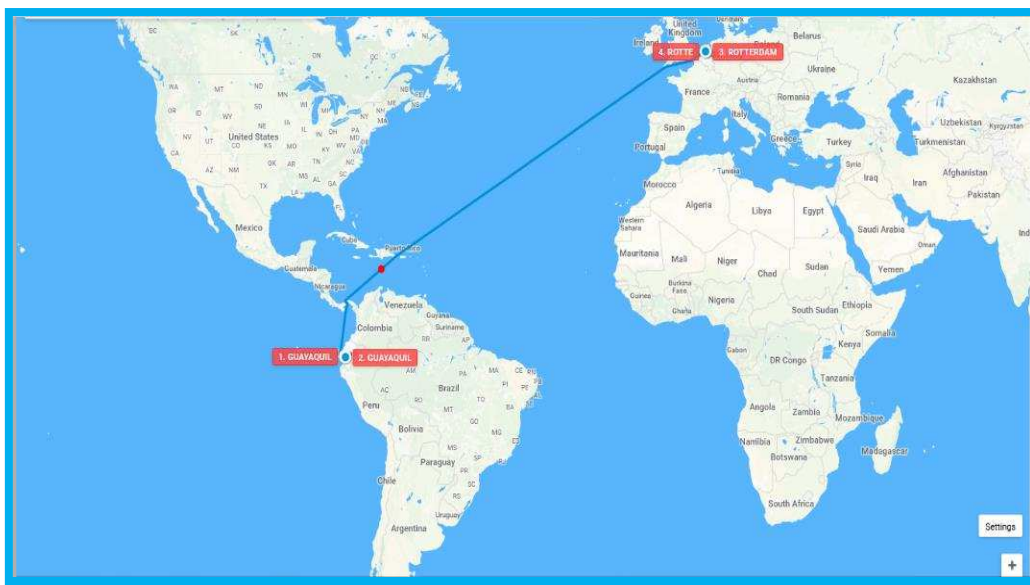
Fuente: (Structuralia, 2015)

El puerto de Ámsterdam es el segundo puerto más grande del Reino de los Países Bajos, las esclusas del Puerto de Ámsterdam constituyen un elemento clave para la transportación marítima tanto de pasajeros como de mercancías. Las esclusas de este puerto fueron construidas en el año de 1929 sin embargo en el año 2019 se espera que finalice las obras con las nuevas dimensiones con la finalidad que el tránsito de mercancías aumente, actualmente en este puerto transita alrededor de 80 millones de toneladas anualmente. (Structuralia, 2015)

4.6.10.2. Tiempo de tránsito y costos de flete marítimo

El tiempo de tránsito desde Puerto de Guayaquil hasta el Puerto de Rotterdam es aproximadamente de 31 días.

Figura 16 Transito ECU-NDL



Fuente: (Searates, 2017)

4.6.10.3. Empaque, embalaje y etiqueta

Para realizar una exportación hacia un país miembro de la UE se debe tener en cuenta la importancia de optimar la protección y conservación del producto a comercializar, esto se refiere a que la presentación del producto debe contener la información nutricional, adicional los ingredientes del producto deben ir enumerados, con el objetivo de identificar aquellos que puedan llegar a ocasionar alergias, del mismo modo estos no deben tener errores ya que puede ocasionar inconvenientes para el consumidor ya sea por su composición, naturaleza, origen, cantidad, propiedad, además de lo antes mencionado no debe contener que previene enfermedades. (Simancas Serrano & Litardo Quiroz, 2015)

4.6.10.4. Unitarización de la carga

El exportador es el encargado de tener preparada la mercadería para posteriormente ser transportada desde sus bodegas hasta el puerto de

carga, el acondicionamiento correcto de la carga es un factor importante que permite que la mercadería llegue en óptimas condiciones a su lugar de destino.

En el caso de la quinua hidrolizada tendrá un presentación en fundas Doy pack con zipper de 250 gramos en cada caja de 60x40x60cm y en las mismas ingresan 20 unidades, cada pallets tendrá 5 niveles de apilamiento, se realizaran envíos de 4 Europallets de 120x100x15cm con un total de 100 cajas y 2000 unidades.

Figura 17 Paletización de la carga



Fuente: (Vicomex Ltda, 2014)

4.6.10.5. Cadena logística de la quinua Hidrolizada

Cuadro 4 Cadena logística de la quinua hidrolizada



Elaborado por: Saltos, María

En el cuadro 6 se puede observar de manera gráfica la cadena logística de exportación de la quinua hidrolizada, se detalla el proceso de comercialización del producto al mercado holandés.

4.6.10.6. Forma de pago

La forma de pago más utilizada por los europeos se ejecuta a través de cuenta abierta, lo que significa crédito extendido y el documento más utilizado es Cash Against Documents (Pago contra documentos), lo que consiste transferir al importador los documentos que representen la propiedad de la mercadería contra el pago a realizarse.

Los productos terminados para el consumo humano se venden con frecuencia a los mayoristas y supermercados en Holanda, los cuales son los que utilizan cuentas abiertas, y esta es el medio de pago más utilizado en el comercio europeo.

Lo más recomendable en una primera exportación es llegar a un acuerdo con el importador de negociar como forma de pago la Carta de crédito irrevocable ya que existe como mediadora una entidad bancaria que garantiza el pago del producto exportado por la empresa.

4.7. Análisis Financiero

4.7.1. Valor de Exportación de quinua hidrolizada

Debido a políticas de seguridad de la empresa existe información restringida la cual es vulnerable y no se puede acceder, como lo es el precio sin utilidad del producto terminado y para determinar el valor de venta se consideró el P.V.P. (\$12 x kg) realizando el cálculo respectivo (anexo 8) para obtener el precio (\$3 los 250gr) de la quinua hidrolizada, más los costos de exportación (Tabla #30), los gastos administrativos y un margen de utilidad del 30%, dando como resultado \$10,11 un valor aproximado de €8,50

Tabla 26 Desglose para determinar el valor de exportación

PRODUCTO	PRESENTACION	COSTO UNITARIO	GASTOS EXPORTACION	GASTOS ADM.	VALOR ANTES DE UTILIDAD	MARGEN DE UTILIDAD 30%	VALOR UNITARIO DE VENTA
QUINUA HIDROLIZADA	250gr.	\$ 3,00	\$ 3,56	1,22	\$ 7,78	\$ 2,33	\$ 10,11

Elaborad por: Saltos, María

4.7.2. Proyección de Ventas

A continuación se describe la proyección de venta de quinua hidrolizada al mercado holandés, se proyecta realizar 6 envíos de 2000 unidades en fundas de Doypack con zipper de 250grs por cada año.

Tabla 27 Proyección bimestral de quinua hidrolizada al mercado holandés

MESES	UNIDADES	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ENERO	2.000	Quinua Hidrolizada	\$ 10,11	\$ 20.224,71
MARZO	2.000	Quinua Hidrolizada	\$ 10,11	\$ 20.224,71
MAYO	2.000	Quinua Hidrolizada	\$ 10,11	\$ 20.224,71
JULIO	2.000	Quinua Hidrolizada	\$ 10,11	\$ 20.224,71
SEPTIEMBRE	2.000	Quinua Hidrolizada	\$ 10,11	\$ 20.224,71
NOVIEMBRE	2.000	Quinua Hidrolizada	\$ 10,11	\$ 20.224,71
TOTAL	12.000		\$ 10,11	\$ 121.348,24

Elaborado por: Saltos, María

4.7.3. Proyección Anual de exportación

Se proyecta realizar durante 5 años 12000 unidades anualmente con un incremento en el precio de 1,12% a partir del segundo año.

