UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS

TRABAJO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS

TEMA:
PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN CONSORCIO EN LA CIUDAD DE OTAVALO PARA LA EXPORTACIÓN DE QUINUA A ESTADOS UNIDOS

AUTOR: MARCELO FABIÁN DÁVALOS CISNEROS

DIRECTOR: ING. MAURICIO MONGE

QUITO 2015

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que se en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor”

Marcelo Fabián Dávalos Cisneros

CERTIFICADO

En calidad de Director de Tesis certifico que el trabajo presentado por el señor **MARCELO FABIAN DAVALOS CISNEROS** reúne todos los requisitos necesarios y con lo cual ha concluido el mismo.

Quito, D.M. 29 de Junio del 2016

DIRECTOR

Ing. Mauricio Monge

C.I. 1705118998

DEDICATORIA

A Dios, quien ha hecho que todos mis sueños se cumplan y siempre ha guiado mi vida.

A mis Padres, quienes con arduo esfuerzo me apoyaron en todo momento, que con su confianza hicieron que esta etapa de mi vida sea ya una realidad, y que con su amor y gran ejemplo han hecho que cada día luche por ser mejor profesionalmente y personalmente, Dios los bendiga por ser los mejores Padres del Mundo y sin duda a mis Mejores Amigos.

A mis hermanos que día a día de mi vida han sido mis compañeros, mis amigos y pilares fundamentales para este nuevo logro especial a mi hermano que me ayudo con sus conocimientos, que con su ejemplo de responsabilidad y dedicación han hecho de mí, una mejor persona y sea él mi ejemplo a seguir.

Y a muchos familiares que siempre me apoyaron y no dejaron que desmaye para poder alcanzar este nuevo logro.

Marcelo Dávalos

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Tecnológica Equinoccial por ser una institución con altos niveles educativos, donde recibí formación profesional basada en principios éticos y morales.

A mi familia que ha sido pilar fundamental con su apoyo incondicional en todo los momentos de mi vida educativa como personal.

A mis amigos quienes han sido parte fundamental en la formación profesional en mi carrera académica.

Al Ing. Mauricio Monge por haberme guiado con sus conocimientos, por su paciencia y dedicación para que el presente proyecto tenga los mejores resultados.

Marcelo Dávalos

RESUMEN

La selección de este trabajo se realizó en vista de que la Quinua es de mucha importancia ya que está considerado dentro de los productos no tradicionales para la exportación, que además de ser deliciosa y sobre todo con grandes propiedades nutritivas el mismo que en el 2013 fue denomino el año Internacional de la Quinua por desempeñar un papel importante en la erradicación del hambre, la desnutrición y la pobreza según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

Estas propiedades y cualidades nutritivas son altamente demandadas en mercados externos, teniendo la capacidad para poder ingresar y consolidarse en mercados internacionales, donde se ha evidenciado una importante demanda.

La conformación de este plan de negocio como Consorcio de Exportación, estimulará las exportaciones de Quinua de la Ciudad de Otavalo, puesto que facilitará los procesos de exportación que son un obstáculo para pequeños y medianos productores (MIPYMES), donde alcanzaremos a desarrollar una actividad económica para cada uno de los miembros del consorcio.

Palabras claves: Exportación, mercados nacionales e internacionales, demanda, consorcio, procesos exportación, actividad económica, MIPYMES

SUMMARY

The selection of this work was focused on the importance of Quinua in the world of exportation. Even though Quinua is not a common product of exportation, it's nutritional products are so amazing that on 2013 it's was awarded as the international year of Quinoa. The reason behind that award had to do with the important role that it had on the fight against hunger, malnutrition, and poverty based on the recent studies by the United Nations Organization for Nutrition and Agriculture. Quinua's nutritional properties and qualities are highly demanded on the international market place because they have the ability to enter any market and establish themselves as a solid product of consumption thanks to its high demand.

The conformation of this business plan as a Consortium of Exportation will stimulate the growth of Quinua from its place of origin on the city of Otavalo. This will facilitate the process of exportation which became an obstacle for small and medium producers (MIPYMES). The outcome of this development will help the members of the Consortium to develop a constant economic activity.

Keywords: Exportation, markets nacional and internacional, demand, consortiun, process of exportation, economic activity, MIPYMES

FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

PROYECTO DE TITULACIÓN

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1716750359
APELLIDO Y NOMBRES:	DAVALOS CISNEROS MARCELO FABIAN
DIRECCIÓN:	SABANILLA OE4-302Y GUALAQUIZA
EMAIL:	chelitodavalos@hotmail.com
TELÉFONO FIJO:	2295150
TELÉFONO MOVIL:	0987865368

DATOS DE LA OBRA	
TITULO:	PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN CONSORCIO EN LA CIUDAD DE OTAVALO PARA LA EXPORTACION DE QUINUA A ESTADOS UNIDOS
AUTOR O AUTORES:	MARCELO FABIÁN DÁVALOS CISNEROS
FECHA DE ENTREGA DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:	29-06-2016
DIRECTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:	INGENIERO MAURICIO MONGE
PROGRAMA	PREGRADO ☐ POSGRADO ☐
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS
RESUMEN: Mínimo 250 palabras	La selección de este trabajo se realizó en vista de que la Quinua es de mucha importancia ya que está considerado dentro de los productos no tradicionales para la exportación, que además de ser deliciosa y sobre todo con grandes propiedades nutritivas el mismo que en el 2013 fue denomino el año Internacional de la Quinua por desempeñar un papel importante en la erradicación del hambre, la desnutrición y la pobreza según la

	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Estas propiedades y cualidades nutritivas son altamente demandadas en mercados externos, teniendo la capacidad para poder ingresar y consolidarse en mercados internacionales, donde se ha evidenciado una importante demanda. La conformación de este plan de negocio como Consorcio de Exportación, estimulará las exportaciones de Quinua de la Ciudad de Otavalo, puesto que facilitará los procesos de exportación que son un obstáculo para pequeños y medianos productores (MIPYMES), donde alcanzaremos a desarrollar una actividad económica para cada uno de los miembros del consorcio.
PALABRAS CLAVES:	**Palabras claves:** Exportación, mercados nacionales e internacionales, demanda, consorcio, procesos exportación, actividad económica, MIPYMES
ABSTRACT:	The selection of this work was focused on the importance of Quinua in the world of exportation. Even though Quinua is not a common product of exportation, it's nutritional products are so amazing that on 2013 it's was awarded as the international year of Quinoa. The reason behind that award had to do with the important role

	that it had on the fight against hunger, malnutrition, and poverty based on the recent studies by the United Nations Organization for Nutrition and Agriculture. Quinua's nutritional properties and qualities are highly demanded on the international market place because they have the ability to enter any market and establish themselves as a solid product of consumption thanks to its high demand. The conformation of this business plan as a Consortium of Exportation will stimulate the growth of Quinua from its place of origin on the city of Otavalo. This will facilitate the process of exportation which became an obstacle for small and medium producers (MIPYMES). The outcome of this development will help the members of the Consortium to develop a constant economic activity.
KEYWORDS	**Keywords:** Exportation, markets nacional and internacional, demand, consortiun, process of exportation, economic activity, MIPYMES

Se autoriza la publicación de este Proyecto de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.

f:_____

DAVALOS CISNEROS MARCELO FABIAN

C.I. 1716750359

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **DÁVALOS CISNEROS MARCELO FABIÁN,** CI 1**716750359** autor del proyecto titulado: **TÍTULO Plan de Negocio para la creación de un Consorcio en la Ciudad de Otavalo para la Exportación de Quinua a los Estados Unidos** previo a la obtención del título de **INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS** en la Universidad Tecnológica Equinoccial..

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad Tecnológica Equinoccial a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Quito, 28 de JUNIO del 2016

f:_____

DAVALOS CISNEROS MARCELO FABIAN

CI 1**716750359**

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CUADROS

ÍNDICE DE TABLAS

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 El Problema de Investigación.

1.1.1 Problema a Investigar.

El Plan de Negocio en la Creación de un Consorcio en la Ciudad de Otavalo nos ayudara en conjunto con agricultores empresarios, para la Exportación de Quinua con un mejor tratamiento desde el proceso de pos cosecha hasta poder exportar un producto terminado. Ecuador cuenta con una gran oferta de productos agrícolas que tienen potencial de exportación. Sin embargo, los esfuerzos de exportación se han concentrado principalmente en materia prima o productos semi-elaborados y no en productos terminados dando así un valor agregado a nuestros productos, obteniendo los mismos beneficios en conjunto.

1.1.2 Objeto de Estudio Teórico.

Es el estudio enfocado al plan de exportación, sus alcances, limitaciones, requerimientos para su óptima ejecución.

1.1.3 Objeto de Estudio Práctico.

Los objetos de estudio prácticos son: La Quinua, sus características, su producción, beneficios, otro objeto de estudio práctico es el mercado de quinua en el estado de California – Estados Unidos, su demanda, su producción, consumo de quinua, precios, todos estos estudios teóricos se los realizara para el periodo 2015-2019 en el cual se ejecutara nuestro plan de negocio.

1.1.4 Planteamiento del Problema.

Hoy en día la globalización exige a los pequeños y medianos productores, precios competitivos y una excelente calidad, pero para lograrlo se debe plantear varias estrategias y métodos, ya que nuestros principales competidores son multinacionales. Si buscamos abarcar mercados más allá de nuestras fronteras, debemos calcular la

magnitud de producción que debemos proporcionar periódicamente, dependiendo de la visión que nos lleve al exterior para poder cumplir con la demanda.

Estudios han resuelto que la mejor manera de hacerle frente a las multinacionales es la asociación de pequeños y medianos productores, es decir, la creación de consorcios de exportación, donde no solo se acumulará el nivel de producción sino el de significativos conocimientos y altos capitales, siendo capaces de adquirir tecnología de punta y poder realizar actividades que las empresas tal vez no puedan realizar por separado, por sí mismas, como investigación de mercados, desarrollo de productos y perfeccionamiento procesos. Países de economía de escala, por acaparar todo, muchas veces no abarcan con su producción las necesidades de su población, o debido a su situación geográfica son escasas sus áreas productivas, y es aquí donde nace la necesidad que nosotros debemos satisfacer, como es el caso de Estados Unidos, que es un alto comprador de Quinua, por lo cual se convierte en un potencial cliente para poder cumplir con una oferta atractiva a nuestro nuevo mercado, muchas veces la visión de grandes empresas es crearle a sus clientes la necesidad, nosotros la tenemos y solo debemos trabajar en compensarla.

Las empresas que participan en consorcios de exportación tienen, por lo general, una experiencia limitada de exportación y se hallan en las primeras etapas de ingreso en el mercado de exportación o expansión. Al participar en un consorcio de exportación los miembros pueden mejorar su conocimiento de la forma en que han de operar en los mercados extranjeros, la forma de mejorar sus operaciones comerciales en esferas no relacionadas con la exportación y la forma de participar en alianzas.

En el Ecuador se puede observar claramente que su ubicación geográfica es una ventaja ya que posee una gran variedad de productos, y además, aún existen productos que no han sido explotados de una manera adecuada como es la quinua, siendo así las provincias de Pichincha, Imbabura, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Cañar, las más beneficiadas de esta producción. En estas provincias los pequeños y medianos productores al trabajar individualmente no logran obtener resultados satisfactorios porque su oferta es mayor que la demanda, sus tendencias por mercados exteriores son escasas debido al temor de no realizar una adecuada negociación, o no contar con los suficiente recursos.

1.1.5 Formulación del Problema de investigación.

¿De qué manera influye el Plan de Negocio para la Creación de un Consorcio en la Ciudad de Otavalo, para la Exportación de Quinua hacia los Estados Unidos las relaciones entre agricultores y empresarios del Ecuador?

1.1.6 Sistematización del Problema.

- ¿Identificar qué ventajas tendrá el Plan de Negocio para la creación de un consorcio en la ciudad de Otavalo?
- ¿Cuáles son los acuerdos entre agricultores y empresarios en la ciudad de Otavalo?
- ¿Existen convenios que beneficien el Plan de Negocio para la creación de un Consorcio en la Ciudad de Otavalo para Exportar quinua a Estados Unidos?
- ¿Será el consorcio el método apropiado para promover la exportación de Quinua hacia el mercado estadounidense?
- ¿El consorcio de exportación incentivará a pequeños y medianos productores de quinua de la ciudad de Otavalo para comercializar, específicamente en el mercado estadounidense?

1.1.7 Objetivos

1.1.7.1 Objetivo General.

Proponer un Plan de Negocio para la Creación de un Consorcio en la Ciudad de Otavalo para la Exportación de Quinua a Estados Unidos.

1.1.7.2 Objetivos Específicos.

- Determinar la capacidad productiva del Consorcio para el periodo de conformación a través de un estudio de mercado.
- Elaborar un estudio social y legal para la conformación del Consorcio
- Establecer el nivel de competitividad al cual se enfrenta nuestro producto en el ámbito internacional.

- Elaborar la propuesta para la exportación de quinua a Estados Unidos de un marco legal.
- Conocer la demanda insatisfecha del mercado al que nos vamos a dirigir con la formación del consorcio.
- Determinar el proceso de la exportación, los requisitos y estándares a cumplir.

1.1.8 Justificación.

El motivo por el cual se eligió este tema, es porque se consideró interesante e importante dar un impulso a productos no tradicionales para la exportación, como es la quinua que además de ser deliciosa y muy tradicional en la cultura gastronómica ecuatoriana, goza de propiedades nutritivas impresionantes.

Estas propiedades y cualidades nutritivas son altamente demandadas en mercados externos, es por eso que se consideró, que este producto tiene la capacidad para poder ingresar y consolidarse en el mercado estadounidense, donde se ha evidenciado una importante demanda.

La conformación de un Consorcio de Exportación, estimulará las exportaciones de Quinua de la Ciudad de Otavalo, puesto que facilitará los procesos de exportación que son un obstáculo para pequeños y medianos productores.

Conformando esta entidad de cooperación, alcanzaremos a desarrollar una actividad económica que va a resultar en rendimientos para cada uno de los miembros del consorcio.

Como consorcio, el grupo de productores tendrá mayor credibilidad, seriedad y obviamente, serán más atractivos ante los posibles clientes del mercado estadounidense; ahorrando dinero al asumir en forma conjunta gastos de investigación de mercado, estrategias de desarrollo, procesos para exportar, entre otros.

Al exportar en equipo, a través de una comercializadora internacional, los pequeños y medianos productores se vuelven más competitivos, sobrellevando aspectos operativos, comerciales, logísticos y de demanda en forma colectiva, optimizando recursos y generando ganancias para todos los consorciados. Esta alianza de productores generará beneficios para la ciudad de Otavalo e incentivará una producción cada vez más competitiva, de mejor calidad, con altos estándares, y sobretodo incrementará las fuentes de trabajo.

A través de la agricultura y la mayoría de la población se encuentran en situación de pobreza y sus condiciones políticas y sociales no permiten el desarrollo a sus comunidades. Los agricultores de ésta ciudad cultivan parcialmente diferentes productos lo cual los provee del sustento diario, y rara vez obtienen excedentes que pueden comercializar para obtener recursos, ya que muchos productores trabajan sin las técnicas adecuadas.

Con el presente plan de negocio, lo que tratará es de desarrollar la unión organizada de los agricultores y empresarios para que sus productos agrícolas sean de mayor calidad y sean producidos con técnicas que nos permitan aprovechar al máximo los recursos para que sean más beneficiosos que la actual y obtener la mayor utilidad posible.

1.2 Marco Referencial.

1.2.1 Marco Teórico.

1.2.1.1 Plan de Exportación

El plan de negocio se lo realiza analizando la situación actual, a fin de fijar las rutas de acción que faciliten a los agricultores y empresa, el aprovechamiento de las oportunidades y la esquiva, eliminación o reducción de los riesgos previsibles. El desarrollo requiere tanto del conocimiento de las capacidades propias como de las oportunidades en el mercado internacional; conocimiento sobre el que se aplica la inteligencia, astucia y audacia para distinguir, aceptar y enfrentar los retos, supone abrir nuevos mercados y aprovechar el potencial del negocio.