Nota: el porcentaje es la de inflación anual en el año 2016, publicado por el Instituto Nacional de estadística y Censo-INEC.

A continuación se detalla los valores respectivos antes explicados.

Tabla 28 PROYECCIÓN ANUAL DE EXPORTACIÓN 2018-2022

PERÍODOS	UNIDADES	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Año 1	12.000	Quinoa Hidrolizada	\$ 10,11	\$ 121.348,24
Año 2	12.000	Quinoa Hidrolizada	\$ 10,23	\$ 122.707,34
Año 3	12.000	Quinoa Hidrolizada	\$ 10,34	\$ 124.081,66
Año 4	12.000	Quinoa Hidrolizada	\$ 10,46	\$ 125.471,38
Año 5	12.000	Quinoa Hidrolizada	\$ 10,57	\$ 126.876,66

Elaborado por: Saltos, María

4.7.4. Costos de Venta

Los costos de ventas que se incurren en la exportación durante el período de los 5 años se detallan a continuación:

Tabla 29 Costos de Venta

PERÍODOS	UNIDADES	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Año 1	12.000	Quinoa Hidrolizada	\$ 6,56	\$ 78.720,00
Año 2	12.000	Quinoa Hidrolizada	\$ 6,63	\$ 79.601,66
Año 3	12.000	Quinoa Hidrolizada	\$ 6,71	\$ 80.493,20
Año 4	12.000	Quinoa Hidrolizada	\$ 6,78	\$ 81.394,73
Año 5	12.000	Quinoa Hidrolizada	\$ 6,86	\$ 82.306,35

Elaborado por: Saltos, María

4.7.5. Detalle de Costos de exportación

El envío de la mercadería al mercado holandés generará costos en destino los cuales deben ser asumidos por el exportador por el INCOTERM elegido (FOB), dentro de estos tenemos el transporte interno desde Pujilí (planta de la empresa) hasta Guayaquil (Puerto de Origen), inspecciones previas, documentación entre otros costos que incurren para que la mercadería sea enviado de manera correcta al mercado de destino.

A continuación se detalla los costos considerados para el primer envío al mercado de destino.

Tabla 30 Detalle de costos de exportación del primer envío de quinua hidrolizada al mercado holandés

COSTOS DE EXPORTACIÓN BIMENSUAL	QUINUA HIDROLIZADA
Cantidad	\$ 2.000,00
Costo Unitario	\$ 3,00
TOTAL COSTO DE ADQUISICIÓN	\$ 6.000,00
Flejes de Polietileno Strech (plástico)	\$ 60,00
Cajas master (Cartón)	\$ 60,00
Fundas Doypack	\$ 250,00
Transporte interno del cabezal Pujilí – Guayaquil	\$ 200,00
Emisión en certificado VGM	\$ 10,00
Sellos	\$ 20,00
Emisión de Certificado fitosanitario (MAGAP)	\$ 25,00
Emisión de Certificado de origen (EUR 1)	\$ 10,00
Inspección reembarque	\$ 150,00
Gastos Varios de Inspección	\$ 35,00
Envío de documentación a Holanda (DHL)	\$ 50,00
Custodia por contenedor (fábrica-puerto)	\$ 250,00
TOTAL DE GASTOS EN EXPORTACIÓN	\$ 1.120,00
TOTAL CARGA CONSOLIDADA (ANTES DE RENTABILIDAD)	\$ 7.120,00

Elaborado por: Saltos, María

En la tabla 31 se desglosa los costos de exportación en el primer año:

Tabla 31 Detalle de costos de exportación del primer año de quinua hidrolizada al mercado holandés

**QUINUA HIDROLIZADA ANDES KINKUNA
AÑO 1**

COSTOS DE EXPORTACIÓN/ ANUAL	QUINUA HIDROLIZADA
Cantidad	12000
Costo Unitario	\$ 3,00
TOTAL COSTO DE ADQUISICIÓN	\$ 36.000,00
Flejes de Polietileno Strech (plástico)	\$ 360,00
Cajas master (Cartón)	\$ 360,00
Fundas Doypack	\$ 1.500,00
Transporte interno del cabezal Pujilí – Guayaquil	\$ 1.200,00
Emisión en certificado VGM	\$ 60,00
Sellos	\$ 120,00
Emisión de Certificado fitosanitario (MAGAP)	\$ 150,00
Emisión de Certificado de origen (EUR 1)	\$ 60,00
Inspección reembarque	\$ 900,00
Gastos Varios de Inspección	\$ 210,00
Envío de documentación a Holanda (DHL)	\$ 300,00
Custodia por contenedor (fábrica-puerto)	\$ 1.500,00
TOTAL DE GASTOS EN EXPORTACIÓN	\$ 6.720,00
TOTAL CARGA CONSOLIDADA (ANTES DE RENTABILIDAD)	\$ 42.720,00

Elaborado por: Saltos, María

4.7.6. Proyección de egresos

Para dar a conocer el producto y buscar nuevos compradores se consideró dentro de los gastos las visitas a los posibles importadores que se realizaría dos veces durante los cinco años del proyecto y la actualización de la página web para que los futuros consumidores se mantengan informados de los beneficios del producto.

Tabla 32 Gastos de Comercialización Mensual

GASTOS DE COMERCIALIZACION	QUINUA HIDROLIZADA
Negociación internacional	\$ 3.000,00
Actualizaciones de páginas Web	\$ 150,00
Suman	\$ 3.150,00

Elaborado por: Saltos, María

Tabla 33 Costo de Comercialización Anual

GASTOS DE COMERCIALIZACION	QUINUA HIDROLIZADA
Negociación internacional	\$3.000,00
Actualizaciones de páginas Web	\$600,00
Suman	\$3.600,00

Elaborado por: Saltos, María

4.7.7. Financiamiento

Se sugiere a la empresa Andes Kinkuna S.A. realizar un préstamo a una entidad bancaria para financiar el primer envío de la quinua hidrolizada, siendo el monto de \$10.000 para cubrir la necesidad de fondo (ver anexo 17), el aporte que la empresa debe hacer es del 30% del total que se necesita para llevar a cabo este proyecto.

Tabla 34 Datos-Financiamiento

Monto de crédito	\$ 10.000,00
Tasa de interés (anual)	5%
Número de pagos (mensual)	24
Pago mensual	\$ 438,71

Elaborado por: Saltos, María

En la tabla 34 se encuentran los datos del financiamiento que la empresa debe pedir a una entidad bancaria, para cubrir los costos que se generen en el primer envío tal como se realizó el cálculo en la tabla 27.

A continuación en la tabla 35 se desglosa la amortización del préstamo que se deberá cancelar en el período de dos años.