El plan de negocio se lo realiza con el propósito de utilizarlo como guía operativa, tener acceso a financiamientos, atraer inversionistas, socios y colaboradores, evaluar factibilidad y mejorar proyecto, evaluar oportunidades e identificar riesgos, determinar ventajas competitivas, y definir fortalezas y debilidades.

1.2.2 Historia

La quinua es una planta cultivada en regiones montañosas de los Andes de Perú, Chile Bolivia desde hace casi unos 600 años y durante mucho tiempo ha sido un alimento básico en la dieta de la población de la zona. Los incas lo consideraban como un alimento sagrado a la cual denominaron como “semilla madre”. En sus intentos de destruir y controlar a los indios de América del Sur y su cultura, los conquistadores españoles destruyeron los campos en los que la quinua se cultivaba. Convirtiéndolo en ilegal su cultivo, castigando con la muerte a los que la cultivaba. Con estas duras medidas, el cultivo de la quinua estaba casi extinguido. Sin embargo, este alimento no se extinguiría para siempre. En la década de 1980, se redescubrió el potencial nutricional de la quinua. Desde entonces, se ha convertido en un alimento excepcionalmente beneficioso para la salud y la nutrición. (INIAP, 2009)

1.2.2.1 Quinua

La quinua es un motor de la economía local y cada vez se cuentan más personas que participan en la siembra y cosecha de este cereal, el cual es codiciado en el extranjero. Cada quintal de quinua pelada se vende a USD 225 en el extranjero, mientras que para el mercado local cuesta USD 180, pero sin procesar y el 25% de la producción se expende en el mercado nacional. Esto se debe también, según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), a que el consumo de quinua per cápita por familia ecuatoriana es menos de una libra a la semana. En el extranjero la quinua ecuatoriana es muy apetecida y el pago es mejor que el ofrecido por las empresas locales. Por eso, el 75% de la producción se envía a Francia y a Estados Unidos. (Lima, 2013)

1.2.2.2 Características generales de la Quinua.

La quinua no es más que una semilla, pero con características únicas al poder consumirse como un cereal, por eso, la llamamos también pseudocereal. Como tal, la quinua provee la mayor parte de sus calorías en forma de hidratos complejos, pero también aporta cerca de 16 gramos de proteínas por cada 100 gramos y ofrece alrededor de 6 gramos de grasas en igual cantidad de alimento.

Si comparamos la quinua con la mayor parte de los cereales, ésta contiene muchas más proteínas **y** grasas, aunque éstas últimas son en su mayoría insaturadas, destacándose la presencia de ácidos omega 6 **y** omega 3. Respecto al aporte calórico, la quinua es semejante o levemente superior a un cereal, pues contiene menor cantidad de hidratos.

Asimismo, debemos destacar su alto aporte de fibra, ya que puede alcanzar los 15 gramos por cada 100 gramos, siendo en su mayoría, fibra de tipo insoluble como poseen característicamente las semillas.

Si nos referimos a los micronutrientes, en la quinua destaca el contenido de potasio**,** magnesio**,** calcio**,** fósforo**,** hierro y zinc entre los minerales, mientras que también ofrece vitaminas del complejo B en cantidades apreciables y vitamina E con función antioxidante.

Cuadro 1: Características Generales de la Quinua

Perigonio	Pericarpio	Episperma
Verde	traslucido	traslucido
Rojo	Blanco sucio	blanco
Purpura	Blanco opaco	Café
	Amarillo claro	café oscuro
	Amarillo intenso	negro marrón
	anaranjado	Negro brillante
	rosado	
	Rojo bermellón	
	guinda	
	café	
	gris	
	negro	

Elaborado por: Marcelo Dávalos

Si comparamos la quinua con la mayor parte de los cereales, ésta contiene muchas más proteínas **y** grasas, aunque éstas últimas son en su mayoría insaturadas, destacándose la presencia de ácidos omega 6 **y** omega 3. Respecto al aporte calórico, la quinua es semejante o levemente superior a un cereal, pues contiene menor cantidad de hidratos.

Asimismo, debemos destacar su alto aporte de fibra, ya que puede alcanzar los 15 gramos por cada 100 gramos, siendo en su mayoría, fibra de tipo insoluble como poseen característicamente las semillas.

Si nos referimos a los micronutrientes, en la quinua destaca el contenido de potasio**,** magnesio**,** calcio**,** fósforo**,** hierro y zinc entre los minerales, mientras que también ofrece vitaminas del complejo B en cantidades apreciables y vitamina E con función antioxidante.

1.2.2.2.1 Variedades de Quinua

En función de las características morfológicas, se han definido una serie de tipos de raza, las cuales no son completas debido a la complejidad existente en la identificación de las múltiples variaciones existentes. La clasificación de la quinua se ha dado en base a los lugares de observación en donde fueron detectadas. Al respecto, Muñoz, Laura (2008), señala que existen aproximadamente 17 tipos de quinua, las cuales han sido identificadas en Ecuador, Perú y Bolivia, las cuales han sido clasificadas en base a la inflorescencia glomerulada, el tamaño de los glomérulos, entre otras dando lugar a las siguientes variedades:

Cuadro 2: Variedades de Quinua

Variedades	Características
Dulce	Su identificación se da en Perú hasta Bolivia a lo largo del lago Titicaca. Es una planta pequeña de un metro de altura y de color rojo vivo.
Achacachi	Se cultiva en Bolivia en las regiones de Huarina, Batallas y Achacachi de donde toma el nombre. Su altura es de un metro en promedio y se presente de color verde y púrpura.
Puno	Se cultiva al noroeste del lago Titicaca. La planta mide

	aproximadamente 1,20 mts y es de color verde púrpura
Copacabana	Se cultiva en la península de Copacabana entre Perú y Bolivia. Es una planta alta de color rojo, púrpura y verde
Real	Es una de las más cotizadas en Perú y Bolivia. Tiene 1,20 mts de altura y mantiene un color rojizo principalmente
Challapata	Se encuentra en las regiones de Caracollo, Machacamará, Poopo, Pazña, Uyuni y Salinas. Tiene una altura de 80 cm de alto y color púrpura y verde
Potosí	Se cultiva en Potosí, Bolivia. Tiene una altura de 1,30 mts y es de color verde principalmente
Cochabamba	Se cultiva en Cochabamba, Bolivia. Tiene un aspecto piramidal y es relativamente pequeña, entre 6 a 8 cm con color blanco y amarillo
Sucre	Se cultiva en Chuquisaca, manteniendo un tamaño promedio de 1,20 mts y un color verde y púrpura
Glorieta	Se cultiva en Glorieta y Sucre. Tiene una altura de 90 cm y es de color verde y purpura.
Cuzco	Se cultiva en Bolivia y Perú, Tiene 1,20 mts de alto y tiene un color verde principalmente
Puca	Se cultiva en el Cuzco. Tiene 1,40 mts de altura y es de color rojo
Sicuani	Se cultiva en San Pablo en el Cuzco. Tiene una altura de 1,20 mts y un color verde con semillas de color blanco.
Tunkahuán	Tiene un sabor “dulce” (bajo contenido de saponina) y se produce principalmente a través de cultivos convencionales, con un mínimo uso de bioinsumos. Es la más apetecida por las industrias, ya que facilita el posterior procesamiento, debido a su homogeneidad o uniformidad del grano. Carchi e Imbabura.
Pata de Venado o Taruka Chaki	Se produce en su mayoría mediante cultivos orgánicos y es más amarga debido a su contenido alto en saponina. Se produce en áreas más altas y frías de la Sierra. Chimborazo

Elaborado por: Marcelo Dávalos

Como nos indica el cuadro, existe una amplia variedad, la cual se produce principalmente en Bolivia y Perú. En Ecuador, el tipo denominado Tunkahuan y Pata de venado o (Taruka Chaki) son los que se cultiva en nuestro país siendo importantes alternativas para establecer ventajas competitivas frente a su comercialización.

1.2.2.2.1.1 Variedades de quinua en el Ecuador

Cuadro 3: Variedades de Quinua en el Ecuador

Variedad	Altura Planta	Dias Florac	Dias Cosecha	Color grano	Contenido de Saponina	Rendim. Kg/ha (prom)	Altitud Óptima m
INIAP TUNKAHUAN	150	109	180	Blanco	Bajo (0,06%)	2000	2600-3200
INIAP PATA DE VENADO	75	73	150	Blanco crema	Bajo (0,0%)1	1400	3000-3600

Elaborado por: Marcelo Dávalos

También existen cuatro variedades de quinua las cuales han sido mejoradas en el país situación que permite observar que existe capacidad y condiciones favorables para la producción de la quinua. Las especies mejoradas se describen en el siguiente cuadro:

Cuadro 4: Especies mejoradas de Quinua

Carácter	Cochasquí	Imbaya	Tunkahuán	Ingapirca
Hábito	Semi-erecto	Semi-erecto	Erecto	Erecto
Color planta	Verde	Púrpura	Púrpura	Púrpura
Color panoja	Verde	Púrpura	Rosado	Naranja
Color grano	Blanco-opaco	Opaco	Blanco	Blanco-opaco
Adaptación	2500-3200	2400-3200	2200-3600	3000-3600
Ciclo cult. días	160-220	145-180	150-210	130-190
Pot.Rend. kg/ha	1000-4000	1000-3000	900-3800	600-3400
Tam. grano, mm	1.8-1.9	1.8-2.0	1.7-2.1	1.7-1.9
Cont. sapon. %	>1.0	>1.0	0.06%	0.07%

Elaborado por: Marcelo Dávalos

Como podemos observar el interés de aprovechar los suelos ya que promedio por hectárea de producción de quinua es de 30 a 40 quintales, existiendo en el 2013 un total de 2000 hectáreas de sembríos de producción. En el año 2013 se celebró el año internacional de la quinua en el cual se organizaron una serie de eventos tendientes a permitir que la población ecuatoriana reconozca la importancia de este alimento. En el mes de junio se desarrolló el I Encuentro de Productores, el cual formuló la intención de elevar la producción de la quinua proponiéndose como meta la disponer de 10.000 hectáreas productivas para el 2015. Esta situación marca un mayor impulso para la producción, aspecto que fomenta a su vez la necesidad de buscar mercados internacionales dentro de los cuales se encuentra Estados Unidos que en la actualidad es el principal comprador. (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2014)

1.2.2.3 Valor Nutricional

Los estudios de la quinua han llevado al descubrimiento de que este grano tiene un valor nutricional muy alto, contiene proteínas de alta calidad, bajo contenido en sodio, alto contenido de minerales, tales como calcio, fósforo, magnesio, potasio, hierro, cobre, manganeso y zinc y cantidades significativas de importantes aminoácidos. Hoy en día, la quinua ha encontrado un lugar en la alta gourmet y en tanto en la industria farmacéutica como en otras industrias.

Cuadro 5: Composición Nutricional de la Quinua

Componentes	Contenido de 100g de parte comestible	Valores diarios recomendados
Calorías	351	
Humedad	9.4 - 13%	
Carbohidratos	53.5 - 74.30 g	300g
Fibra	2.10 – 4.90 g	25g
Grasa total	5.3 – 6.4 g	66g
Lisina	6.8 – 8.5	
Proteínas	11.00 – 21.3 g	
Metionina	2.1 mg	
Treonina	4.5	
Triptofano	1.3	

Fuente: Koziol
Elaborado por: Marcelo Dávalos

Cuadro 6: Comparación nutricional con otros cereales

	% Peso Seco					
Cultivo	Agua	Proteína	Grasa	Carbohidratos	Fibra	Ceniza
Quinua	12.6	13.8	5.0	59.7	4.1	3.4
Cebada	9.0	14.7	1.1.	67.8	2.0	5.5
Alfalfa	10.7	18.5	4.9	43.5	1.7	4.2
Maíz	13.5	8.7	4.0	70.9	2.0	1.2

Mijo	**11.0**	**11.9**	**4.6**	**68.9**	**0.3**	**2.0**
Arroz	**11.0**	**11.1**	**0.4**	**57.6**	**0.4**	**2.9**
Centeno	**13.5**	**11.5**	**1.2**	**80.4**	**2.6**	**1.5**
Trigo	**10.9**	**13.0**	**1.6**	**69.6**	**2.7**	**1.8**

Fuente: Koziol, 2000
Elaborado por: Marcelo Dávalos

1.2.3 Producción de Quinua en el Ecuador

La producción de la quinua en Ecuador es limitada y se ha concentrado específicamente en grandes empresas nacionales e internacionales. Las marcas actualmente vigentes en el país son:

Cuadro 7: Empresas productoras y Comercializadoras

MARCA	PUNTO VENTA	EMPAQUE	PESO (kg)
EL SABOR	Mi Comisariato	Funda Polietileno	0.50
LA PRADERA	Supermaxi	Funda Polietileno	0.50
MASCORONA	Mi Comisariato	Funda Polietileno	0.50
INAQUINUA	Supermaxi	Funda Polietileno	0.50
SUPERMAXI	Supermaxi	Funda Polietileno	0.50
COMISARIATO	Mi Comisariato	Funda Polietileno	0.50
S\N	Santa Isabel	Funda Polietileno	0.50

Elaborado por: Marcelo Dávalos

Como podemos observar en la tabla son las principales empresas productoras y comercializadoras de quinua lo que ha generado una desmotivación en varios inversionistas y agricultores aspecto que ha limitado la producción de la quinua. Lo expuesto revela la necesidad de contar con efectivos planes de negocios como sería un consorcio los cuales re direccionen la concentración actual y permitan una mejor comercialización.

1.2.3.1 Procesos de producción, comercialización y exportación

Ecuador reúne condiciones adecuadas para la producción a gran escala de la quinua, pudiendo inclusive superar la producción de Bolivia, país que en la actualidad es el principal productor del mundo. Sin embargo, su producción actual es limitada, principalmente por los altos costos existentes que ha limitado ampliamente el incentivo de los productores e inversionistas.

Los altos precios en los insumos agrícolas así como también en los equipos necesarios para su procesamiento han sido efectos negativos, muchos de los cuales han sido efectos de la propia dolarización ocurrida en el 2000, que hasta la presente fecha no han podido ser superadas. En volumen promedio la producción es de 600 TM desde el 2001 al 2012 como se analizará más adelante.

1.2.3.1.1 Procesos de producción de la quinua

Los procesos productivos de la quinua, no difieren en gran medida a la producción del trigo y la cebada. Su cultivo principalmente se da en la Región Sierra, en una altura de 2400 mts a 3800 mts. Se produce en un clima frío, evitando principalmente los vientos fuertes los cuales arrasan con los frutos principalmente cuando estos han alcanzado la madurez.

En base a estas condiciones, los procesos de producción son variados los cuales pueden ser clasificados de la siguiente manera:

Primer Proceso

Se basa en la siembra compartida. En este caso, se siembra la quinua con maíz, papa o habas, proceso que se realiza en líneas cruzadas. Este proceso es ideal cuando no es disponible una gran cantidad de terreno, siendo útil para 17 mini productores. En su desarrollo no se utiliza ningún tipo de fertilizante, siendo una producción orgánica en su totalidad. Dada la baja capacidad, este tipo de quinua tiene un mayor valor en el caso de ser comercializado.

Segundo Proceso

Se realiza en lotes entre 500 a 1000 mts2, en donde se utiliza fertilizantes y químicos para eliminar las plagas que afectan la planta. El sistema es rotativo, basado en la combinación planificada de la siembre, cultivo y nuevamente siembra. Por lo general, los productores combinan a la quinua con la papa, el haba, entre otros. La cosecha es manual principalmente, al igual que el secado y clasificado de los granos. Su producción principalmente se destina para los mercados locales.