Tabla 35 Tabla de Amortización

Nº PAGO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO	DIVIDENDO
1	\$ 41,67	\$ 397,05	\$ 9.602,95	\$ 438,71
2	\$ 40,01	\$ 398,70	\$ 9.204,25	\$ 438,71
3	\$ 38,35	\$ 400,36	\$ 8.803,89	\$ 438,71
4	\$ 36,68	\$ 402,03	\$ 8.401,86	\$ 438,71
5	\$ 35,01	\$ 403,71	\$ 7.998,15	\$ 438,71
6	\$ 33,33	\$ 405,39	\$ 7.592,76	\$ 438,71
7	\$ 31,64	\$ 407,08	\$ 7.185,69	\$ 438,71
8	\$ 29,94	\$ 408,77	\$ 6.776,91	\$ 438,71
9	\$ 28,24	\$ 410,48	\$ 6.366,44	\$ 438,71
10	\$ 26,53	\$ 412,19	\$ 5.954,25	\$ 438,71
11	\$ 24,81	\$ 413,90	\$ 5.540,34	\$ 438,71
12	\$ 23,08	\$ 415,63	\$ 5.124,71	\$ 438,71
13	\$ 21,35	\$ 417,36	\$ 4.707,35	\$ 438,71
14	\$ 19,61	\$ 419,10	\$ 4.288,25	\$ 438,71
15	\$ 17,87	\$ 420,85	\$ 3.867,41	\$ 438,71
16	\$ 16,11	\$ 422,60	\$ 3.444,81	\$ 438,71
17	\$ 14,35	\$ 424,36	\$ 3.020,45	\$ 438,71
18	\$ 12,59	\$ 426,13	\$ 2.594,32	\$ 438,71
19	\$ 10,81	\$ 427,90	\$ 2.166,41	\$ 438,71
20	\$ 9,03	\$ 429,69	\$ 1.736,73	\$ 438,71
21	\$ 7,24	\$ 431,48	\$ 1.305,25	\$ 438,71
22	\$ 5,44	\$ 433,28	\$ 871,97	\$ 438,71
23	\$ 3,63	\$ 435,08	\$ 436,89	\$ 438,71
24	\$ 1,82	\$ 436,89	\$ 0,00	\$ 438,71

Elaborado por: Saltos, María

4.7.8. Estados de Resultados Proyectados

En el Estado de pérdidas y ganancias se puede observar la utilidad de cada año desde 2018 al 2022, en el primer año la utilidad proyectada es de \$18.854,89 y aumenta considerablemente en cada año de dicho período.

Tabla 36 Estados de Resultados Proyectados periodo 2018-2022

Pérdidas y ganancias de actividades ordinarias	PERIODO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos de actividades ordinarias	\$ 121.348,24	\$ 122.707,34	\$ 124.081,66	\$ 125.471,38	\$ 126.876,66
Ventas	\$ 121.348,24	\$ 122.707,34	\$ 124.081,66	\$ 125.471,38	\$ 126.876,66
Costo de ventas	\$ 78.720,00	\$ 79.601,66	\$ 80.493,20	\$ 81.394,73	\$ 82.306,35
Costos de ventas y producción	\$ 78.720,00	\$ 79.601,66	\$ 80.493,20	\$ 81.394,73	\$ 82.306,35
Ganancia bruta	\$ 42.628,24	\$ 43.105,68	\$ 43.588,46	\$ 44.076,65	\$ 44.570,31
GASTOS	\$ 14.624,80	\$ 12.257,34	\$ 15.278,29	\$ 12.099,41	\$ 12.122,50
Gastos de ventas	\$ 3.600,00	\$ 618,00	\$ 3.624,00	\$ 630,00	\$ 637,80
Negociación Internacional	\$ 3.000,00	\$	\$ 3.000,00	\$	\$
Actualizaciones de páginas web	\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 624,00	\$ 630,00	\$ 637,80
Gastos Administrativos	\$ 11.024,80	\$ 11.639,34	\$ 11.654,29	\$ 11.469,41	\$ 11.484,70
Sueldos y Beneficios	\$ 9.349,80	\$ 9.949,56	\$ 9.949,56	\$ 9.949,56	\$ 9.949,56
Depreciación	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 155,00	\$ 155,00
Agua, luz, teléfono e internet	\$ 1.320,00	\$ 1.334,78	\$ 1.349,73	\$ 1.364,85	\$ 1.380,14
Utilidad Operativa	\$ 28.003,44	\$ 30.848,33	\$ 28.310,17	\$ 31.977,24	\$ 32.447,81
Gastos de Interés	\$ 856,42	\$ 307,68			
Utilidad antes de Impuestos	\$ 27.147,02	\$ 30.540,65	\$ 28.310,17	\$ 31.977,24	\$ 32.447,81
Participación de trabajadores 15%	\$ 4.072,05	\$ 4.581,10	\$ 4.246,52	\$ 4.796,59	\$ 4.867,17
Impuesto a la renta 22%	\$ 5.076,49	\$ 5.711,10	\$ 5.294,00	\$ 5.979,74	\$ 6.067,74
Utilidad Neta	\$ 18.854,89	\$ 20.556,13	\$ 18.769,64	\$ 21.200,91	\$ 21.512,90

Elaborado por: Saltos, María

4.7.9. Flujo de Caja proyectada

Es una herramienta que permite llevar un control del ingreso y salida neta del dinero en un proyecto o empresa en un periodo determinado.

Tabla 37 Flujo de Caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
SALDO INICIAL	\$10.000,00					
VENTAS		\$121.348,24	\$122.707,34	\$124.081,66	\$125.471,38	\$126.876,66
OTROS INGRESOS		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL DE INGRESOS		\$121.348,24	\$122.707,34	\$124.081,66	\$125.471,38	\$126.876,66
EGRESOS						
COMPRAS		\$78.720,00	\$79.601,66	\$80.493,20	\$81.394,73	\$82.306,35
GASTOS DE VENTA (COMERCIALIZACIÓN)		\$3.600,00	\$618,00	\$3.624,00	\$630,00	\$637,80
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$10.669,80	\$11.284,34	\$11.299,29	\$11.314,41	\$11.329,70
PRESTAMOS FINANCIEROS		\$11.582,05	\$11.582,05			
Participación de trabajadores 15%			\$4.072,05	\$4.581,10	\$4.246,52	\$4.796,59
Impuesto a la renta 22%		\$0,00	\$5.076,49	\$5.711,10	\$5.294,00	\$5.979,74
TOTAL DE EGRESOS		\$104.571,85	\$112.234,60	\$105.708,70	\$102.879,66	\$105.050,17
SALDO FINAL	\$10.000,00	\$16.776,39	\$10.472,74	\$18.372,97	\$22.591,71	\$21.826,48

Elaborado por: Saltos, María

4.7.10. Valor Actual Neto y Tasa Interno de Retorno

El VAN expresa una medida de rentabilidad en términos absolutos netos, es decir en número de unidades monetaria, su función principal es actualizar los cobros y pagos de una inversión o proyecto para tener conocimiento de cuanto se va ganar o perder de dicha inversión.

El VAN también es conocido como Valor Neto Actual (VNA) o Valor Presente Neto (VPN).

La fórmula para calcular el VAN es:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

(Economipedia, 2017)

F_t= son los flujos de dinero en cada período t

I₀= inversión realizada en el tiempo inicial

n= es el número de períodos en el tiempo

k= tipo de interés o descuento exigido a la inversión

TIR

La TIR es la tasa de rentabilidad que ofrece una inversión, es decir es el porcentaje de pérdida o beneficio que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto, está relacionada con el VAN.

Tabla 38 VAN y TIR proyectada

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE	TASA DE INTERES:	12%
0	-10000,00	(\$ 10.000,00)		
1	16.776,39	\$ 14.978,92		
2	10.472,74	\$ 8.348,80		
3	18.372,97	\$ 13.077,51		
4	22.591,71	\$ 14.357,44		
5	21.826,48	\$ 12.384,93		
VALOR PRESENTE NETO (VPN):		\$ 53.147,61		
TASA INTERNA DE RETORNO		155,54%		

Elaborado por: Saltos, María

La tabla 38 muestra que el VAN calculado en este proyecto es de \$53.147,61 y una TIR de 155,54%

4.7.11. Punto de Equilibrio

En contabilidad de costos el punto de equilibrio es hallar el punto en la actividad donde las ventas se igualan a los costos, es decir que permite saber a partir de qué cantidades vendidas se empezará a generar utilidad.