Tercer Proceso

El tercer sistema es el denominado tecnificado, se utiliza amplias parcelas de cultivo que comprenden entre 5 a 10 hectáreas. Se utiliza generalmente herbicidas que permiten el control de la maleza, fertilización química y sistemas de producción a gran escala. El terreno es preparado utilizando maquinaria pesada y la cosecha se basa en un sistema de corte, trilla y ensacado de grano de manera simultáneo. La producción abastece al mercado nacional e internacional. Los sistemas de producción en base a los procesos descritos se pueden clasificar en tres subprocesos, los cuales se detallan a continuación:

Proceso de poscosecha:

El proceso de cultivo comprende la preparación del terreno, la siembra de la quinua y cuidado durante su crecimiento y generación de semillas. Las consideraciones que se deben tener durante esta labor son:

- **Primero**, elegir un lugar adecuado para el emparvado, debe estar ubicado en la parte más alta del campo porque por la presencia de lluvias en la zona, puede provocar encharcamientos de agua, la que no es conveniente para la obtención de granos de calidad.
- **Segundo**, colocar una estructura disponible en la zona a manera de tarima, cuyo objetivo es que las gavillas no tengan contacto directo con el suelo; esto se logra colocando en el suelo maderas ordenadas de tal forma que produzcan el paso del aire en su interior, también se puede preparar con otros materiales disponibles en la zona o por el agricultor como tallos de algunos arbustos pero nunca colocar materiales de plástico como secas o el mismo plástico pues producirán pudriciones y esto perjudicara también la calidad del grano.
- **Tercero**, Colocar los tallos de las plantas en forma ordenada con las panojas al

centro y las raíces al exterior a ambos lados, formando al final un arco con techo de dos aguas. Pero en otros lugares los tallos se disponen de otra manera dando apariencia de montículos con las panojas hacia arriba.

- **Cuarto**, cubrir con algún material disponible de la zona como calaminas, broza seca de quinua u otros para evitar el ingreso de agua de lluvias, pues en estas épocas todavía se pueden presentar las últimas lluvias de la campaña.
- **Quinto**, El tiempo recomendable para que permanezca en el arco es de más o menos 15 días, pero esto dependerá de cuan húmedo fue realizado la siega, por ejemplo si se segó con algo de humedad entonces el arco deberá permanecer máximo 15 días caso contrario no deberá pasar este límite; esto se logra con las verificaciones del estado de humedad de la panoja en el emparve, extrayendo un manojo después de una semana. (Agrobanco, 2013)

Proceso de cosecha:

El proceso de cosecha se basa en el retiro de la quinua y separación de la planta, necesario para el secado del grano y su respectiva clasificación. La cosecha dependiendo del tipo de producción se realiza de manera manual o mediante el apoyo de maquinaria.

1.2.3.1.1 Procesamiento de la Quinua

El procesamiento de la quinua requiere el desprendimiento del grano para lo cual se utiliza un proceso de clasificación, de saponificación, control de calidad y empaque. Este proceso generalmente es el de mayor costo debido a que requiere de maquinaria entre la cual se encuentra:

- ✓ Tractor
- ✓ Trilladora Clasificadora
- ✓ Mini Clipper
- ✓ Escarificadora
- ✓ Banda de transportación y control de calidad
- ✓ Analizador de humedad
- ✓ Carro transportador
- ✓ Selladora

1.2.3.2 Producción de Quinua en el Ecuador

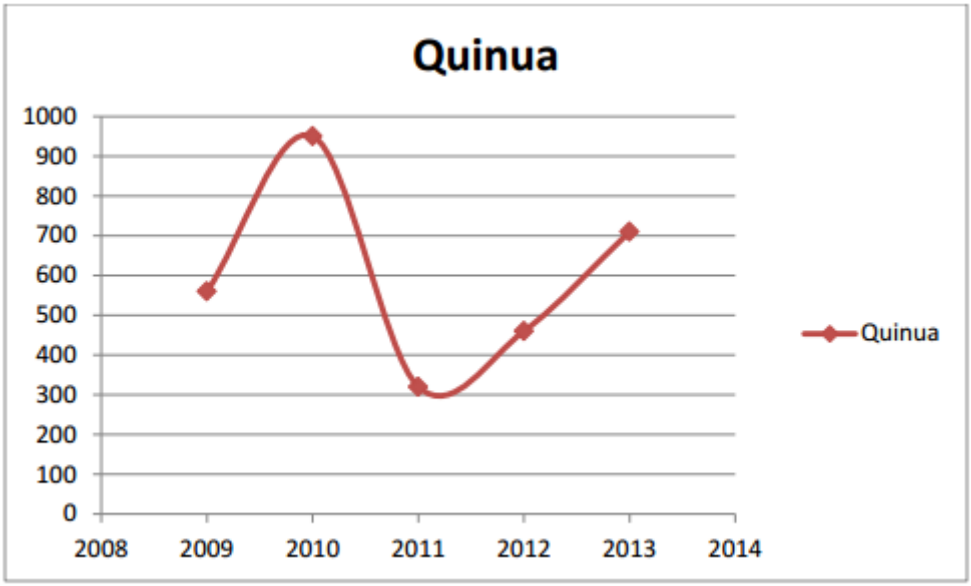
En la actualidad, Acorde a la Organización Mundial para la Agricultura y la Alimentación FAO, la producción de quinua en el país se describe a continuación:

Cuadro 8: Producción de Quinua en el Ecuador

AÑO	PRODUCCION TM
2009	560
2010	950
2011	320
2012	460
2013	710

Fuente (FAO & UNIDO, 2014)

Tabla 1: Producción de quinua en el Ecuador



Fuente: FAO & UNIDOS, 2014

Como se puede observar, la producción ha mantenido altibajos, situación que permite identificar que no es estable. Desde el 2011 ha mantenido una tendencia creciente, aspecto que es positivo y señala una mayor atención para el fomento de la producción y comercialización de la quinua con lo cual hace muy atractivo el Plan de Negocio para la

creación del consorcio ya que poco a poco nuestro producto está compitiendo con los grandes productores y también lleva a incentivar a los agricultores en aprovechar los campos y mediante la ayuda del MAGAP con semillas el cual ayudado con 145. 245 kg para 8 productos en el cual 18,152 kg han sido asignados para diferentes cereales en los cuales está la quinua.

1.2.3.2.1 Consumo de Quinua

Hay mercados que empiezan a conocer la quinua como producto orgánico, esos mercados ya tienen interés en productos procesados, pero hay que hacer todo un trabajo gradual. Primero promocionar el producto como orgánico, para luego pasar a productos procesados. Necesitamos trabajar en esos mercados, principalmente, en el mercado de Oriente Medio que recién empieza a conocer la quinua como producto. En Europa y Estados Unidos buscamos aumentar la oferta.

Las Naciones Unidas reconoce este cereal como uno de los alimentos más importantes para la vida. Este reconocimiento no solo ensalza el valor nutritivo de la quinua, sino el conocimiento y las prácticas tradicionales de los pueblos indígenas que superan los 7.000 años en el mercado local poco se han valorado a la quinua como alimento. El producto data de más de 4.000 años y era la principal fuente de alimento de nuestros indígenas. Pero debido al desconocimiento de sus propiedades alimenticias, su consumo está básicamente limitado, aunque dentro de la oferta actual de productos también existen barras energéticas, granola, sopas, incluso chocolates y fideos a base de quinua.

Los exportadores han visto potencial en el consumo de quinua en mercados gourmet de Estados Unidos, Alemania, Holanda y Francia. A nivel mundial este grano es valorado como el único alimento vegetal que posee todos los aminoácidos esenciales, oligoelementos, vitaminas y no contiene gluten. El precio promedio del kilo de quinua que se vende en cadenas de supermercados de EE.UU. es de US$13.91. (Jaramillo, 2013)

Según datos del Banco Central del Ecuador, actualmente el país ocupa el tercer lugar en la lista de mayores productores y exportadores de quinua, ya que en 2012 vendió principalmente a Estados Unidos y Alemania cerca de 2.400 toneladas del denominado grano de oro, lo que representó un ingreso de cerca de $ 10 millones. (López, 2013)

1.2.3.2.2 Calidad de la Quinua

La quinua es el alimento del futuro, por su alto valor nutricional, su contribución a la seguridad alimentaria y mejorar la economía de la población andina. Presenta una excepcional calidad en la proteína por su alto contenido de aminoácidos esenciales, sobresaliendo la lisina, que es un nutriente básico para el desarrollo del sistema neurológico, sobre todo en niños. El contenido de proteínas en el grano puede alcanzar el 23%, más del doble que los cereales. La semilla contiene entre 58% y 68% de almidón y 5% de azúcares. Los granos de almidón contienen cerca de 20% de amilosa, y forman gelatinas entre los 55º a 65° C. La grasa contenida es de 4 a 9%, de los cuales la mitad contiene ácido linoleico, esencial en la dieta humana; presenta altos niveles de calcio, fósforo y no contiene gluten por lo que es ideal para las personas celiacas. (MINAG, 2012)

1.2.3.2.3 Distribución y Cultivo

La quinua crece en las zonas andinas de Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Chile, y Argentina y en países del hemisferio norte como Canadá, Estados Unidos e Inglaterra ya la están cultivando. Tiene un tiempo de crecimiento de 90 a 220 días, dependiendo de cada variedad y puede llegar a producir entre 3 y 5 Tm/ha de grano. También se obtiene cerca de 4 Tm/ha de materia seca con un contenido de 18% de proteínas, que da un potencial como planta forrajea. (INIAP, 2009)

1.2.3.2.4 Potencial Alimenticio.

- Las semillas de la Quinua se utilizan en la preparación de sopas, también se les consume en forma graneada con sal o azúcar, cocidas en torrejas con ají o queso, y como bebida refrescante.
- Las hojas tiernas pueden ser empleadas como verdura fresca, y cocidas son usadas en distintas sopas.
- Las semillas combinadas con miel sirven para la elaboración de barras energéticas, y bañadas en chocolate para la preparación de confites y dulces.

Uso Cosmético.

La harina disuelta en agua como mascarilla y para el lavado del cabello.

Uso Forrajero.

La materia seca proveniente de su cultivo para el ganado.

1.2.3.2.5 Beneficios para la salud

La quinua posee el aminoácido lisina, que es esencial para el crecimiento y reparación de tejidos. Además tiene una gran cantidad de otros nutrientes que aportan a la salud, entre los principales beneficios en la salud se tiene:

- **Ayuda a la migraña**

La quinua es una buena fuente de magnesio, un mineral que ayuda a relajar los vasos sanguíneos, previniendo la constricción y la dilatación características de rebote de las migrañas. La quinua es una buena fuente deriboflavina (vitamina B2), que es necesaria para la producción de energía adecuada dentro de las células y que se ha demostrado que ayuda a reducir la frecuencia de los ataques de migraña.

- **Salud Cardiovascular**

Por su contenido de magnesio, previene enfermedades del corazón y arritmias cardíacas. El consumo de la quinua, por lo menos 6 veces a la semana es aconsejable para las mujeres posmenopáusicas con altos niveles de colesterol, presión arterial alta u otros signos de enfermedad cardiovascular.

- **Protección antioxidante**

La quinua es fuente de manganeso y cobre, dos minerales que actúan como cofactores de la enzima superoxido dismutasa, un antioxidante que ayuda a proteger a las células contra la oxidación, prolongando su vida.

- **Protección contra el cáncer de mama**

La quinua ofrece una protección significativa contra el cáncer de mama en mujeres pre-menopáusicas.

- **Prevención de cálculos biliares**

La quinua, posee un alto contenido de fibra que ayuda a evitar los cálculos biliares.

- **Prevención contra la diabetes tipo 2**

La quinua es una fuente rica en magnesio, un mineral que actúa como un co-factor de más de 300 enzimas, incluyendo enzimas que intervienen en el uso del cuerpo de la glucosa y la secreción de insulina.

1.2.4 Quinua "Súper Alimento Andino".

La quinua puede desempeñar un papel importante en la erradicación del hambre, la desnutrición y la pobreza, en el lanzamiento oficial del Año Internacional de la Quinua en la Sede de las Naciones Unidas en Nueva York.

El Secretario General de la ONU, Ban Ki-moon, el presidente de Bolivia, Evo Morales y la Primera Dama de Perú, Nadine Heredia Alarcón de Humala, fueron algunos de los participantes de alto nivel en la jornada de lanzamiento, la cual contó con diversos eventos que celebraron el "súper alimento" andino, un cultivo similar a un cereal, de alto valor nutritivo y rico en proteínas y micronutrientes.

"Hoy estamos aquí para reclutar un nuevo aliado en la lucha contra el hambre y la inseguridad alimentaria. (Silva J. G., 2013)

1.3 Partida Arancelaria

Sección II:	**PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL**
Capítulo 10:	**Cereales**
Partida Sistema Armonizado 1008:	**Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales**
SubPartida Sistema Armonizado 100890:	**- Los demás cereales:**
SubPartida Regional:	
Código Producto Comunitario ARIAN	
1008909900-0000:	
Código Producto Nacional TNAN	
1008909900-0000-0000:	

Fuente: Sistema Armonizado

1.3.1 Asociaciones

Cinco medianas y pequeñas empresas ecuatorianas exportadoras de este producto dieron el primer paso en la conformación de esta figura asociativa que lleva adelante Pro Ecuador, el Instituto Estatal de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

Desde hace más de seis meses se unieron Urcupac, Maquita Cushunchic, Rogetore y Franco, Cereales Andinos y Fundamyf con la idea de lograr mayores exportaciones del producto y competir de manera conjunta frente a otros países andinos como Bolivia y Perú, donde la quinua es uno de los principales productos agrícolas de exportación.

1.3.1.1 Empresas productoras de Quinua en el Ecuador

Cereales Andinos

Es una empresa dedicada al fortalecimiento de la cadena de valor de la quinua ecuatoriana. Abarca todas las etapas del proceso productivo: siembra, cosecha, procesamiento e industrialización.

Es una empresa con responsabilidad social. Apoya a amplios sectores de pequeños agricultores dedicados al cultivo de quinua y otros granos andinos.

Somos una empresa que potencializa el valor nutritivo de la quinua. Elabora productos con valor agregado y apoya el desarrollo agrícola a través de un manejo sustentable y amigable con la naturaleza.

Su misión es ser una empresa innovadora, líder en la fabricación y comercialización de productos.

FUNDAMYF

Contribuir en la reducción de los niveles de pobreza que existen en el país a través de implementar una propuesta de desarrollo sustentable que incorpore criterios de inclusión, equidad y diversidad.

Trabajar en la búsqueda de un modelo de desarrollo sustentable, que promueva nuevas relaciones de equidad de género, étnica y generacional, buscando la equidad en la diferencia.

Esta misión ha conducido a FUNDAMYF a trabajar con los grupos sociales más vulnerables como son las mujeres y los grupos étnicos, en las tres regiones del país.

URCUPAC TRADING

Ofrece productos con valor agregado de la más alta calidad hechos en base de quinua. URCUPAC pertenece al grupo CEPSA S.A. que tiene más de 50 años de experiencia en el mercado local Ecuatoriano con negocios en las áreas de derivados petroleros y representando a la British Petroleum (BP) en el mercado Ecuatoriano.

El objetivo de la empresa es producir productos de la más alta calidad, para lo cual han diseñado una línea de productos de quinua sazonados que garanticen no sólo los beneficios nutricionales que posee la quinua, sino también una excelente fusión de quinua con diferentes sabores. Son productos listos para comer y usarlos como una guarnición después de una sencilla preparación.

El común denominador en la conformación de los consorcios es la necesidad de Mipymes exportadoras o con potencial de exportación en posicionar sus productos en el exterior sin que esto signifique perder su independencia jurídica.

“Al desarrollar en conjunto actividades de promoción que, de manera individual pueden ser costosas, están dejando de lado la competencia y elevan una estrategia de posicionamiento el producto ecuatoriano, para el bienestar del sector”

Por eso el objetivo de este consorcio es claro: llegar al mercado internacional con una marca única de quinua y con una gama más amplia de productos que incluyen sopas, fideos, chocolates, barras energéticas, y otros.

En Ecuador existe el Plan del Buen Vivir, que es un instrumento del gobierno para articular la política pública con la gestión y la inversión pública, según lo explica en su página web la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo.

Al analizar el Plan del Buen Vivir, podemos darnos cuenta que nuestro proyecto tiene relación directa con dos de los objetivos estipulados en el mismo:

10.4. A; Fortalecer la producción rural organizada y la agricultura familiar campesina, bajo formas de economía solidaria, para incluirlas como agentes económicos de la transformación de la matriz productiva, promoviendo la diversificación y agregación de valor y la sustitución de importaciones, en el marco de la soberanía alimentaria.

10.5.b Promocionar y fomentar la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización, para mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados.

En estos dos artículos del Plan del Buen Vivir podemos ver que nuestro proyecto está relacionado a la política pública, siendo esta una ventaja importante ya que el gobierno presta apoyo financiero para la creación de proyectos que ayuden a cumplir los objetivos estipulados. (SEMPLADES, 2013)

1.3.1.2 Mercado.

Muchos especialistas no dudaron en denominar a la quinua como “súper grano” debido a que se compara y supera en nutrientes, proteínas y aminoácidos a importantes cereales y productos de origen animal. La quinua fue catalogada como el único alimento vegetal que posee todos los aminoácidos esenciales; de acuerdo a estudios y ensayos de ambiente de la National Aeronautics and Space Administration (NASA), a través del Sistema Ecológico de Apoyo de Vida Controlado (CELSS), se sostiene que la quinua posee cualidades deseables para el sistema dietético de los astronautas en el espacio.

El grano califica para CELSS por su alto valor proteico y rico en aminoácidos, que combinado con los valores nutricionales de cultivos como la soya y el trigo da como resultado un patrón adecuado de aminoácidos, que satisface las necesidades de los seres humanos durante los viajes espaciales de larga duración. (Cocarico, 2015)

Su valor calórico es mayor al del huevo y la leche y comparable sólo al de la carne; esto lo constituye en un alimento apropiado y apto para consumo en zonas y épocas frías.

Su contenido proteico supera a granos como el trigo, arroz, maíz y avena, y es ideal como sustituto de proteínas de origen animal.

Además, la quinua es rica en minerales como fósforo, potasio, magnesio y calcio, entre otros- en niveles mayores a otros cereales.

1.3.1.2.2 Diagnóstico de la relación Producto – Mercado.

La quinua puede desempeñar un papel importante en la erradicación del hambre, la desnutrición y la pobreza. Es un cultivo similar a un cereal, de alto valor nutritivo y rico en proteínas y micronutrientes. La quinua es el único alimento de origen vegetal que tiene todos los aminoácidos esenciales, oligoelementos y vitaminas, y tiene también la capacidad de adaptarse a diferentes ambientes ecológicos y climas. Es resistente a la sequía, a los suelos pobres y a la elevada salinidad.

En los últimos años, se constata un progresivo aumento de la producción de quinua, especialmente en los países que han sido tradicionalmente los principales productores, esto es Bolivia, Perú y Ecuador, y se estima que más del 80% de la producción mundial de quinua se concentra en esos tres países. (Benítez R. , 2013)

El comercio mundial de quinua ascendió a aproximadamente 135 millones de dólares en 2012. Actualmente, el intercambio comercial de este producto se encuentra muy concentrado, tanto por origen como por destino. El 82,4% de las exportaciones mundiales se originan en los países de la ALADI, en particular, en tres países andinos: Bolivia, Ecuador y Perú. Los otros exportadores importantes son Estados Unidos (9,8%) y la Unión Europea (7,5%), aunque en estos dos casos gran parte de las ventas corresponden a reexportaciones. Por su parte, más de la mitad del comercio mundial de quinua tiene como destino los Estados Unidos (43,22), Francia (7,53%), Holanda (12,89%), Alemania (4,53%), Otros (8,50%), Australia (3%) y Reino Unido (8,31%). (Benítez R. , 2013)

Fuente: Banco Central del Ecuador

1.3.1.2.2.1 Estudio de Mercado

El estudio de mercado permitirá tener un conocimiento actualizado y pertinente sobre la demanda de quinua de Estados Unidos, sus patrones de consumo así como también posibles clientes potenciales los cuales pueden ser captados con la disponibilidad de un plan de negocios efectivo. Su desarrollo permitirá a su vez conocer el estado actual de las negociaciones entre ambos países, determinando su comportamiento y tendencias así como procesos necesarios a cumplir para consolidar una efectiva comercialización. En base a lo expuesto, los objetivos del presente estudio son: Identificar las relaciones comerciales existentes entre Ecuador y Estados, Cuantificar la oferta y la demanda, Proyectar la oferta y demanda y Establecer la demanda insatisfecha a presentarse.

1.3.2 Precio a nivel Nacional.

La quinua en el mercado local, el precio del quintal de quinua convencional está entre 60 dólares y 70 dólares, y la orgánica en 90 dólares.

1.3.2.1 Precios a nivel Internacional.

En 2012 se exportó quinua por 2 millones 500 mil dólares. EE.UU. recibió el 56% de la exportación ecuatoriana (1 millón 200 mil dólares), mientras que Alemania compró el 34% por 466 mil dólares. El resto del mercado se reparte entre Canadá, España e Italia. Se prevé incrementar la oferta exportable en un 30%. Un quintal de quinua tradicional puede costar 140 dólares y un quintal de la orgánica, 160 dólares

A nivel mundial este grano es valorado como el único alimento vegetal que posee todos los aminoácidos esenciales, oligoelementos, vitaminas y no contiene gluten. El precio promedio del kilo de quinua que se vende en cadenas de supermercados de EE.UU. es de US$13.91. (Larrea, 2011)

1.3.3 Exportaciones a EEUU.

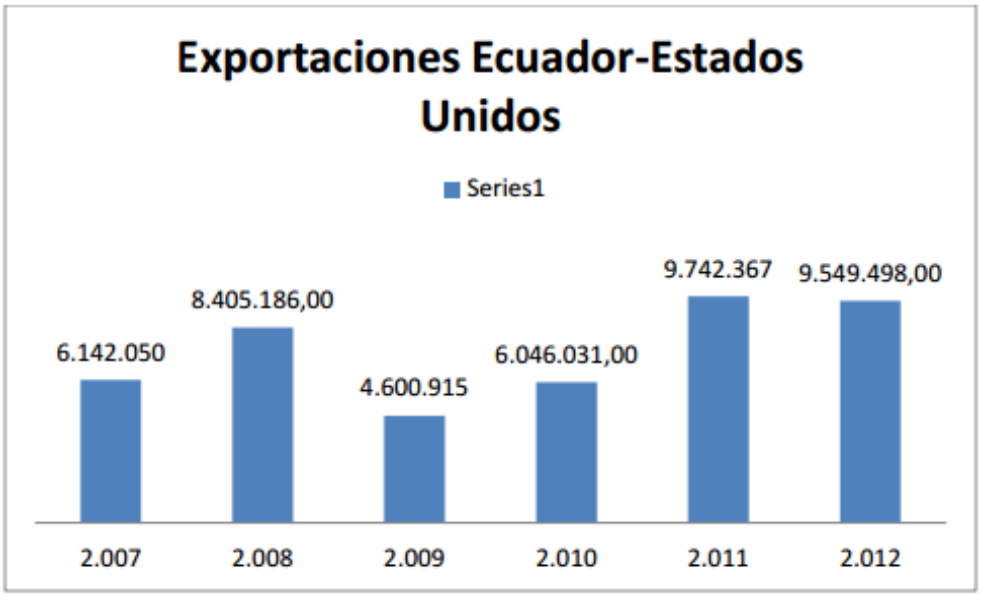
Los Estados Unidos siempre han defendido la liberación del comercio mundial, aunque este objetivo se compatibiliza con prioridades de orden interno. Los Estados Unidos son miembros fundadores de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y son miembros de varios acuerdos comerciales de carácter multilateral, regional o bilateral con un gran número de países. (Amaluisa, 2011)

La importancia de Estados Unidos para Ecuador como principal socio comercial, ha ido incrementando con el paso de los años. Del total de las exportaciones ecuatorianas hacia el mundo, el 37% representaban al mercado estadounidense en el 2001, mientras que en el 2008 representan casi un 50%. El 99% de las exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos entran bajo preferencias.

ATPDEA, SGP o por regulaciones OMC, que lo libera del pago de aranceles. El comercio bilateral entre los dos países ha tenido un crecimiento del 44.32% con respecto al año 2007. (Analuisa, 2011)

Con relación a la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos (ATPA), renovada y modificada por la ley de promoción del gobierno de los Países Andinos se otorga un trato de franquicia arancelaria a una amplia gama de productos de Ecuador Colombia y Perú. Estas preferencias al igual que las del SGP se han renovado en varias ocasiones, siendo así fueron renovadas hasta el 2013 (Muñoz Vega, 2012)

Cuadro 9-: Exportaciones Ecuador – Estados Unidos



Elaborado por: Marcelo Dávalos

Analizando los resultados señalan que las exportaciones a Estados Unidos sostienen el comercio internacional del país, siendo un destino necesario de conservar, mantener y expandir. La quinua es una alternativa, principalmente por los factores expuestos relacionados a las condiciones existentes para su producción y principalmente por ser un producto altamente nutritivo que se alinea a patrones de consumo de la población americana como se analizará más adelante. Las exportaciones a Estados Unidos mantienen un comportamiento creciente conforme se observa en el gráfico.

1.3.3.1 Acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos.

Ecuador no cuenta con un acuerdo comercial específico con Estados Unidos, y a la fecha ha vencido las preferencias arancelarias bajo el Andean Trade Preference Act – ATPDEA, que otorgaba preferencias arancelarias para un grupo de productos de

exportación de Ecuador. Es más, el Gobierno del Ecuador había anunciado previamente su renuncia unilateral a dichas preferencias.

Actualmente Ecuador solo contaría con las preferencias arancelarias bajo el Sistema Generalizado de Preferencias –SGP-, que cubre algunos productos que anteriormente estaban bajo el ATPDEA. Sin embargo, este sistema también vencía el 31 de julio del 2013, y se está en proceso de espera la renovación por parte del Congreso y el Senado de Estados Unidos.

Igualmente el Gobierno Ecuatoriano ha realizado algunas gestiones diplomáticas y políticas para tratar de incorporar dentro del SGP algunos productos como flores, brócoli, alcachofas, atún que no se benefician actualmente dentro de dicho sistema preferencial. Durante el período 2010-2012 el 26% de las exportaciones de Ecuador se efectuaron bajo el ATPDEA y un 4% bajo el SGP. (Ministerio Comercio exterior 2013)

Perú, con 30 millones de habitantes, tiene acuerdos comerciales con 17 países o bloques de países. Ecuador, con 13 millones, tiene 4 acuerdos comerciales, 2 acuerdos de alcance parcial y 2 tratamientos preferenciales otorga dos unilateralmente por EEUU y la Unión Europea (ATPDEA y SGP PLUS, respectivamente). Sin resultados claros, al momento, Ecuador se encuentra a la espera de la decisión del Gobierno respecto a la reanudación de las negociaciones con la Unión Europea, y de la respuesta por parte de los EEUU para la extensión del ATPDEA. La realidad de las gestiones que el Gobierno cumple en temas de posibles acuerdos comerciales, no marca concordancia con la realidad.

Ecuador no podrá sustentar su desarrollo productivo, con una visión exclusivamente endógena de la economía. Ningún abono tributario ni fórmulas de compensación entregadas por el gobierno, suplirán el costo de oportunidad que para la economía ecuatoriana significa competir en desventaja en los mercados mundiales

La no vigencia del ATPDEA ni del SGP, contribuirá a consolidar esa visión endógena y al mismo tiempo, acentuará en el plazo inmediato los efectos del

aislamiento, manifestándose especialmente en: bajas inversiones, retraso tecnológico, desempleo y migración por la falta de emp leo, mayor dependencia de las exportaciones petroleras, pérdida de oportunidades para desarrollar producciones con mayor valor agregado nacional; y, deprimir encadenamientos productivos que dinamicen a la economía, en sectores como el agropecuario, forestal y pesquero. (Banco Central del Ecuador - BCE, 2012)

El Ecuador ha exportado 1.197 productos hacia Estados Unidos en el año 2011, entre las principales tenemos aceite crudo de petróleo 77.25%, seguido por los demás camarones congelados con 4.76%. La balanza comercial se ha mantenido superavitaria en los últimos cinco años, llegando en el 2011 a USD 3,962 millones y en el 2012 de enero a septiembre a USD 3,693millones. (PROECUADOR, 2012)

Sistema General de Preferencias Arancelarias SGP

El presidente de Estados Unidos, Barack Obama, suscribió la ley de Extensión de Preferencias HR Trade Preferences Act (Sistema Generalizado de Preferencias, SGP) que beneficia a las exportaciones del Ecuador, entre las de otros 122 países y economías.

El Sistema Generalizado de Preferencias, renovado hasta el 31 de diciembre del 2017, establece arancel cero para alrededor de 400 subpartidas de la oferta exportable ecuatoriana.

Mango, flores de verano, claveles, crisantemos, productos agroindustriales, maderas procesadas y materiales de construcción, entre otros, son productos ecuatorianos incluidos en el mecanismo.

Un aspecto importante de la decisión es su efecto retroactivo, puesto que comprende las ventas ecuatorianas realizadas desde el primero de agosto de 2013 sobre las que los importadores estadounidenses podrán recuperar el pago de aranceles.

La renovación del SGP Ecuador impulsará ante la Oficina del Representante del Comercio de los Estados Unidos (USTR) la inclusión de otros productos de su oferta exportable como rosas cortadas, brócoli congelado y alcachofas procesadas.

Hasta la última vigencia del SGP en 2013 Ecuador fue uno de los 20 mayores beneficiarios del sistema. (exterior, 2015)

1.3.3.1.2 Aranceles aplicados a los principales productos exportados

ARANCEL COBRADO POR ESTADOS UNIDOS A LOS PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR		
Subpartida	Descripción	Arancel
2709.00	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	0.0%
0306.13	LOS DEMÁS CAMARONES CONGELADOS	0.0%
0803.00	BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY»	0.0%
7108.12	LAS DEMÁS FORMAS DE ORO EN BRUTO PARA USO NO MONETARIO	0.0%
0603.11	ROSAS FRESCAS CORTADAS	0.0%
2707.50	NAFTA DISOLVENTE	0.0%
1801.00	CACAO EN GRANO CRUDO, LOS DEMÁS EXCEPTO PARA SIEMBRA	0.0%
2710.19	ACEITE DE PETROLEO FUELOILS (FUEL)	0.6%
1604.14	ATUNES EN CONSERVA	7.6%
0603.19	LAS DEMÁS FLORES Y CAPULLOS FRESCOS, CORTADOS, NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	0.0%
0304.19	FILETES DE TILAPIA FRESCA O REFRIGERADA	0.0%
0803.00	BANANAS FRESCAS TIPO «PLANTAIN» (PARA COCCIÓN)	0.0%
0304.29	LOS DEMÁS FILETES CONGELADOS DE TILAPIA	0.0%
4407.22	POLI (CLORURO DE VINILO)OBTENIDO POR POLIMERIZACIÓN EN SUSPENSIÓN	0.0%

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014

Cuadro 10: Importaciones de Estados Unidos desde Ecuador

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DESDE ECUADOR POR PROGRAMA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS Valor CIF (Miles USD)								
Programa	Programa Especial Extendido	2008	2009	2010	Ene-Oct 2010	Ene-Oct 2011	TCPA 2008-2010	Participación 2010
Sin programa		4,281,860	3,373,224	5,213,199	4,305,546	8,023,351	10.34%	66.54%
ATPA	ATPDEA	4,706,412	1,849,965	2,210,150	1,906,094	318,271	-31.47%	28.21%
	Andean Act (excluyendo al ATPDEA)	478,729	327,300	350,082	289,151	74,733	-14.49%	4.47%
GSP	GSP (excluding GSP for LDBC only)	65,577	59,265	60,713	42,805	144,104	-3.78%	0.77%
Civil Aircraft	Civil Aircraft	57	440	39	39	4	-17.28%	0.00%
Total		9,532,636	5,610,194	7,834,182	6,543,635	8,560,462	-9.35%	100%

Fuente: U.S. International Trade Commission
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Integración/PRO ECUADOR

1.3.3.1.3 Documentación de entrada a Estados Unidos.

En relación a la lista de productos priorizados de exportación de Ecuador hacia Estados Unidos, se han identificado un conjunto de medidas que abarcan algunos ámbitos de regulación ya sean de carácter fito y zoosanitario, calidad, certificación, de información comercial, autorizaciones previas, entre otros.