Los datos que necesitamos para hallar el punto de equilibrio son:

Tabla 39 Datos Punto de Equilibrio

DATOS	
Precio	\$ 10,11
CV	\$ 3,56
CF	\$ 11.024,80

Elaborado por: Saltos, María

La fórmula para determinar el punto de equilibrio es:

$$PE=CF/ (PVU-CVU)$$

Donde:

PE: Punto de Equilibrio

CF: Costo Fijos

PVU: Precio de Venta Unitario

CVU: Costo Variable Unitario

$$PE= 11024,80/(10,11-3,56)$$

$$PE= \underline{1683}$$

Para obtener el punto de equilibrio en unidades monetaria se debe multiplicar por el precio de Venta, obteniendo así:

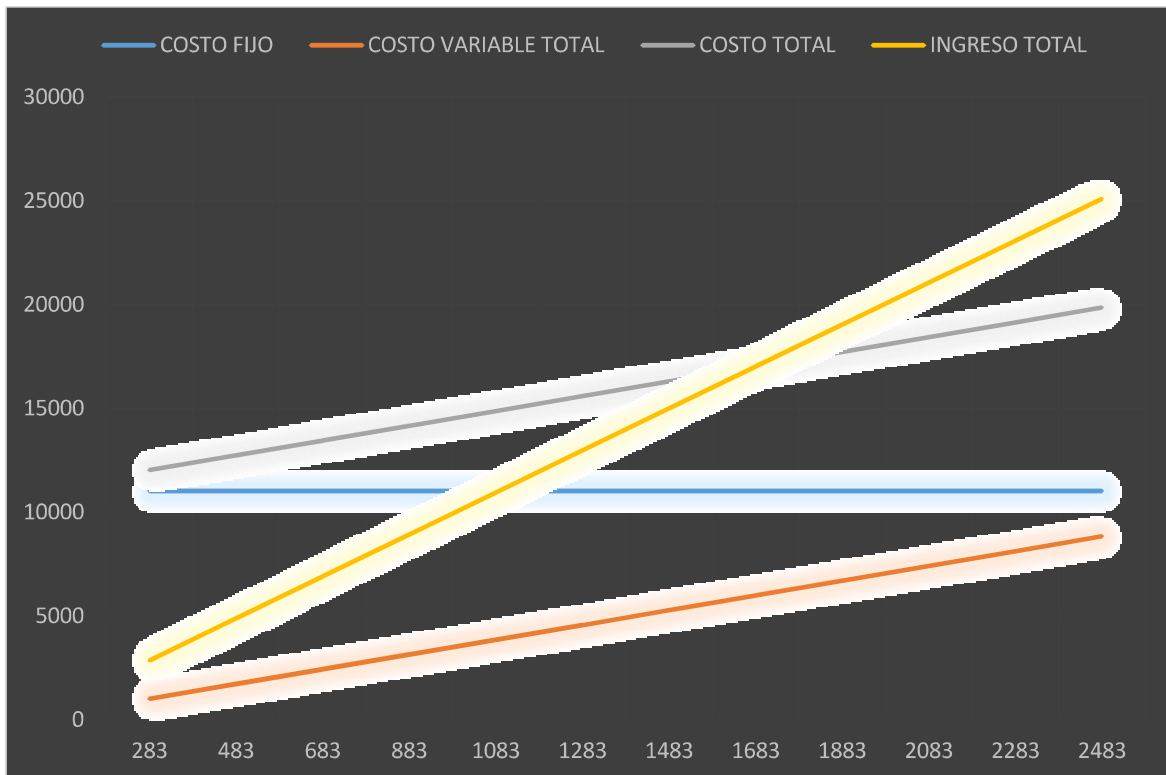
$$PE: \underline{1683*10,11=\$17.014,7}$$

Tabla 40 Representación numérica del punto de equilibrio

UNIDADES	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL
283	11024,8	1005,95	12030,7	2857,4
483	11024,8	1717,95	12742,7	4879,9
683	11024,8	2429,95	13454,7	6902,4
883	11024,8	3141,95	14166,7	8924,9
1083	11024,8	3853,95	14878,7	10947,3
1283	11024,8	4565,95	15590,7	12969,8
1483	11024,8	5277,95	16302,7	14992,3
1683	11024,8	5989,95	17014,7	17014,7
1883	11024,8	6701,95	17726,7	19037,2
2083	11024,8	7413,95	18438,7	21059,7
2283	11024,8	8125,95	19150,7	23082,2
2483	11024,8	8837,95	19862,7	25104,6

Elaborado por: Saltos, María

Gráfico 12 Representación Gráfica del Punto de Equilibrio



Elaborado por: Saltos, María

CONCLUSIONES

- De acuerdo a la investigación realizada dentro de este proyecto se puede destacar que Ecuador se encuentra entre los tres principales productores de quinua en el mundo pero también que existe un alto porcentaje de diferencia en comparación con la producción de Perú y Bolivia.
- El 2013 fue declarado el “Año Internacional de la Quinua” por la FAO ya que esta organización considera a este pseudocereal un ‘superalimento’ que puede desempeñar un papel importante para erradicar la desnutrición y el hambre.
- Mediante el presente proyecto se identificó que el consumo por productos alimenticios orgánicos, saludables y sobre todo aprovechando al máximo todos sus nutrientes está en aumento en el mercado europeo.
- Andes Kinkuna S.A. con la posibilidad de exportar aportaría con la matriz productiva y crearía más fuentes de trabajo debido a que después de un periodo de exportación inicial puede aumentar su volumen de venta al exterior y necesitará más proveedores de quinua orgánica y debe abastecer la demanda del mercado.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a Andes Kinkuna S.A. contratar a una persona con experiencia en el área de comercio exterior para que se encargue exclusivamente de realizar las gestiones dentro del proceso de exportación.
- Mantener el uso de tecnología de punta para la elaboración del producto para dar mayor calidad al producto aumentando de esta manera sus posibilidades de ser competitivo en un mercado internacional.
- Conservar la calidad de los procesos antes, durante y después de la elaboración de la quinua hidrolizada para que pueda incursionar y competir en el mercado holandés u otros posibles compradores.
- Aprovechar ferias internacionales apropiadas para promocionar su producto dentro del mercado escogido u otros países donde exista demanda de quinua y sus elaborados y/o productos orgánicos.
- Considerar la idea de formar parte del consorcio de exportadores de quinua y sus derivados, logrando mayor oportunidad para promocionar su producto en un mercado internacional.
- Finalmente se sugiere poner en práctica el presente plan de exportación para conocer el comportamiento del mercado holandés y lograr expandir su producto a un mercado internacional aumentando la rentabilidad de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Aerophotostock. (2 de junio de 2009). Recuperado el 2 de julio de 2017, de <http://www.aerophotostock.com/media/0f2813c0-a2d1-11e3-a58c-329e81129ea7-rotterdam-nederland-2-juni-2009-eemhaven-containers-en-over>
- Affari Group. (s.f.). Recuperado el 3 de Julio de 2017, de <http://www.affari.com.ar/contttt.htm>
- ANFAB. (24 de Agosto de 2016). *Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos y Bebidas*. Recuperado el 8 de Agosto de 2017, de <https://anfab.com/wp/waving-portfolio/andes-kinkuna-s-a/>
- BCE. (2017). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 06 de junio de 2017, de <https://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- BCE. (2017). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 2017, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/c-externior>
- Cardozo, P., Chavarro, A., & Ramírez, C. (2006). Recuperado el Agosto de 2016, de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:TpdxqIIC2mMJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4780130.pdf+%&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=ec>
- Castellanos, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- Comercio y aduana. (s.f.). Recuperado el 17 de Junio de 2017, de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/110-que-es-incoterm-fob>
- COMEX. (2014). *Ministerio de Comercio Exterior*. Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- COPCI. (2010). *Código Orgánico de la producción, Comercio e Inversiones*. Quito, Ecuador. Recuperado el Enero de 2017, de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>
- COPCI. (2013). <http://www.cancilleria.gob.ec>. Obtenido de <http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>
- Customcontainers. (s.f.). Recuperado el 4 de Julio de 2017, de <http://ctco.cl/producto/contenedor-m-20-pies/>
- De proteínas. (09 de Enero de 2011). Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <http://deproteinas.com/hidrolisis-de-proteinas>
- Dirección Nacional Jurídica. (16 de Junio de 2016). *Ley Órgánica de Régimen Tributario Interno-LORTI*. Recuperado el 25 de Marzo de 2017, de <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/cba1cfa-7546-4bf4-ad32-c5686b487ccc/20151228+LRTI.pdf>

- Economipedia. (17 de Julio de 2017). Recuperado el Enero de 2017, de <http://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>
- ECUAPASS. (24 de Julio de 2017). Recuperado el 24 de Julio de 2017, de <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>
- Ecured. (2010). Recuperado el 2 de Julio de 2017, de https://www.ecured.cu/Puerto_de_R%C3%B3terdam
- El Telégrafo. (17 de Enero de 2015). El MAGAP busca incrementar las exportaciones de cereal. (J. Terán, Ed.) *La meta de producción de quinua es 16 mil hectáreas (Infografía)*, pág. 15. Recuperado el Enero de 2017, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/la-meta-de-produccion-de-quinua-es-16-mil-hectareas-infografia>
- El Telégrafo. (12 de Abril de 2016). El país tiene ventajas naturales para el cultivo del grano. *La 'quinua dulce' gana terreno en el consumo*. Recuperado el 12 de Mayo de 2017, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/la-quinua-dulce-gana-terreno-en-el-consumo>
- El Telégrafo. (20 de Marzo de 2017). Recuperado el 16 de Agosto de 2017, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/crecen-las-exportaciones-no-petroleras-de-ecuador>
- EL TIEMPO. (20 de Julio de 2016). Recuperado el 5 de Agosto de 2017, de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias/ecuador/4/378367/ecuador-amplia-mercado-para-las-exportaciones>
- El Universo. (11 de septiembre de 2017). Recuperado el 21 de Septiembre de 2017, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2017/09/11/nota/6375946/crecio-exportacion-productos-no-petroleros-pais>
- Embajada del Ecuador en los Países Bajos. (s.f.). Recuperado el marzo de 2017, de <http://www.embassyecuador.eu/site/images/descargas/studio-oportunidades-comerciales-ecuador-paises-bajos.pdf>
- embassyecuador. (s.f.). *Embajada del Ecuador en los Países Bajos*. Recuperado el Febrero de 2017, de Embajada del Ecuador en los Países Bajos: <http://www.embassyecuador.eu/site/images/descargas/studio-oportunidades-comerciales-ecuador-paises-bajos.pdf>
- Fakulti. (2017). Recuperado el 09 de Julio de 2017, de [http://fakulti.ec/hidrolizados-proteinas/#iLightbox\[gallery11976\]/0](http://fakulti.ec/hidrolizados-proteinas/#iLightbox[gallery11976]/0)
- Fakulti. (2017). Recuperado el 5 de Agosto de 2017, de <http://fakulti.ec/>
- FAO. (2003). *Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación*. Recuperado el 01 de Mayo de 2017, de Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación: http://www.fao.org/docs/eims/upload/229969/Guia_certificacion_ruta.pdf

- FAO. (2013). *FAO*. Recuperado el 06 de mayo de 2017, de FAO: <http://www.fao.org/quinoa-2013/what-is-quinoa/distribution-and-production/es/>
- FAO. (2014). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y La Agricultura*. Recuperado el Enero de 2017, de <http://www.fao.org/3/a-i3583s.pdf>
- García, G. (2012). *Estrategias de internacionalización de la empresa: cómo realizar negocios internacionales* (Ediciones Pirámides ed.). Madrid: Dufusora Laurosse-Ediciones Pirámide. Recuperado el 09 de mayo de 2017, de <http://site.ebrary.com/lib/ulaicavrsp/reader.action?docID=11059311>
- García, L. A. (2010). *GESTION LOGISTICA INTEGRAL. Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Gil Miffut, J. (2014). Información y gestión operativa de la compraventa internacional. En J. A. Gil Miffut, *Información y gestión operativa de la compraventa internacional* (pág. 47). Málaga, España: IC EDITORIAL.
- Global Villalva . (29 de Abril de 2012). *Global Villalva* . Obtenido de <http://globalvillalva.blogspot.com/2012/04/definicion.html>
- González. (s.f.). Obtenido de http://caterina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/gonzalez_n_ym/capitulo3.pdf
- Holland. (s.f.). Recuperado el 22 de marzo de 2017, de <http://www.holland.com/es/turista/informacion/paises-bajos-vs.-holanda.htm>
- Holland. (2016). *Holland*. Recuperado el 16 de Abril de 2017, de Holland: <https://www.holanda.es/es/negocios-con-holanda/sobre-holanda/informaci%C3%B3n-general>
- INIAP. (Noviembre de 2012). *Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/MANUAL%20AGRICOLA%20GRANOS%20ANDINOS%202012.pdf>
- JeiChen Paper Packing. (2017). Recuperado el 11 de Agosto de 2017, de <http://www.plastic-packagingbags.com/sale-8782760-250g-matt-finished-zip-lock-stand-up-pouches-doypack-packaging-with-tear-notch-drip.html>
- Jofré, J. P. (16 de Enero de 2014). *ABCes*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2017, de <http://www.abc.es/sociedad/20140116/abci-holanda-come-mejor-201401152044.html>
- JOHN, D., RADEBAUGH, L., & DANIEL, S. (2013). *NEGOCIOS INTERNACIONALES AMBIENTES Y OBERACIONES*. NAULCAPAN DE JUÁREZ: PEARSON EDUCATION.
- MAGAP. (2 de abril de 2013). *Ministerio de Agricultura, ganadería, acuicultura y pesca*. Recuperado el ENERO de 2017, de <http://www.agricultura.gob.ec/iniap-tunkahuan-variedad-de-quinua-con-amplia-aceptacion-entre-los-agricultores/>

- MAGAP. (18 de Noviembre de 2014). *MAGAP*. Recuperado el 02 de Febero de 2017, de <http://www.agricultura.gob.ec/2017-ano-clave-para-ecuador-en-exportacion-de-quinua/>
- MAGAP. (2015). Obtenido de MAGAP: <http://sinagap.agricultura.gob.ec/index.php/reportes-dinamicos-espac>
- MAGAP. (2017). *MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA*. Obtenido de <http://www.agricultura.gob.ec/2017-ano-clave-para-ecuador-en-exportacion-de-quinua/>
- Martínez, D., & Lombana, J. (2013). *Pymes: Rutas para la exportación*. Bogotá, Colombia: Universidad del Norte. Recuperado el 15 de Abril de 2017, de <http://site.ebrary.com/lib/ulaicavrsp/reader.action?docID=10757975&ppg=37>
- Ministerio de Comercio Exterior. (Diciembre de 2014). Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- Monteros, A. (Diciembre de 2016). *SINAGAP*. Recuperado el 15 de marzo de 2017, de http://sinagap.agricultura.gob.ec/pdf/estudios_agroeconomicos/rendimiento_quinua.pdf
- Organic Sierra & Selva. (Junio de 2014). Recuperado el 5 de Agosto de 2017, de <http://orgsierraselva.blogspot.com/2014/06/productoexportado-quinua-la-quinua-es.html>
- Ótero Simón, M. Á. (2013). *Internacionalización: cómo iniciar la exposición de su empresa en el mercado internacional*. Logroño: Universidad Internacional de La Rioja, S. A. (UNIR).
- Palet Express. (Agostto de 2016). Recuperado el 5 de Agosto de 2017, de <https://paletexpress.blogspot.com/2016/08/cuantos-palets-caben-en-un-contenedor.html>
- Peralta, E., Espinoza, P., Vásquez, W., & Villacrés, E. (JULIO de 2006). *ECUADOR-TERRA INCOGNITA*. Obtenido de http://www.terraecuador.net/revista_42/42_importancia_cultivos_andinos.html
- Pérez, C. (s.f.). *Natursan*. Recuperado el marzo de 2017, de <https://www.natursan.net/category/aminoacidos/>
- Pichincha. (2013). *Gobierno de Pichincha*. Recuperado el 01 de Mayo de 2017, de <http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/quinua/quinuaconsorcioexportadoresquinua.pdf>
- Pro Ecuador. (2012). *Instituto de Promoción de exportaciones e inversiones*. Recuperado el 22 de marzo de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