Las medidas identificadas en relación a los productos priorizados se categorizan de acuerdo a su objetivo y funcionalidad en cinco grandes temas como son:

1. Medidas de requisitos sanitarios y fitosanitarios
2. Medidas relacionadas a Obstáculos Técnicos al Comercio
3. Contingentes arancelarios para productos agrícolas
4. Registro de importadores o producto
5. Otros, relacionados a temas ambientales

1.3.3.1.3.1 Requisitos previos a la Exportación

El proceso para la exportación se cumplirá acorde a los siguientes trámites:

a) Preparación de documentos Registro como Exportador

Paso 1 Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades: Banco Central del Ecuador: http://www.eci.bce.ec/web/guest/ 66 Security Data: http://www.securitydata.net.ec/

Paso 2 Registrarse en el portal de ECUAPASS:(http://www.ecuapass.aduana.gob.ec) Aquí se podrá: 1. Actualizar base de datos

2. Crear usuario y contraseña

3. Aceptar las políticas de uso

4. Registrar firma electrónica

b) Declaración de la exportación:

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

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

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación. Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias. En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada. En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

c) Factura Comercial

Se conformará una empresa exportadora de quinua la cual emitirá la factura comercial en función del precio acorde al volumen acordado. Esta factura es una constancia para el comprador para demostrar la pertinencia sobre los mismos en el destino. En el proceso, la aduana requerirá la factura para valorar las tarifas a cancelar y si esta esta emitida con autorización del SRI. En la factura, es importante que se incluyan los siguientes datos:

- Razón Social de la empresa constituida
- Numeración consecutiva autorizada por el SRI y fecha de elaboración
- Razón Social de la empresa compradora o Nombres y Apellidos si es persona natural
- Número del RUC
- Fecha de Expedición
- Descripción del producto, incluyendo detalles como empaque y forma de presentación
- Valor Unitario por saco
- Valor Total Valor de los Fletes internos e internacionales acorde al Incoterm FCA Condiciones de la negociación (Forma de pago, plazos convenidos)
- Firmas y sello del exportador o del Representante Legal de la empresa constituida

d) Certificado de Origen

Documento que permite certificar en donde la mercadería fue elaborada o producida atendiendo a las normas y especificaciones que le permitieron calificar. En este caso, se detallan dos tipos de certificado posible:

- Determinar el país de origen, para determinar la obtención de un trato arancelario preferencial por acuerdos bilaterales, en este caso celebrados entre Ecuador y Estados Unidos
- Normas de origen no preferencial como Trato de la Nación más favorecida, antidumping, derechos compensatorios, salvaguardias, cupos. Para obtener el certificado de origen, la empresa constituida presentará los siguientes documentos:

- Factura Comercial
- Declaración de Origen
- Formulario de Origen sellado y firmado
- Mediante el Certificado de Origen registra la descripción de la mercadería y su clasificación arancelaria.

e) Certificado Fitosanitario

Dentro de los requisitos del importador está el certificado fitosanitario en este documento se debe detallar que la quinua sea 100% natural.

Agrocalidad es la entidad encargada de da este certificado en el país de origen, aquí se debe inspeccionar que el producto vegetal esté libre de plagas, el costo por este certificado es de $ 50 dólares para la inspección.

Después de realizar la respectiva inspección en la planta se procede se emite el certificado fitosanitario en el puerto de salidas de la mercancía.

f) Certificado Fitosanitario Internacional

Es un documento utilizado por los exportadores de plantas, productos o subproductos de orden vegetal o muestras representativas de ellas. De igual manera es un requerimiento para muestras consideradas peligrosas. El objetivo de este certificado es garantizar que el producto se encuentra libre de contaminación y que puede ser manipulado sin que ponga en peligro la integridad de las personas a cargo.

El registro fitosanitario es otorgado por la certificadoras, en este caso, bajo las normas de fair trade, aplicadas para cereales en general.

1.3.3.1.3.2 Normas Adicionales para la exportación

Normas INEN

Acorde a la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1 562 referente a granos y cereales secos en grano establece la necesidad mediante el método de ensayo de establecer

muestras aleatorias que certifiquen la calidad del producto, en base a los siguientes procesos:

- Balanza analítica sensible al 1 g.
- Cribas metálicas o zarandas, ver Norma IN EN 1 515.
- Divisor demuestras (Boerner).
- Termómetro sonda.

El análisis debe realizarse de manera física en base a un reconocimiento general del grano, evaluando variables como temperatura, olor, objetables, infestación, impurezas, humedad. La revisión establece el nivel de calidad de producto siendo este apto para el consumo humano y por ende para su comercialización.

Por otra parte, la Norma NTE INEN 1 334.2: 2008 referente al rotulado de los productos alimenticios para el consumo humano establece la obligación de describir los nutrientes del producto claramente identificados, la imagen de la empresa responsable y las cantidades de referencia.

1.4 Clasificación arancelaria.

Cuadro 11: Clasificación arancelaria

1008.50.0000
Quinoa (*Chenopodium quinoa*)

Heading/ Subheading	Stat Suf fix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1		2
				General	Special	
1008.40.00	00	Fonio (*Digitaria spp.*)	kg	1.1%	Free (A+, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG)	10%
1008.50.00	00	Quinoa (*Chenopodium quinoa*)	kg	1.1%	Free (A+, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG)	10%

Fuente (HTSUS, 2016)

Nota: Solo las importaciones procedentes de países en desarrollo menos adelantados beneficiarios elegibles para el SGP en la referida partida (Tratamiento libre de Impuestos)

1.4.1 Tarifa Arancelaria

Estados Unidos como Miembro de la Organización Mundial del Comercio, dentro de sus compromisos en esta organización, consolidó un arancel techo promedio general de 3.5%, para el sector agrícola alcanzó a 4.9% y para los sectores no agrícolas 3.3%.

Estados Unidos aplicó un arancel NMF promedio en 2011 de 3.5% para el universo arancelario. Para los productos agrícolas el arancel medio se ubicó en 5.0% y para los productos no agrícolas un promedio de 3.3%. Adicionalmente, aplica aranceles no ad-valorem sobre el 8.2% del total de las subpartidas del arancel, y su cobertura de consolidación arancelaria es del 100% del universo arancelario, estos es que sobre todos los productos tiene compromiso de aplicación arancelaria máxima. (COMEX, 2013) (Ministerio Comercio Exterior 2013)

1.4.2 Producción y exportación de la quinua (Principales exportadores)

Cuadro 12: **Produccion y Exportacion de Quinua en el mundo**

Fuente: (Exportación y distribución de quinua, 2014)

1.4.2.1 Producción mundial de la quinua

Cuadro 13: Producción Mundial de Quinua

AÑO	BOLIVIA TM	PERU TM	ECUADOR TM
2010	36.106,00	41.079,00	897,00
2011	38.257,00	41.168,00	816,00
2012	50.566,00	44.870,00	955,00
2013	58.040,00	48.100,00	1.019,00

Elaborado por: Marcelo Dávalos

Bolivia

Bolivia principal país productor - comercializador de quinua a nivel internacional como señalan algunos autores que a continuación se mencionan: Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE (2011), La quinua: Cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria; IBCE (2010), Perfil de Mercado Quinua; Peña Ximena (2007), Perfil del Mercado de la Quinua; Antelo Pablo (2010), La Quinua: Oportunidades para su comercialización a nivel mundial; Prensa Latina (2012), FAO propone a Evo Morales embajador de la quinua en el mundo; Los Tiempos (2012), Bolivia, gran productor pero poco consumidor de quinua; Bustillos Gerardo (2012), La producción de la quinua en Bolivia se dispara por los buenos precios; Diario Bolivia Agraria (2012), Comercialización de la quinua real del altiplano sur de Bolivia; Diario Cambio – Bolivia (2012), Gobierno se propone incrementar cultivos de quinua hasta 100 mil hectáreas en 2013. Con los datos que se detallaron surge el análisis que el cultivo de quinua en este país se ha desarrollado favorablemente para cubrir principalmente la demanda internacional y a la vez generando oportunidades para mejorar los ingresos económicos a las familias que se dedican a esta actividad; sin embargo es importante analizar que el interés de comercializar el producto en mercados internacionales ha ocasionado que el consumo nacional disminuya. Por otra parte, es importante resaltar que la exportación del cereal ha contribuido a disminuir el índice de pobreza en Bolivia.

Perú

Perú es uno de los países que cuenta con suelos idóneos para el cultivo de quinua orgánica, tomando en cuenta este antecedente pasamos a mencionar las principales publicaciones que se han registrado: Pinto Fernanda (2012), Quinua, grano madre; Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2006), Plan operativo de la quinua región Puno; Martínez María y Borja Warren (s f), Quinua orgánica en Arequipa y Puno. Dos visiones del mismo valor; Carreño Isabel (2012), Debemos buscar que se triplique el rendimiento de la quinua en el Perú, Consorcio de exportadores de quinua Perú (2013), Gobierno peruano invertirá S/. 1,700 millones en el desarrollo del VRAEM, anunció el Minagri, Ministerio de agricultura y riego (2013), Historia de la quinua. De acuerdo las publicaciones podemos considerar que este país aunque tenga suelos aptos para el cultivo de quinua orgánica, no se siembra en igual proporción que Bolivia como sucedía hace cuatro años atrás, que sus alta producción lo ubicó en el primer lugar de los demás países andinos, sin embargo, autoridades gubernamentales trabajan en conjunto con los agricultores para aumentar la producción de quinua y así poder comercializarla en el mercado internacional principalmente a Estados Unidos.

Ecuador

Nuestro país tiene tierras apropiadas para el cultivo de quinua orgánica; sin embargo es importante mencionar que en algunas provincias ha ido desapareciendo paulatinamente el cultivo, mientras en otras ha surgido la siembra conjuntamente la comercialización de este cereal esto se sustenta de acuerdo a la investigación; y para ello mencionamos las principales publicaciones que se han realizado en el país: Peralta Eduardo (2009), La Quinua en Ecuador; Paola Barberán (2010), INIAP realizó I Encuentro Nacional de Amaranto Ecuador; Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2011), Boletín febrero 2011; Ministerio de Agricultura (2011), Potencial agroindustrial de la Quinua difunde el INIAP; Pro Ecuador (2012); Boletín marzo 2012; Diario El Comercio (2012), La quinua se diversifica para hallar mercados; Revista El Agro (2012),Congreso mundial de la Quinua se realizará en Ecuador; Analizadas las publicaciones que se han elaborado en nuestro país podemos señalar que Ecuador en los últimos años está fortaleciendo el cultivo y comercialización de quinua orgánica con el propósito de incentivar el consumo nacional como disponer de oferta exportable de un producto no tradicional y de esta manera generar oportunidades de negocios para los

pequeños agricultores de quinua que se ubican en diferentes provincias como en Imbabura. Para culminar el Estado del arte, es necesario resaltar que a través del desarrollo del plan de negocio y la investigación se localizará la información secundaria de mayor relevancia que brindó más claridad. En esta ampliación se hará un análisis hermenéutico de toda la información, destacándose las líneas teóricas y metodológicas empleadas por quienes han realizado las publicaciones llegando a la obtención de los objetivos planteados.

1.4.2.1.1 Erradicación del Hambre

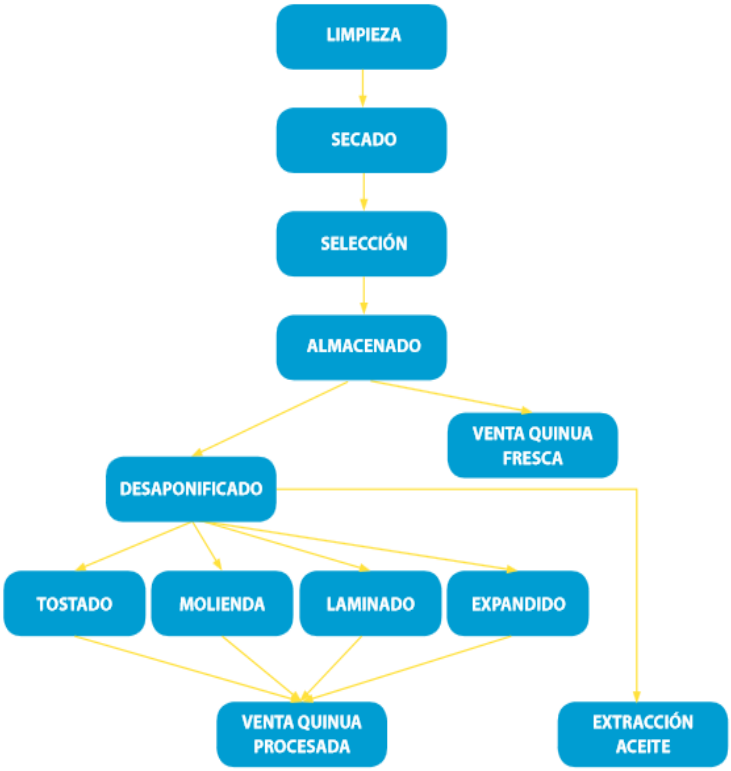
El esfuerzo por promover la quinua es parte de una estrategia más amplia de la FAO para potenciar los cultivos tradicionales u olvidados como medio para combatir el hambre y promover una alimentación saludable.

> El Año Internacional de la Quinua servirá no sólo para estimular el desarrollo del cultivo en todo el mundo, sino que también es un reconocimiento de que los desafíos del mundo moderno pueden ser enfrentados utilizando el saber acumulado de nuestros ancestros y de los pequeños agricultores familiares que actualmente son los principales productores de este cultivo.

El evento en Nueva York es el inicio de todo un año de actividades culturales, artísticas y académicas, así como de investigación científica, que la FAO confía contribuirán al bienestar de miles de pequeños agricultores y de los consumidores en todo el mundo. (FAO, 2013)

1.5 Esquema Productivo

Cuadro 14: Esquema productivo



1.5.1 Políticas Sectoriales.

Agendas para la Transformación Productiva Territorial Creación de fideicomisos que promuevan procesos de exportación y otros programas que involucran sistemas para usar mejor la tecnología y apoyar la diversificación productiva, sobre todo en las zonas menos favorecidas.

Hay una serie de incentivos que están legalmente establecidos en el Código de la Producción. Estos incentivos estimulan el desarrollo económico. Hay unos incentivos que son generales, como las reducciones de impuestos para las Zonas Económicas de Desarrollo Especial (ZEDES); beneficios para abrir el capital social de empresas; reducciones adicionales como incentivos para mejorar la productividad, la innovación y la producción eco-eficiente, entre otras.

Además, hay incentivos para sectores determinados y para el desarrollo regional, que apoyan el cambio de los combustibles que se usan para generar energía, al fomento de las exportaciones, a la sustitución estratégica de importaciones (producir en el Ecuador lo que ahora se importa de otros países) y que reconocen exoneraciones de los impuestos a la renta. Los incentivos para zonas deprimidas consisten en reducciones del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, entre otros.

Instrumentos sectoriales y programas emblemáticos del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad El Consejo de la Producción, a través del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) y los ministerios ejecutores, ha desarrollado instrumentos y programas que son la base para la implementación de las políticas a nivel general y territorial.

Estos instrumentos y programas actúan para desarrollar la innovación y actitud emprendedora, la transformación de la matriz productiva, la democratización y acceso a los activos productivos, la dotación de servicios para el desarrollo empresarial y financiamiento, la dotación de infraestructura tanto vial como productiva para el desarrollo, y la competitividad sistémica.

El MCPEC ha desarrollado varios programas que están dirigidos a cumplir los objetivos de la Agenda para la Transformación Productiva y apoyan el desarrollo para reducir las diferencias económicas, sociales y ambientales que han caracterizado al país.

En cuanto a los diferentes sectores, los ministerios ejecutores han desarrollo diferentes programas que impulsan la producción en el mismo sentido y hacia un solo objetivo. (MCPEC, 2013)

Cuadro 15: Programas emblemáticos- MCPEC

PROGRAMAS EMBLEMATICOS – MCPEC
InnovaEcuador
EmprendEcuador
CreEcuador
InvestEcuador
Programa de Desarrollo Productivo Territorial
Ventanilla Unica
Zonas Especiales de Desarrollo (ZEDES)
Sin Trámites
Plan Piloto Ecopaís (Programa Nacional de Biocombustibles)
Programa de Formación, Inclusión y Empleabilidad (Jóvenes Productivos, Socio Solidario, etc.)

Cuadro 16: Instrumentos/Programas - MAGAP

INSTRUMENTOS/ PROGRAMAS – MAGAP
Programa Nacional de Negocios Rurales Inclusivos PRONERI
Agroseguro
Programa de Muelles Artesanales
Programa Nacional de Innovación Tecnológica Participativa y Productividad Agrícola
Plan de Fomento de Acceso a Tierras a los Productores Familiares (Plan Tierras)
Sistema Nacional de Información y Gestión de Tierras Rurales e Infraestructura Tecnológica (SIG Tierras)
Programa Nacional de Cárnicos
Programa Nacional de Almacenamiento

1.2.2 Marco Conceptual

Oferta.- según (Side, SF) "la oferta es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado. En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida". Para Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", la oferta se refiere a "las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado." Complementando ésta definición, ambos autores indican que la ley de la oferta "son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el

movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta".

Según: (Fisher & Espejo, 2011)

Demanda.-"La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores intentan adquirir en el mercado" según (Side, SA)

Según Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", la demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado".

Fuente: (Fisher & Espejo, 2011)

Nicho de mercado.- Según Philip Kotler, un nicho de mercado es un grupo con una definición más estrecha (que el segmento de mercado). Por lo regular es un mercado pequeño cuyas necesidades no están siendo bien atendidas, obtenido de (Kotler, 2002)

Importación. . La importación es el ingreso de mercancías legalmente a un país, pueden ser tanto de bienes como de servicios.

Exportación. Es la venta de mercancías que pueden ser bienes o servicios desde un punto de origen con destino otro país o mercado internacional. (Bengochea, 2002)

CAPÍTULO II

MÉTODO

2.1 Metodología General.

2.1.1 Nivel de Estudio.

En el presente plan de negocio encontramos dos tipos de niveles de investigación que son: Descriptiva y Correlacional.

2.1.1.1 Investigación Descriptiva:

Tipo de investigación que describe de modo sistemático las características de una población, situación o área de interés.

Aquí los investigadores recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento. (Tamayo, 1999)

2.1.1.2. Investigación Correlacional:

Tipo de investigación social que tiene como objetivo medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables, en un contexto en particular. En ocasiones solo se realza la relación entre dos variables, pero frecuentemente se ubican en el estudio relaciones entre tres variables. (Hernández Sampier, 2004)

2.1.2 Modalidad de Investigación.

Las modalidades de investigación empleadas en este plan de negocio son dos:

2.1.2.1 Modalidad Documental:

Se basa en el estudio que se realiza a partir de la revisión de diferentes fuentes bibliográficas o documentales (literatura sobre el tema de investigación). En esta modalidad de la investigación debe predominar, el análisis, la interpretación, las opiniones, las conclusiones y recomendaciones del autor o los autores. (Contreras, 2010).

2.1.2.2 Modalidad de Proyecto de Desarrollo:

Se encarga de la investigación de temáticas basadas en necesidades particulares de organizaciones o grupos sociales y su resultado es una propuesta práctica de aplicación específica, con viabilidad de ser ejecutado. (Sosa, 2014).

2.1.3 Método.

2.1.3.1 Método Empírico.

La investigación empírica se puede definir como "la investigación basada en la experimentación o la observación". Dicha investigación es llevada a cabo para poner a prueba una hipótesis.

El ciclo empírico consiste en las siguientes etapas:

1. Observación

   La observación consiste en recoger y organizar los hechos empíricos para formar hipótesis
2. Inducción

   La inducción es el proceso de formación de hipótesis
3. Deducción

   Deducir las consecuencias con los datos empíricos recién adquiridos
4. Pruebas

   Probar la hipótesis con nuevos datos empíricos
5. Evaluación

   Realizar la evaluación de los resultados de las pruebas

   Según (Exporable, 2009)

2.1.3.2 Método Histórico.

Es importante en mi investigación, poder usar este método ya que es muy necesario revisar tanto documentos, estadísticas, noticas, reportajes y leyes sobre la evolución que ha tenido la comercialización de la quinua tanto en Ecuador como en Estados Unidos.

Este método se refiere a que en la Sociedad los diversos problemas o fenómenos no se presentan de manera azarosa sino que es el resultado de un largo proceso que los origina, motiva o da lugar a su existencia. Esta evolución de otra parte no es rigurosa o repetitiva de manera similar, sino que va cambiando de acuerdo a determinadas tendencias o expresiones que ayuda a interpretarlos de una manera secuencial.

La lógica se refiere entonces a aquellos resultados previsibles y lo histórico a la cuestión evolutiva de los fenómenos.

• Lógico: Existe la relación Causa – Efecto.
• Histórico: Tiene un Pasado – Presente – Futuro.
Según (Villafuerte & Deymor, 2006)

2.1.3.3 Método Sintético.

Este es uno de los métodos más importantes ya que nos permite unificar varios criterios, conocimientos y resultados sobre la producción de la quinua de los cuales vamos a investigar y así poder identificar la factibilidad del proyecto.

El método sintético es un proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis; se trata en consecuencia de hacer una explosión metódica y breve, en resumen. En otras palabras debemos decir que la síntesis es un procedimiento mental que tiene como meta la comprensión cabal de la esencia de lo que ya conocemos en todas sus partes y particularidades.

El análisis y la síntesis se contraponen en cierto momento del proceso, pero en otro se complementan, se enriquecen; uno sin el otro no puede existir ya que ambos se encuentran articulados en todo el proceso de conocimiento. (Ruiz Limón, 2006)

2.1.4 Población y Muestra.

Población.- - Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características esenciales al seleccionarse la población bajo estudio.

Homogeneidad.- que todos los miembros de la población tengan las mismas características según las variables que se vayan a considerar en el estudio o investigación.

Tiempo.- se refiere al período de tiempo donde se ubicaría la población de interés. Determinar si el estudio es del momento presente o si se va a estudiar a una población de cinco años atrás o si se van a entrevistar personas de diferentes generaciones.

Espacio.- se refiere al lugar donde se ubica la población de interés. Un estudio no puede ser muy abarcador y por falta de tiempo y recursos hay que limitarlo a un área o comunidad en específico.

Cantidad.- se refiere al tamaño de la población. El tamaño de la población es sumamente importante porque ello determina o afecta al tamaño de la muestra que se vaya a seleccionar, además que la falta de recursos y tiempo también nos limita la extensión de la población que se vaya a investigar.

Muestra.- la muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población. Hay diferentes tipos de muestreo. El tipo de muestra que se seleccione dependerá de la calidad y cuán representativo se quiera sea el estudio de la población.

Aleatoria.- cuando se selecciona al azar y cada miembro tiene igual oportunidad de ser incluido.

Estratificada.- cuando se subdivide en estratos o subgrupos según las variables o características que se pretenden investigar. Cada estrato debe corresponder proporcionalmente a la población.

Sistemática.- cuando se establece un patrón o criterio al seleccionar la muestra. Ejemplo: se entrevistará una familia por cada diez que se detecten.

El muestreo es indispensable para el investigador ya que es imposible entrevistar a todos los miembros de una población debido a problemas de tiempo, recursos y esfuerzo. Al seleccionar una muestra lo que se hace es estudiar una parte o un subconjunto de la población, pero que la misma sea lo suficientemente representativa de ésta para que luego pueda generalizarse con seguridad de ellas a la población.

El tamaño de la muestra depende de la precisión con que el investigador desea llevar a cabo su estudio, pero por regla general se debe usar una muestra tan grande como sea posible de acuerdo a los recursos que haya disponibles. Entre más grande la muestra mayor posibilidad de ser más representativa de la población.

2.1.5 Selección instrumentos de investigación.

2.1.5.1 Técnica de Entrevista.

La entrevista es una "conversación que se sostiene con un propósito definido y no por la mera satisfacción de conversar" según (Bingham & More, 1973)

Según (Silva & Pelachano, 1979)

> Es una relación directa entre personas por la vía oral, que se plantea unos objetivos claros y prefijados, al menos por parte del entrevistador, con una asignación de papeles diferenciales, entre el entrevistador y el entrevistado, lo que supone una relación asimétrica.

Para nuestro plan de negocio es una técnica muy aplicable ya que por medio de esta herramienta podemos obtener datos importantes de forma directa y valiosa de los

productores y asociaciones de carne de cerdo en Ecuador quienes podrían ayudarme con información sobre mi plan de negocio.

2.1.6 Procedimientos de datos.

El procesamiento de datos obtenidos en nuestro plan de negocio se lo realizara con la finalidad de generar resultados, los cuales nos permitan tomar decisiones en base a sus resultados, todos los datos obtenidos mediante la investigación documental, se los ordenará y tabulará de manera que los resultados obtenidos sean reales y de igual manera al momento de proyectarlos nos den una perspectiva real de nuestro plan de negocio en los siguientes años, todos los cálculos se los realizara mediante fórmulas financieras.

2.2 Metodología Específica.

2.2.1 Metodología Financiera.

2.2.1.1 Inversión Inicial y Financiamiento del Plan de Negocio.

La inversión inicial y financiamiento del plan de negocio corresponde a la sistematización contable, financiera, y económica que nos permitirá conocer los resultados generados en el presente plan, también nos permite conocer la liquidez con la que se contara para poder afrontar las obligación operacionales y no operacionales, su finalidad es conocer si en el proyecto se lograra recuperar los recursos económicos que se emplearan y si existirá un excedente o beneficio adicional en un determino periodo.

ProQuinua cuenta con un fondo para ejecución de proyectos nuevos de 80.000 dólares americanos en su cuenta bancaria, de los cuales utilizaremos 60.000 dólares como inversión inicial para este proyecto y la posibilidad de recibir un crédito de hasta 65.000 dólares americanos a través del Banco Nacional de Fomento.

El producto financiero tiene como características que el monto como mínimo es de $500 y el máximo de $300.000 con una tasa de interés del 10% reajustable y para una producción de ciclo corto con una tasa del 11,20% reajustable. Con una garantía que puede ser quirografaria, prendario o hipotecaria y pueden ser destinados al capital de

trabajo, activos fijos, terrenos maquinaria nueva y usada. Un beneficio con plazo en función del destino de la inversión hasta 15 años y su forma de pago puede ser mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual el periodo de gracia se daría en función del destino de la inversión. (Banco Nacional de Fomento-BNF, 2014)

2.2.1.2 Activos Fijos Tangibles.

Son los que cumplen las siguientes condiciones; se usan en el desarrollo de objetivos sociales de la empresa, no están destinados para la venta, son de una prolongación relativamente prolongada. Tienen una configuración física Ej.: Terrenos, Edificios, Vehículos. (García Omecaña, Contabilidad General, 2010)

Estos serán los activos fijos tangibles que el Consorcio de Exportación, adquirirá para la ejecución del plan de negocio. Según el siguiente cuadro.

Tabla 2: Activos Fijos Tangibles

Terreno	50.000
Edificio	20.000
Maquinaria	65.000
Act. F. Tangibles	135.000

Elaborado por Marcelo Dávalos

2.2.1.2.1 Terreno.

El consorcio cuenta con un terreno propio de 7 hectáreas, a 15 minutos de Otavalo y 15 minutos de Cotacachi a un kilómetro de la vía principal a Quiroga y Otavalo la mayor parte del terreno es plano apto para siembra de maíz, cebada, trigo, arveja y quinua valorado en $50.000 Dólares americanos. Se encuentra en la calle García Moreno 356 y Roca.

2.2.1.2.2 Edificio.

Para dicho plan se encuentra 1galpón donde se realizara el centro de acopio de la quinua con un valor aproximado de $20.0000 dólares americanos.

2.2.1.2.3 Maquinaria y Equipo.

La evolución de la tecnología en Ecuador está poco desarrollada porque no se realiza suficiente inversión que aporte al área productiva, por este motivo el Jefe de Estado de Ecuador trata de destinar parte del presupuesto nacional a la inversión en Ciencia y Tecnología de modo que aporte al desarrollo de la matriz productiva para transformar insumos en productos terminados aprovechando oportunidades de negocios en el mercado nacional e internacional. La implementación de tecnología en el área productiva es muy importante porque permitirá ser más eficientes además a tener un producto libre de impurezas, aporta a disminuir costos – tiempo y a la vez evita el desperdicio como sucede con el proceso manual el cual el costo de maquinaria es de 65.000 dólares.

Para dicho plan de negocio se necesita de:

Cuadro 17: Maquinaria y Equipos

Trilladora 	Separador de piedras e impurezas 	Secadora de quinua 
Escarificadora de quinua, sirve para des amargar la quinua 	Lavadora de quinua 	Empacadora 

Fuente: Joselid Industrial AC (2013)
Elaborado por: Marcelo Dávalos

2.2.1.3 Depreciaciones.

La depreciación se la realiza a los activos fijos, ya que estos bienes con el uso van perdiendo su valor inicial, la depreciación de bienes de larga duración destinados a las actividades productivas se determina aplicando el método de unidades de tiempo, unidades de producción u otro que hubiese autorizado la contraloría general del estado. (García Omecaña, Contabilidad General, 2010)

2.2.1.3.1 Depreciaciones de activos fijos.

La cuota de la depreciación se la realiza atreves del método lineal, con excepción del terreno, se realizara el cálculo aplicando los porcentajes para su depreciación y los años de su vida útil.

2.2.1.4 Capital de Trabajo.

El capital de trabajo está representado por el capital adicional a la inversión realizada en activos fijos y diferidos para que pueda funcionar la empresa, el capital de trabajo es la inversión inicial con la cual la empresa puede afrontar los desembolsos monetarios de insumos y gastos de administración, para el proyecto se tiene un capital de trabajo de 53.000 dólares americanos, que comprenden el valor de caja.

Tabla 3: Capital de Trabajo

Inversión Inicial Caja	60.000
Préstamo B.N.F	65.000
Total dinero en efectivo	125.000
– A. Diferido	7.000
– Inversión Maquinaria	65.000
Capital de Trabajo	53.000

Elaborado por: Marcelo Dávalos

2.2.1.5 Activos Diferidos

El valor de activos diferidos es de $7000 dólares americanos los cuales están repartidos entre gastos de constitución y gastos de instalación.

Tabla 4: Activos Diferidos

G. Constitución	3000
G. Instalación	4000
Total A. Diferidos	7000

Elaborado por Marcelo Dávalos.

2.2.1.6 Inversión Total.

La inversión total es la sumatoria de todas las inversiones con la cual se inicia este proyecto tanto en efectivo como en bienes para que el negocio pueda funcionar, para el presente plan contamos con una inversión de $195.000 dólares americanos. De los cuales el consorcio cuenta con $53.000 en efectivo más $153.000 por concepto de Activos fijos y $7.000 en Activos Diferidos.

Tabla 5: Inversión Total

CAPITAL DE TRABAJO	53.000
ACTIVO FIJO	135.000
TERRENO	50.000
EDIFICIO	20.000
MAQUINARIA	65.000
ACTIVO DIFERIDO	7000
GASTOS DE CONSTITUCION	3000
GASTOS DE INSTALACION	4000
TOTAL	195.000

Elaborado por Marcelo Dávalos

2.2.1.7 Financiamiento del Proyecto.

2.2.1.7.1 Fuente Propia.

Está dado por el aporte de los asociados, las utilidades generadas y retenidas en dicho plan de negocio, no tienen fecha específica de devolución y no generan ningún costo por su utilización.