- Pro Ecuador. (2012). *Instituto de Promoción de exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 05 de Mayo de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/preguntas-frecuentes/>
- Pro Ecuador. (12 de MARZO de 2013). Recuperado el 1 de MAYO de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/2013/03/12/lanzamiento-de-consorcio-ecuadoriano-de-exportadores-de-quinua-se-realizo-hoy/>
- Pro Ecuador. (17 de Octubre de 2013). Recuperado el 5 de Junio de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-exportar-alimentos-procesados/>
- Pro Ecuador. (Abril de 2013). Recuperado el 18 de Junio de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/GuiaCertificaciones.pdf>
- Pro Ecuador. (18 de Diciembre de 2013). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 14 de mayo de 2017, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC_PPM2013_QUINOA_PA%C3%8DSESBAJOS_II.pdf
- Pro Ecuador. (18 de Noviembre de 2013). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 26 de Mayo de 2017, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC_PPM2013_QUINOA_PA%C3%8DSESBAJOS_III.pdf
- Pro Ecuador. (18 de Diciembre de 2013). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 1 de Mayo de 2017, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC_PPM2013_QUINOA_PA%C3%8DSESBAJOS_I.pdf
- Pro Ecuador. (10 de Noviembre de 2014). Recuperado el 8 de Junio de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>
- Pro Ecuador. (10 de Noviembre de 2014). Recuperado el 11 de Junio de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>
- Pro Ecuador. (2015). Recuperado el 15 de marzo de 2017, de https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/10/PROEC_AS2015_QUINUA.pdf
- Pro Ecuador. (14 de Octubre de 2015). *Instituto de promoción de exportaciones e inversiones*. Recuperado el 25 de ENERO de 2017, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/10/PROEC_AS2015_QUINUA.pdf
- Pro Ecuador. (Noviembre de 2015). *Instituto de promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el FEBRERO de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/11/Guia-Logistica-Internacional-2015.compressed.pdf>

- Pro Ecuador. (Noviembre de 2015). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el MARZO de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/11/Guia-Logistica-Internacional-2015.compressed.pdf>
- Pro Ecuador. (Agosto de 2016). Recuperado el 2 de Julio de 2017, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/10/PROEC_PL2016_PA%C3%8DSEESBAJOS_AGOSTO.pdf
- Pro Ecuador. (15 de Septiembre de 2016). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-logistica-internacional-2/>
- Pro Ecuador. (3 de Mayo de 2017). Recuperado el 26 de Mayo de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/2017/05/23/mayor-crecimiento-de-las-exportaciones-no-petroleras-del-pais/>
- Pro Ecuador. (2017). Recuperado el Julio de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/directorio-de-exportadores-de-ecuador/>
- Pro Ecuador Países Bajos. (Agosto de 2016). *Guía Comercial Países Bajos*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/PROEC_GC2016_PAISES_BAJOS.pdf
- Proel. (s.f.). *Proel*. Recuperado el 2017 de Abril de 2017, de <http://www.proel.org/index.php?pagina=mundo/indoeuro/germanico/germanooc/neerlandes>
- RCOPCI. (2011). *www.aduana.gob.ec*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/rcop/S452_20110519-20150429.pdf
- RETOS DIRECTIVOS- LIDERAZGO EMPRESARIAL. (s.f.). *Retos Directivos*. Recuperado el Enero de 2017, de <http://retos-directivos.eae.es/la-negociacion-internacional-estilos-y-caracteristicas/>
- RPP Noticias. (16 de Septiembre de 2016). Recuperado el 05 de Agosto de 2017, de <http://rpp.pe/peru/puno/declaran-de-interes-congreso-mundial-de-la-quinua-a-realizarse-el-2017-noticia-996010>
- Santander TradePortal. (s.f.). *Santander TradePortal*. Recuperado el Enero de 2017, de Santander TradePortal: <https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>
- Searates. (3 de Julio de 2017). Recuperado el 3 de Julio de 2017, de https://www.searates.com/es/reference/portdistance/?A=ChIJX4BV6MsTLZARc6T89JKkFYA&K=ChIJVXealLU_xkcRja_At0z9AGY&D=21247&G=10666&shipment=1&container=20st&weight=1&product=0&request=&app=1&mode=&
- SENAE. (Enero de 2015). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Recuperado el 11 de Junio de 2017, de <https://www.aduana.gob.ec/files/pro/pro/oce/2015/SENAE-ISEE-2-2-020-V6.pdf>

- SENPLADES. (2012). *Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo*. Recuperado el 22 de Julio de 2017, de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- SENPLADES. (2013). *Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo*. Recuperado el 22 de julio de 2017, de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2013-2017-Objetivo-10.pdf>
- Simancas Serrano, V. A., & Litardo Quiroz, M. F. (Julio de 2015). *Repositorio de la Universidad Estatal de Guayaquil*. Recuperado el 11 de Junio de 2017, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10683/1/Tesis%20Bebida%20de%20Quinua.pdf>
- SINAGAP. (2017). *Coordinación Nacional General del Sistema de Información Nacional-MAGAP*. Recuperado el 1 de ABRIL de 2017, de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/index.php/reportes-dinamicos-espac>
- Structuralia. (3 de Junio de 2015). Recuperado el 2 de Julio de 2017, de <http://www.structuralia.com/es/blog/10001597-el-puerto-de-amsterdam-estrenara-esclusa-en-el-2019>
- System, Politécnico Grancolombiano - Institución Universitaria Member of Whitney International University; Cardozo, Pedro; Chavarro, Andrés; Ramírez, Ariel;. (Noviembre de 2007). *Institución Universitaria Politécnico Grancolombiana*. (E. N. Acevedo, Ed.) Recuperado el 16 de abril de 2015, de Institución Universitaria Politécnico Grancolombiana: <http://repository.poligran.edu.co/bitstream/10823/87/1/panorama3.pdf>
- Terry Calderon, V. M. (Abril de 2015). *Revista ULCB*. Recuperado el 20 de Febrero de 2017, de <http://revista.ulcb.edu.pe/ojs/index.php/RevistaULCB/article/download/13/15/>
- Trade Export HelpDesk. (8 de junio de 2017). Recuperado el 16 de junio de 2017, de <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/form/output?action=tarif&prodLine=&languageId=ES&taricCode=2106909240&partnerId=ec&reporterId=nl&simulationDate=17%2f06%2f2017&simDate=20170617&nomenCmd=&resultPage=importtariffs&mode=>
- TradeMap. (s.f.). *TradeMap*. Recuperado el 11 de mayo de 2017, de TRadeMao: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|528|||TOTAL||2|1|1|1|2|1|2|1|
- Vallejo, S. (2013). *Universidad Andia Simón Bolívar, Ecuador*. Recuperado el 26 de Enero de 2017, de <http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/Silvana%20Vallejo.pdf>
- Vicomex Ltda. (2014). Recuperado el 5 de Agosto de 2017, de <https://www.vicomexltda.com/informaci%C3%B3n/paletizado-de-cajas/>

ANEXOS

Anexo 1 Carta de Autorización



Planta Industrial

Pujilí, Vía a San Juan Km 1,5

Teléfonos: PBX (593) 03-3700880

Cotopaxi-Ecuador

Oficinas Administrativas:

Quito, Av. 10 de Agosto N36-67 y Juan Calindez

Teléfonos: PBX (593) 03-3700880 Ext. 200

Quito-Ecuador

Guayaquil, enero 06 de 2017

Ing.