2.2.1.7.2 Fuente Externa.

Está constituido por dinero o recursos otorgados por instituciones financieras o proveedores.

2.2.1.7.2.1 **Proveedores.**

Los proveedores son fuentes espontaneas de recursos quienes intervienen en la relación de la compra y venta de la materia prima.

2.2.1.7.2.2 **Instituciones Financieras.**

Otorgan créditos por un tiempo determinado, y con una tasa de interés la cual se cobra por el servicio de prestar el dinero por cierto tiempo.

2.2.1.8 Financiamiento para el Proyecto.

La inversión total para nuestro proyecto será de $195.000 dólares, de los cuales $130.000 son capital propio y los $65.000 se los obtendrá mediante un crédito otorgado por el Banco Nacional de Fomento al 10% anual a 5 años plazo.

2.2.1.9 Presupuesto.

2.2.1.9.1 Presupuesto de Egresos.

El presupuesto de egresos de este proyecto se ha determinado de acuerdo a los gastos y pagos que se presentan en el transcurso del ejercicio, se debe estimar también que los costos y gastos aumentarán de acuerdo a la inflación anual registrada por el Banco Central.

2.2.1.9.2 Presupuesto de Ingresos.

Los ingresos del proyecto se originan en la venta de los kilos de quinua que se realice, lo cual fue calculado en base a los precios del mercado internacional y más aun dando un valor agregado a nuestro producto se estimará un 15% en aumento de las ventas anual, también debemos tomar en cuenta que los precios tendrá una alza de acuerdo a la inflación registrada en el Banco Central.

2.2.2 Metodología Legal.

2.2.2.1 Registro Sanitario.

Ministerio de Salud:

- Realiza el control en planta procesadora de Quinua.

Agro calidad:

- Solicitud de certificado sanitario del producto final.

Pasos para la obtención de Registro Sanitario:

Descripción:

El trámite consiste en registrar todos los productos alimenticios que se expenden directamente al consumidor en envase definido y bajo una marca de fábrica o nombres y designaciones determinadas. A excepción de los alimentos que describe el reglamento de alimentos vigente que no requieren de registro sanitario.

Requisitos:

1. Declaración de la norma técnica nacional o internacional específica que aplica al producto y bajo la cual está sujeto de cumplimiento, con nombre y firma del responsable técnico;
2. Descripción del proceso de elaboración del producto, con nombre y firma del

responsable técnico;

3. Diseño de etiqueta o rótulo del producto, ajustado a los requisitos que exige el "Reglamento de Alimentos" y el "Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE INEN 022) sobre Rotulado de Productos Alimenticios para Consumo Humano" y normativa relacionada (un solo diseño por nombre, marca y contenido);
4. Especificaciones técnicas del material de envase, emitida por el proveedor, a nombre de la empresa;
5. Fabricante del producto. En el caso de fabricantes que tienen contratos con personas naturales o jurídicas para la elaboración de un determinado producto y/o convenio de uso de marcas, se requiere una copia notariada del documento;
6. Ficha de estabilidad del producto;
7. Descripción del código del lote, suscrito por el técnico responsable; y,
8. Notificación del pago por el valor correspondiente al derecho de servicios por obtención del certificado.

Procedimiento para la obtención del registro Sanitario:

- Obtención del TOKEN/firma electrónica para representante legal y técnico responsable en el Banco Central o Security Data,
- Creación de usuarios en ECUAPASS, ingresando por el siguiente link: http://portaltest.aduana.gob.ec
- Ingreso de solicitud con datos generales, por parte del representante legal. Una vez llenado el formulario se firma y envía al responsable técnico,
- Responsable técnico recibe el formulario, llena los datos y documentos adjuntos correspondientes al producto. Una vez llenados los datos técnicos se firma y envía al responsable legal, el mismo que aprueba lo ingresado por el responsable técnico y firma finalmente la solicitud,
- La solicitud es receptada y revisada por analistas técnicos de la ARCSA, quienes aprueban o envían observaciones a la solicitud según sea el caso,
- Una vez corregidas las observaciones por el usuario o a su vez si el formulario está correcto, se envía a pago. El monto a pagar será informado a través de ECUAPASS.

- Una vez ingresada la solicitud con el pago correspondiente el trámite es analizado por los técnicos responsables de la ARCSA y se encuentra alguna observación, esta es notificada al usuario a través del sistema, caso contrario el trámite es aceptado y el usuario puede visualizar el certificado de registro sanitario en ECUAPASS.

Costo:

INDUSTRIA: $714,72 (setecientos catorce dólares con setenta y dos centavos)
PEQUEÑA INDUSTRIA: $340,34 (trescientos cuarenta dólares con treinta y cuatro centavos)
MICROEMPRESA Y ARTESANAL: $104,53 (ciento cuatro dólares con cincuenta y tres centavos).

Tiempo Estimado de Entrega:

15 días.

2.2.2.2 Permisos de Funcionamiento.

Para que una planta procesadora de quinua pueda funcionar es necesario obtener los siguientes permisos:

- **Municipios:**
  - Obtener el Permiso de uso de suelo.
  - Por delegación del MAE, algunos municipios tienen regulaciones ambientales que se deben cumplir.

- **Bomberos:**
  - Permiso de bomberos

- **Ministerio del Ambiente:**
  - Para instalar una planta para proceso de quinua primero se debe obtener el

Certificado de Intersección

- Obtener el Permiso Ambiental mediante ficha o licencia de acuerdo al tamaño de la planta.

Pasos para obtención de permiso de funcionamiento:

- ✓ Solicitud para permiso de funcionamiento.
- ✓ Copia del RUC actualizado del establecimiento
- ✓ Planos de la planta industrial procesadora de alimentos en escala 1:50 con la distribución de las áreas correspondientes y flujo de proceso.
- ✓ Croquis con referencias de ubicación del establecimiento
- ✓ Copia de la escritura de Constitución en caso de tener personería jurídica
- ✓ Copia de la Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y papeleta de votación del propietario o representante legal
- ✓ Copia certificada o notariada del nombramiento del Representante Legal
- ✓ Copia certificada o notariada del título del profesional responsable (Ing. en Alimentos –Bioquímico o Químico Farmacéutico de Alimentos) registrado en el Ministerio de Salud Pública, (excepto molinos y panaderías artesanales).
- ✓ Copia del registro del título en el SENESCYT.
- ✓ Copia de los certificados de salud ocupacional emitidos por los centros de salud del Ministerio de Salud
- ✓ Copia del certificado de capacitación en Buenas Prácticas de Manufactura debidamente validado por la DPSP
- ✓ Certificado de categoría de la fábrica otorgada por el Ministerio de Industrias y Productividad - Subsecretaria de la Calidad - Dirección de Desarrollo de MIPYMES (Solo locales nuevos).
- ✓ Procesos de elaboración de productos con guía de buenas prácticas y condiciones higiénicas sanitarias, suscritos por el representante Técnico:(excepto molinos y panaderías artesanales).
- ✓ Descripción detallada de los productos, su proceso de producción, sistema de almacenamiento y conservación
- ✓ Lista seleccionada de proveedores de ingredientes y/o productos alimenticios
- ✓ Descripción del sistema de envasado y rótulo en idioma Castellano cumpliendo normas INEN de ser el caso

- ✓ Certificación del material de envase con especificación de la calidad alimentaria proporcionada por el proveedor (en caso de alimentos).
- ✓ Indicar el número de empleados por sexo y ubicación: Administración; Técnico y Operarios
- ✓ Copia del Permiso del Cuerpo Bomberos (Zona Rural); y Licencia Única de Actividades Económicas LUAE

CAPÍTULO III

RESULTADOS

3.1 Evaluación Financiera.

Para la presente evaluación financiera debemos tomar en cuenta varios datos importantes, la planificación y propuesta para dicho plan son los siguientes:

3.1.1 Consumo Nacional Aparente

Para calcular el consumo nacional aparente se tomó el total de los habitantes estadounidenses de los cuales el 40% consumen productos saludables y tradicionales como quinua orgánica,

Tabla 6: Segmentación de Estados Unidos que pueden consumir quinua

Año	Población Total Estadounidense	40% consumen productos tradicionales
2013	3.188.921	159446
2014	3.217.621	160881
2015	3.246.580	162329
2016	3.275.799	163790
2017	3.305.281	165264
2018	3.335.029	166751

Fuente: OECD y Pro Ecuador (2013)
Elaborado por: Marcelo Dávalos

La fórmula para obtener el consumo nacional aparente es la siguiente:

Ca = (P + M) - X Dónde:

Ca = Consumo nacional aparente

P = Producción

M = Importaciones

X = Exportaciones

Para el cálculo del consumo nacional aparente fue necesario investigar la producción nacional, importaciones y exportaciones de quinua en Estados Unidos.

Tabla 7: Consumo Nacional Aparente

AÑO	Importaciones	Exportaciones	CNA
	Tn.	Tn.	Tn.
2013	37770	17242	20528
2014	39609	18082	21527
2015	41538	18963	22575
2016	43561	19887	23674
2017	45682	20856	24826
2018	47907	21872	26035

Fuente: (Myperuglobal, 2014)
Elaborado por: Marcelo Dávalos

Según la FAO (2013) en el artículo: Desde un alimento básico a la cocina gourmet, la quinua orgánica en el mercado estadounidense la consideran como un producto gourmet por el alto contenido nutricional. Por otra parte, el incremento del precio del producto ha generado que tengan acceso principalmente los el 40% de los (as) estadounidense.

Un aspecto motivo de análisis es la producción nula de quinua en Estados Unidos, según Ana Quispe (2013) el cultivo se ha deteriorado por las siguientes causas:

- La quinua fue reemplazada principalmente por productos de mayor rendimiento en la producción.
- Las estaciones implica la siembra.
- Las instituciones financieras no brindan crédito para cultivo de quinua.
- Los agricultores que disponen dinero prefirieren la agricultura industrial.
- Poco interés en cultivo de quinua.
- La quinua no goza de subsidio.
- Falta de asignación de recursos económicos para la investigación.
- Estancamiento del cultivo por las plagas.

3.1.2 Demanda Insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha en Estados Unidos se procedió a dividir el consumo nacional aparente para el número de habitantes, posteriormente se realizó la operación de restar del consumo recomendado con el consumo real llegando a obtener el déficit de quinua en kilogramos. Finalmente, para obtener la demanda insatisfecha se procedió a calcular el 40% de la población que se encuentran en el rango que consumen productos tradicionales mediante la división del número de posibles consumidores para el déficit en kg logramos obtener la demanda insatisfecha que se muestra a continuación:

Tabla 8: Demanda insatisfecha

Año	Población Total	Consumo per cápita Anual		Déficit	40% consumen productos étnicos	Demanda Insatisfecha en Tn.
		Real kg	Recomendado kg	Kg		
2013	3.188.921	0.81	36.0	5,19	159.446	5.611
2014	3.217.621	1.43	36.0	4,57	160.881	5.562
2015	3.246.580	2.03	36.0	3,97	162.329	5.514
2016	3.275.799	2.63	36.0	3.37	163.790	5.466
2017	3.305.281	3.22	36.0	2,78	165.264	5.418
2018	3.335.029	3,79	36.0	2,21	166,751	5.371

Fuente: Pro Ecuador, Axcel Ruiz (2013)
Elaborado por Marcelo Dávalos

En el 2014 se proyecta que la demanda insatisfecha será de 5.562 toneladas de quinua mismas que no pueden cubrir en su totalidad los países andinos, debido a que el cultivo del producto se está incrementando paulatinamente para obtener rentabilidad con la comercialización a nivel internacional. En el caso de Bolivia y Perú históricamente han exportado quinua a Estados Unidos.

La existencia de demanda insatisfecha, es una oportunidad para los productores de quinua porque mediante la comercialización internacional podría ayudar a cubrir las necesidades básicas de quienes se dedican a esta actividad y conjuntamente contribuir a una alimentación saludable de los productores como de los consumidores estadounidenses.

3.1.3 Oferta Exportable de Quinua

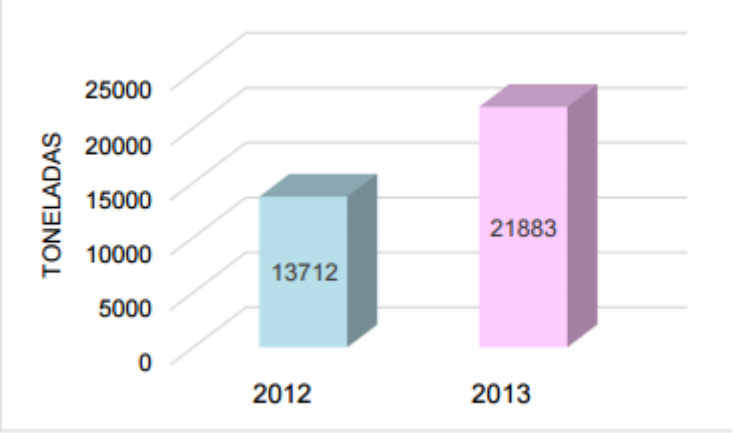
Tabla 9: Oferta de Quinua

Año	Superficie Sembrada Ha.	Producción Promedio Tn x Ha	Producción de quinua Total Anual Tn.	Producción Anual Kg	Producción destinada a la Exportación Tn	Envíos Semestrales
2013	1.200	2.00	2400	2400000	144	2
2014	1.272	2.00	2544	2544000	153	4
2015	1.348	2.00	2697	2696640	162	6
2016	1.429	2.00	2858	2858438	172	9
2017	1.515	2.00	3030	3029945	182	11
2018	1.606	2.00	3212	3211741	193	14

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Marcelo Dávalos

3.2 Validación del plan a defender

Cuadro 18: Validación del plan a defender



Fuente: Trade Map (2013)
Elaborado por: Marcelo Dávalos

Estados Unidos en los últimos dos años se ha convertido en el principal importador de quinua orgánica con el interés de alimentarse saludablemente, adicionalmente, la demanda de un producto orgánico genera la protección del medio ambiente y

conjuntamente se apoya a los pequeños agricultores de la zona de Otavalo mediante la creación del consorcio que buscan mejorar sus ingresos económicos.

Durante el año 2013 las importaciones de quinua en Estados Unidos crecieron debido a la promoción del contenido nutricional generando que haya demanda insatisfecha, consecuentemente ocasionando que los precios aumenten por la falta de oferta.

La quinua orgánica ha tenido una gran participación en el mercado internacional por sus características nutricionales que se promovió a partir del 2012, por la declaración internacional del grano andino y al mismo tiempo utilizándola como estrategias para combatir el hambre y la desnutrición a nivel mundial, generando que la demanda externa aumente e incentive el cultivo en diferentes países con suelos aptos para su producción. La demanda en el mercado estadounidense continúa en crecimiento por el interés de los consumidores de alimentarse saludablemente, mientras que el precio del grano de oro como lo catalogan en el mercado internacional es atractivo en comparación del precio del mercado local. Adicionalmente, el consumo de productos orgánicos está en ascenso porque con ello aportan al cuidado del medio ambiente que es un problema mundial.

El cultivo de quinua hace cinco años atrás era poco representativo porque el consumo nacional era mínimo, factor que desincentivaba su siembra en diferentes provincias del país, sin embargo la exportación de quinua a Estados Unidos ayuda a mantener e incrementar el cultivo de productos andinos que son saludables. Por otra parte, el sector agrícola se reactiva mediante la exportación de productos no tradicionales para no depender de bienes no renovables de esta manera la balanza comercial de nuestro país no se ve afectada cuando este bien se haya culminado.

3.2.1 Exportación

La exportación es la salida autorizada de mercancías con destino a otro territorio aduanero. La exportación de quinua orgánica es la salida definitiva del producto con destino a Estados Unidos cumpliendo la normativa del país de destino y de origen. (SENAE, 2014)

3.2.2 Logística

Consiste en el proceso de organizar, planificar, controlar de forma eficiente el traslado de las mercancías así como el intercambio de información que se genere en el país de origen como en destino para cumplir al máximo con los requerimientos de los clientes. Para la comercialización de quinua orgánica desde Chimborazo a Miami es necesario que se planifique todas las actividades de forma eficiente para minimizar costos y tiempos. (Cámara Comercio Bogotá, 2011).