Jessica Aroca

Directora de la Carrera de Comercio Exterior de la Universidad Laica "Vicente Rocafuerte de Guayaquil"

Ciudad.

De mis consideraciones:

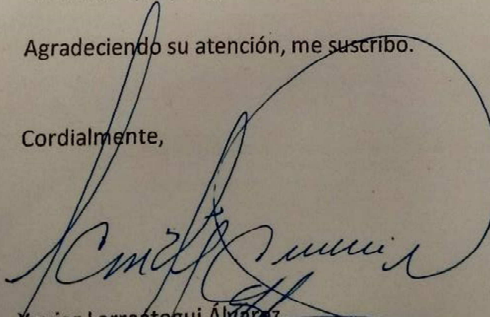
XAVIER LAURO LARREATEGUI ALVAREZ, en calidad de Gerente General y Representante Legal de la Empresa "ANDES KINKUNA S.A.", atendiendo la petición efectuada por la Srta. María José Saltos egresada de la unidad académica que usted a bien dirige, por medio del presente informo a usted que tengo conocimiento sobre el trabajo de tesis que va a desarrollar y que en el mismo se menciona a nuestra empresa y la actividad a la cual nos dedicamos.

Adicional vamos a proporcionar la información que ella requiera, de acuerdo a las políticas de la empresa, y autorizar el trabajo de campo, en caso de ser necesario para el óptimo desarrollo de su trabajo de investigación, el mismo que nos servirá como material de apoyo y consulta para la actividad exportadora que tenemos fijado empezar a mediano plazo.

Particular que pongo en su conocimiento para los fines pertinentes.

Agradeciendo su atención, me suscribo.

Cordialmente,


Xavier Larreategui Álvarez
Gerente General
ANDES KINKUNA S.A.

Ciudad 3 R
9:50
03-02-2017

Anexo 2 Personal de Andes Kinkuna



Fuente: (Fakulti, 2017)

Anexo 3 Formato de encuesta dirigida a los exportadores de quinua



Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Facultad de administración

Carrera: Comercio Exterior



Proyecto de titulación: "Elaboración de un plan de exportación para la internacionalización de la empresa Andes Kinkuna con el producto quinua hidrolizada al mercado holandés"

Objetivo: obtener información relevante para la posible y futura exportación de quinua hidrolizada

Dirigida a los exportadores de quinua y elaborados

1. ¿Pertenece usted alguna asociación o consorcio de exportadores de Quinua?

SI*

NO

Menciónela* _____

2. ¿La empresa cuenta con un departamento de comercio exterior?

SI

NO

3. ¿Quién asesora a la empresa en temas aduaneros?

Despachador de aduana

PROECUADOR

Nadie

4. Las exportaciones que usted realiza son en:

A Granel

Producto elaborado*

Ambos

Especifique* _____

5. Las exportaciones que usted realiza ¿a qué mercado está dirigido?

Estados Unidos

América Latina

Países europeos

Otros* Especifique* _____

6. ¿Considera que la demanda de la quinua y sus elaborados en el mercado internacional ha ido en aumento?

SI

NO

7. ¿Qué criterio utiliza para la fijación de precios de exportación (de su(s) producto(s))?

Costos de producción

Precio de la competencia

Volumen de la demanda

Otros* Especifíquelo* _____

8. De acuerdo a su experiencia en la exportación de quinua y/o sus derivados ¿cree usted que la exportación de quinua hidrolizada a un mercado europeo es viable?



SI

NO

¿Por qué? _____







Elaborado por: Saltos, María

Anexo 4 Modelo de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE)



MARSA JOSE SALTOS ROSERO [Cerrar sesión](#)

[Consultar](#)

Trámites Operativos
Servicios Informativos
Soporte al Cliente

Menú
Servicios Informativos > 2.11 Servicios de Información de Despacho/Carga > Consulta de detalle de la declaración
Mi menú      

Consulta de detalle de la declaración

[Consultar](#)

Información de general

Distrito Aduanero	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO	Régimen	[40] EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de despacho	[0] DESPACHO NORMAL	Código del Declarante	0190007

Información de Exportador

Nombre del exportador	[REDACTED]		Teléfono del exportador	042162040
Dirección del exportador	VIA A DAULE KM 16 1/2 S/N PARQUE INDUSTRIAL PASCUALES AV. PRINCIPAL S/N			
Número de documento de exportador	[001] RUC	[REDACTED]	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	[5190] VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRA	Número de documento de declarante	[001] RUC	[REDACTED]
Información del Declarante	[REDACTED]			
Dirección del declarante	AEROPUERTO JOSE JOAQUIN DE OLMEDO EDIF TAGSA PISO 3 OF 1			
Régimen de pago	[18] A PLAZO (60 DIAS)	Código de moneda	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	

Información de carga

Puerto de carga	ECGYE	Puerto privado desde donde embarca	
Puerto de llegada o de destino	NZAKL	Fecha de la carta de credito	18/07/2017
Nombre del consignatario	ALMA ENGINE LIMITED		
Dirección del consignatario	30 KERK WALL DRIVE, NAENAE LOWER HUTT		
Ciudad del contribuyente	WELLINGTON	Tipo de carga	CARGA SUELTA
Almacén de lugar de partida	[03909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	[001] MARITIMO
País de destino final	[NZ] NUEVA ZELANDIA		

Común
Boletín
Documentos

Totales

Código de moneda	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción	1,982	Cantidad de ítem	4
Peso neto total	336	Peso total	412.8
Cantidad total de bultos	200	Cantidad de contenedores	0
Cantidad total de unidades físicas	412.8	Cantidad total de unidades comerciales	200
Mercancía de despacho urgente		Solicitud de aforo	
VALOR FOB USD	1,982		
Fecha de primer ingreso	18/07/2017	Fecha de primer embarque	
Declaración regularizada	NO REGULARIZADA	Estado de la Declaración	SALIDA AUTORIZADA

Fuente: (ECUAPASS, 2017)

Anexo 5 Fundas Doypack con zipper



Fuente: *(JeiChen Paper Packing, 2017)*

Anexo 6 Modelo de embalaje para la exportación



Fuente: *(Organic Sierra & Selva, 2014)*

Anexo 7 Europallets



Anexo 8 Cálculo para obtener el precio base por gramo

Gramos (1KG)	P.V.P.	P.V.P. / 1 KG	Precio x 250gr
1000	\$ 12,00	0,012	\$ 3,00

Elaborado por: Saltos, María

Anexo 9 Costos de exportación-Año 2

**QUINUA HIDROLIZADA ANDES KINKUNA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019**

COSTOS DE EXPORTACIÓN/ ANUAL	QUINUA HIDROLIZADA
Cantidad	12000
Costo Unitario	\$ 3,03
TOTAL COSTO DE ADQUISICIÓN	\$ 36.403,20
Flejes de Polietileno Strech (plástico)	\$ 364,03
Cajas master (Cartón)	\$ 364,03
Fundas Doypack	\$ 1.516,80
Transporte interno del cabezal Pujilí – Guayaquil	\$ 1.213,44
Emisión en certificado VGM	\$ 60,67
Sellos	\$ 121,34
Emisión de Certificado fitosanitario (MAGAP)	\$ 151,68
Emisión de Certificado de origen (EUR 1)	\$ 60,67
Inspección reembarque	\$ 910,08
Gastos Varios de Inspección	\$ 212,35
Envío de documentación a Holanda (DHL)	\$ 303,36
Custodia por contenedor (fábrica-puerto)	\$ 1.516,80
TOTAL DE GASTOS EN EXPORTACIÓN	\$ 6.795,26
TOTAL CARGA CONSOLIDADA (ANTES DE RENTABILIDAD)	\$ 43.198,46

Elaborado por: Saltos, María

Anexo 10 Costos de exportación-Año 3

**QUINUA HIDROLIZADA ANDES KINKUNA
AÑO 3
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020**

COSTOS DE EXPORTACIÓN/ ANUAL	QUINUA HIDROLIZADA
Cantidad	12.000
Costo Unitario	\$ 3,07
TOTAL COSTO DE ADQUISICIÓN	\$ 36.810,92
Flejes de Polietileno Strech (plástico)	\$ 368,11
Cajas master (Cartón)	\$ 368,11
Fundas Doypack	\$ 1.533,79
Transporte interno del cabezal Pujilí - Guayaquil	\$ 1.227,03
Emisión en certificado VGM	\$ 61,35
Sellos	\$ 122,70
Emisión de Certificado fitosanitario (MAGAP)	\$ 153,38
Emisión de Certificado de origen (EUR 1)	\$ 61,35
Inspección reembarque	\$ 920,27
Gastos Varios de Inspección	\$ 214,73
Envío de documentación a Holanda (DHL)	\$ 306,76
Custodia por contenedor (fábrica-puerto)	\$ 1.533,79
TOTAL DE GASTOS EN EXPORTACIÓN	\$ 6.871,37
TOTAL CARGA CONSOLIDADA (ANTES DE RENTABILIDAD)	\$ 43.682,29

Elaborado por: Saltos, María

Anexo 11 Costos de exportación-Año 4

QUINUA HIDROLIZADA ANDES KINKUNA

AÑO 4

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021

COSTOS DE EXPORTACIÓN/ ANUAL	QUINUA HIDROLIZADA
Cantidad	12.000
Costo Unitario	\$ 3,10
TOTAL COSTO DE ADQUISICIÓN	\$ 37.223,20
Flejes de Polietileno Strech (plástico)	\$ 372,23
Cajas master (Cartón)	\$ 372,23
Fundas Doypack	\$ 1.550,97
Transporte interno del cabezal Pujilí - Guayaquil	\$ 1.240,77
Emisión en certificado VGM	\$ 62,04
Sellos	\$ 124,08
Emisión de Certificado fitosanitario (MAGAP)	\$ 155,10
Emisión de Certificado de origen (EUR 1)	\$ 62,04
Inspección reembarque	\$ 930,58
Gastos Varios de Inspección	\$ 217,14
Envío de documentación a Holanda (DHL)	\$ 310,19
Custodia por contenedor (fábrica-puerto)	\$ 1.550,97
TOTAL DE GASTOS EN EXPORTACIÓN	\$ 6.948,33
TOTAL CARGA CONSOLIDADA (ANTES DE RENTABILIDAD)	\$ 44.171,53

Elaborado por: Saltos, María

Anexo 12 Costos de exportación-Año 5

**QUINUA HIDROLIZADA ANDES KINKUNA
AÑO 5
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022**

COSTOS DE EXPORTACIÓN/ ANUAL	QUINUA HIDROLIZADA
Cantidad	12000
Costo Unitario	\$ 3,14
TOTAL COSTO DE ADQUISICIÓN	\$ 37.640,10
Flejes de Polietileno Strech (plástico)	\$ 376,40
Cajas master (Cartón)	\$ 376,40
Fundas Doypack	\$ 1.568,34
Transporte interno del cabezal Pujilí - Guayaquil	\$ 1.254,67
Emisión en certificado VGM	\$ 62,73
Sellos	\$ 125,47
Emisión de Certificado fitosanitario (MAGAP)	\$ 156,83
Emisión de Certificado de origen (EUR 1)	\$ 62,73
Inspección reembarque	\$ 941,00
Gastos Varios de Inspección	\$ 219,57
Envío de documentación a Holanda (DHL)	\$ 313,67
Custodia por contenedor (fábrica-puerto)	\$ 1.568,34
TOTAL DE GASTOS EN EXPORTACIÓN	\$ 7.026,15
TOTAL CARGA CONSOLIDADA (ANTES DE RENTABILIDAD)	\$ 44.666,25

Elaborado por: Saltos, María

Anexo 13 Rol de pagos personal comercio exterior.

ROL DE PAGOS									
CARGOS	NUMERO DE PERSONAS	SUEL DOS	TOTAL SUEL DOS	APORTE	APORTE	DECI MO	DECI MO	VACACI ONES	FOND O DE RESER VA
				PATRO NAL	PERSONA L 9.45%	TERC ERO	CUA RTO		
PERS. COM.EXT	1	600,00	600,00	72,90	56,70	50,00	31,25	25,00	49,98

Elaborado por: Saltos, María

Anexo 14 Beneficios - Rol de pago

PRIMER AÑO (SIN FONDOS DE RESERVA)	\$
GASTOS MENSUAL SUELDOS + BENEFICIOS	779,15
GASTOS ANUAL SUELDOS + BENEFICIOS	9349,8
GASTOS BIMENSUAL SUELDOS + BENEFICIOS	1558,3

SEGUNDO AÑO EN ADELANTE (CON FONDOS DE RESERVA)	\$
GASTOS MENSUAL SUELDOS + BENEFICIOS	829,13
GASTOS ANUAL SUELDOS + BENEFICIOS	9949,56
GASTOS BIMENSUAL SUELDOS + BENEFICIOS	1658,26

Elaborado por: Saltos, María

Anexo 15 Depreciaciones

DEPRECIACIONES				
			AÑO 1 A 3	AÑO 4 A 5
ACTIVOS FIJOS	VALOR	VIDA ÚTIL	DEP.ANUAL	DEP.ANUAL
COMPUTADORA	600	3	200	
ESCRITORIO+SILLA	400	10	40	40
OFICINA	1000	20	50	50
AIRE ACONDICIONADO	600	10	60	60
TELÉFONO	50	10	5	5
TOTAL	\$ 2.650,00		\$ 355,00	\$ 155,00

Elaborado por: Saltos, María

Anexo 16 Servicios Básicos

SERVICIOS BÁSICOS			
CONCEPTO	MENSUAL	BIMENSUAL	ANUAL
LUZ	40	80	480
TELÉFONO	10	20	120
AGUA	10	20	120
INTERNET	50	100	600
TOTAL	\$ 110,00	\$ 220,00	\$ 1.320,00

Elaborado por: Saltos, María

Anexo 17 Necesidad de Fondos

NECESIDAD DE FONDOS	VALOR
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	2650
SUELDOS ENE Y FEB	1558,3
DIVIDENDOS DE PRÉSTAMO	\$ 877,43
GASTOS ADM.ENE Y FEB	220
PRIMER ENVÍO	7120
TOTAL	\$ 12.425,73

APORTE EMPRESA	\$ 3.727,72
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 8.698,01

VALOR INICIAL	\$ 10.000,00
---------------	--------------

Elaborado por: Saltos, María