3.2.2.1 Indicadores Financieros

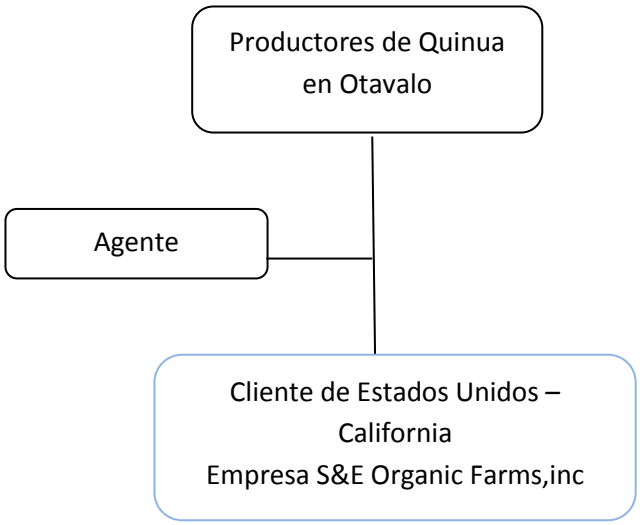
Están relacionados al análisis de los estados financieros, mediante su implementación permite conocer la situación económica de la empresa y con estos datos ayuda a tomar decisiones ante diferentes situaciones. Para conocer la factibilidad de la exportación de quinua orgánica es necesario analizar los indicadores financieros mismos que nos señalan si es rentable o no la actividad comercial. (Amat, 2008)

3.2.2.2 Canal de Comercialización

Hace años atrás la quinua se consumía únicamente en los países andinos, pero hoy se convirtió en un alimento importante en Estados Unidos y demás países de Europa. El cereal es distribuido principalmente en, tiendas de productos naturales, restaurantes vegetarianos y la comercialización del cereal continúa expandiéndose.

El canal de comercialización que se sugiere para los productores de Otavalo es mediante el canal directo en el cual únicamente se requiere de un agente y gráficamente se representa de la siguiente forma:

Cuadro 19: Canal de Comercialización



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Marcelo Dávalos

Una vez analizado el canal de comercialización se propone la implementación del canal de comercialización que señalamos anteriormente con la finalidad de disminuir la participación de intermediarios que encarecen el producto. Lo ideal es contratar a un agente para que aporte con los respectivos trámites para la exportación de la mercancía. Para la exportación de quinua a Estados Unidos es necesario la intervención de un agente porque es la persona que está actualizada en la legislación, además de tener conocimiento de las formalidades aduaneras que se debe cumplir y de esta forma evitar contratiempos que son representados en tiempo – costos.

3.2.2.3 Proceso Logístico Requerido

El proceso logístico para exportar la quinua desde la ciudad de Otavalo comienza en el país de origen (Ecuador) y culmina la responsabilidad del vendedor de acuerdo al termino de negociación que se acordó previamente con el comprador que en este caso negociaríamos en termino CIF. A continuación detallamos todas las actividades logísticas para llevar la quinua en las mejores condiciones hasta el lugar acordado con el importador tratando de minimizar costos y tiempos.

3.2.2.3.1 Datos generales para el cálculo del proceso Logístico

Para la Exportación de quinua es importante determinar la información relevante sobre el producto que será fundamental a lo largo del proceso logístico, misma que se detalla a continuación:

Tabla 10: Datos Básicos de la Quinua

Producto	Quinua
Subpartida arancelaria en Ecuador	1008.50.90.00
País Exportador	Ecuador
País Importador	Estados Unidos
Precio de venta kg	3.2
Vía de Transporte	Marítimo

Elaborado por: Marcelo Dávalos

La información del producto es importante para poder determinar los documentos tanto en el país de origen con en destino para no entorpecer la exportación, además los datos señalados anteriormente contribuyen aquel producto cumpla con la normativa de Ecuador como la de Estados Unidos.

Tabla 11: Información Básica de embarque

País de Origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Otavalo
País de destino	Estados Unidos
Estado de punto de destino	California
N° de unidades comerciales por embarque	800
Valor Inicial del embarque (EXW)	160000
Tipo de embalaje	Sacos
Tipo de unidad de carga	Pallets
N° total de embalajes	800
N° Total de unidades de carga	40

Elaborado por Marcelo Dávalos

Detallamos el lugar específico de salida del embarque mismo que es en Otavalo porque allí encontramos el centro de acopio de los productores de quinua de la provincia de Imbabura. Otro aspecto de análisis son las unidades comerciales que sin 800 sacos de quinua de acuerdo a la capacidad de unidad de carga de esta forma se optimiza recursos.

3.2.2.3.2 Cubicaje

El cálculo del cubicaje nos permite identificar previo al embarque las unidades que alcanzan en la unidad de carga y de esta forma optimizaremos recursos en el cual utilizaremos pallets de 1x20 de ancho, 1 de largo y 1x 50 de alto será despachado en contenedor de 1X20 FCL con capacidad de 800 sacos de 50 kg cada uno.

Dimensión de los sacos alto 14cm, largo 80cm, 55cm

Tabla 12: Cubicaje

Calculo del cubicaje	Empaque / embalaje sacos	Unidad de carga pallets	Estimación del espacio	N° de pallets a utilizar
N° de unidades	1	20		**40,00**
Largo mts.	0,80	1.00	1	
Alto mts.	0,14	1,50	10	
Ancho mts.	0,55	1,20	2	
Volumen total del embarque m3	0,061	1,8	27	
Peso por unidad kg	50	1000	20	
Peso total del embarque ton	0.050	1	20	

Elaborado por: Marcelo Dávalos

El proceso que se realizó determinar el volumen del saco de quinua y el volumen del pallet tipo americano, posteriormente se dividió el volumen del pallet para el saco obteniendo el número exacto de sacos que alcanzan en la unidad de carga, para lo cual en cada pallet alcanza 20 sacos de 50 kg.

3.2.2.3.3 Calculo de Cubicaje para el transporte interno

Tabla 13: Cubicaje transporte interno

Calculo del cubicaje	Empaque / embalaje	Unidad de carga	Estimación del espacio	N° de vehículos
N° de unidades	1	40		4,00
Largo mts	1,00	20,00	20	
Alto mts	1,30	1,30	1	
Ancho mts	1,20	2,60	2	
Volumen total del embarque m3	1,56	67,6	43,33	
Peso por unidad kg	1000	36000	40	

Elaborado por: Marcelo Dávalos

En la tabla antes señalada realizamos el cálculo del cubicaje con la finalidad de conocer cuántos pallets alcanzan en un contenedor 1X20 FCL y de acuerdo a dicha información

contratar el número de vehículos, en este caso nosotros necesitamos un camión para transportar 40 pallets desde Otavalo al puerto marítimo de Guayaquil.

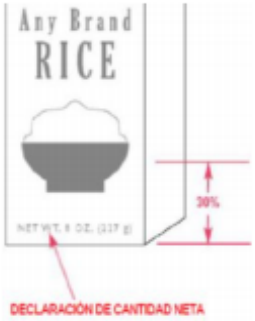
3.2.2.3.4 Envase – embalaje y etiquetado

Es importante indicar que se entregan los productos de quinua envasada y etiquetada, por lo que no incurre en costos adicionales. Sin embargo el etiquetado debe estar de acuerdo a lo que señala la normativa de Estados Unidos que se indica a continuación:

Tabla 14: Normas de envase y embalaje

Envase – Embalaje	
El **envase** de la quinua orgánica deberá cumplir con las condiciones higiénicas para evitar la contaminación del producto. La quinua se envasará en sacos de polietileno doble de alta densidad de 50 kilos. El **embalaje** se lo utiliza con la finalidad de agrupar la mercancía, proteger, facilitar la manipulación, y es seleccionado de acuerdo a las necesidades del producto; en el caso de la quinua orgánica el envase coinciden con el embalaje	

IDENTIDAD DEL PRODCUTO - PANEL FRONTAL	
	• En el área frontal de la etiqueta debe incluirse Quinua Orgánica, por ser el nombre del alimento. • La letra debe ser imprenta y negrita, además el tamaño de la tipografía debe ser proporcional al material impreso. • El nombre del alimento es aprobado por la ley o norma de Estados Unidos.
NOMBRE Y DIRECCION DEL FABRICANTE - PANEL DE INFORMACIO	
	• El nombre del país de origen debe ser evidente es decir Ecuador debe ser legible. • Es necesario incluir la dirección del responsable de la distribución de la quinua orgánica en Estados Unidos.
INFORMACION NUTRICIONAL – PANEL DE INFOIRMACION	

	• El contenido nutricional debe ir junto a la dirección del fabricante, empacador o del distribuidor. • Estas especificaciones pueden colocarse en cualquier panel alternativo de manera que pueda ser visto por el consumidor. • La etiqueta de información nutricional se incluye en un recuadro de color negro, en un fondo de color blanco o neutral.
CONTENIDO NETO – PANEL DE INFORMACION	
	• La manifestación del contenido neto de quinua orgánica debe ser colocada en la parte inferior mismo que ocupa el 30% del panel de exhibición principal en renglones paralelos a la base del envase. • Los contenidos netos deben ser de acuerdo al sistema métrico decimal (kilos) de los Estados Unidos. • La tabla de contenido nutricional puede ir de forma horizontal o vertical, además debe presentarse en un otro idioma aparte del inglés. • Para las especificaciones de la cantidad neta, el tamaño de tipografía mínimo es el tamaño menor permitido según el espacio disponible para el etiquetado en el PDP.(parte de la etiqueta del paquete que está más expuesta a la vista del consumidor)

Fuente: Food and Drug Administration (2013)
Elaborado por: Marcelo Dávalos

3.2.2.3.5 Marcado

Según Food and Drug Administration (2013), las excepciones de marcado de las mercancías que ingresan a Estados Unidos establece la no obligatoriedad al marcado, cuando en el envase indica de manera razonable el origen de la mercancía. Al momento de exportar los sacos de quinua deben ir con etiquetado en el envase por lo tanto no requiere del marcado. El etiquetado de los productos orgánicos como la quinua debe contener al menos el 95% de ingredientes producidos orgánicamente y pueden acceder al sello de 100 percent organic and “organic” que otorga el USDA de Estados Unidos. Siendo la quinua 100% orgánica de acuerdo al proceso de cultivo que realizan los productores además accede al sello de producto 100% orgánico.

3.2.2.3.6 Unitarización

El proceso logístico empieza con la unitarizacion del producto de manera que facilite la movilización del producto así como proteger de contaminantes y llegue en las condiciones apropiadas a su destino.

Tabla 15: Unitarización de los Sacos

Descripción	Costo unitario USD	Cant.	Costo total USD	RR.HH.	Costo x trabajador	Costo MO	Costo total operación USD
Pallets	18	40	720	10	10	50	720
Zunchos / Amarras	14	108	1512	4	10	20	1532
TOTAL							**2252**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

En la unitarizacion de la quinua nos basamos en el cubicaje con la finalidad de comprar los pallets que realmente se necesitan. Adicionalmente e debe cumplir con la reglamentación fitosanitaria NIMF-15 (Normas internacionales para Medidas Fitosanitarias), de la IPPC (The Ingternational Plant Protection Convention, organismo perteneciente a la ONU, es la única entidad encargada que regula y autoriza esta norma a nivel internacional) que es empleada para pallets como embalajes de madera para exportación. La NIMF-15 trata de evitar la entrada de plagas, insectos o parásitos que puedan contener la madera procedente de Ecuador.

3.2.2.3.7 Manipuleo

Tabla 16: Manipuleo en el local del exportador

Descripción	Costo por cargue	Cant.	Costo total de operación USD
Cargue de los 40 pallets al vehículo	70	1	70
TOTAL			**70**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

Una vez unitarizada la mercancía el manipuleo corresponde a la movilización de los 40 pallets a la unidad de carga y para ello se requiere el alquiler de montacargas.

3.2.2.3.8 Documentos requeridos para exportar

Tabla 17: Documentación

Descripción	Costo unitario USD	Cant.	RR.HH.	Costo total de operación USD
Factura Comercial	0	1	1 persona	0,00
Lista de Empaque	0	1		0,00
Certificado de Origen	0,00	1		0,00
Certificado Fitosanitario – para certificadora de productos orgánicos	160,00	1		160,00
Certificado de innocuidad	300,00	1		300,00
Registro de imp. /expo.	0	1		0,00
TOTAL				**460,00**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

3.2.2.3.9 Certificado Fitosanitario

Dentro de los requisitos del importador está el certificado fitosanitario en este documento se debe detallar que la quinua sea 100% natural. Agrocalidad es la entidad encargada de da este certificado en el país de origen, aquí se debe inspeccionar que el producto vegetal esté libre de plagas, el costo por este certificado es de $ 50 dólares para la inspección. Después de realizar la respectiva inspección en la planta se procede se emite el certificado fitosanitario en el puerto de salidas de la mercancía.

3.2.2.3.9.1 Certificado Fitosanitario Internacional

Es un documento utilizado por los exportadores de plantas, productos o subproductos de orden vegetal o muestras representativas de ellas. De igual manera es un requerimiento para muestras consideradas peligrosas. El objetivo de este certificado es garantizar que el producto se encuentra libre de contaminación y que puede ser manipulado sin que

ponga en peligro la integridad de las personas a cargo. 70 El registro fitosanitario es otorgado por la certificadoras, en este caso, bajo las normas de fair trade, aplicadas para cereales en general.

1.- Registrarse como productor – exportador y tendrá una vigencia de 2 años pudiendo renovarlo. Los requisitos que debe presentar para el registro son: RUC, Copia de Cédula, Constitución de la empresa y nombramiento del representante legal, Croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador – productor).

2.- Una vez registrado, el exportador para cada embarque debe solicitar la emisión de un Certificado Fitosanitario mismo que requiere de una inspección del producto a embarcar. El certificado tiene una vigencia de 90 días calendario a partir de su aprobación.

NOTA: Por cada embarque que el exportador realice, AGROCALIDAD debe hacer una inspección previa del producto para la emisión de un Certificado de Inspección que luego se canjea por el Certificado Fitosanitario en puertos, aeropuertos y puestos fronterizos.

Cuadro 20: Proceso para Productos Orgánicos

SOLICITAR REGRISTRO DE OPERADOR	APROBAR REGISTRO	OBTENER CERTIFICACION
Agrocalidad lleva el registro de los siguientes operadores orgánicos en el caso de los productores de quinua corresponde al Registro de Operador Organico (Productor)	Aprueba o rechaza Agrocalidad según la información detallada en el formulario se registró. La aprobación se realiza en un plazo de 30 días según la normativa vigente.	Costa la inspección y aprobación del establecimiento (productor, procesador, comercializador) por parte de las cinco certificaciones autorizadas por Agrocalidad en el país.

Fuente: Pro Ecuador (2013)
Elaborado por: Marcelo Dávalos

En la actualidad exportar productos orgánicos es una oportunidad porque la demanda de esta clase de bienes está en crecimiento por el interés de los consumidores de cuidar la salud y el medio ambiente. Las autoridades estadounidenses apuntan a una alimentación sana de sus habitantes por este motivo promocionan productos orgánicos y de esta forma evitar enfermedades que están enlazadas por la mala alimentación.

3.2.2.3.10 Traslado de la mercancía en el país de origen

3.2.2.3.10.1 **Transporte Interno**

Tabla 18: Transporte interno

Descripción	Costo unitario por vehículo	N° de vehículo	Costo total de operación
Flete interno Otavalo al puerto de Guayaquil	600	9	**5400**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

El trasporte corresponde al costo del flete desde el centro de acopio al puerto de Guayaquil lo cual la empresa elabora la guía de remisión en la cual se especifica el lugar de partida, lugar de entrega así mismo se detalla la mercancía y se indica el valor del flete. El tiempo requerido para el traslado de la mercancía desde el centro de acopio hasta el puerto marítimo de Guayaquil es aproximadamente 9 horas.

3.2.2.3.10.2 **Almacenamiento de la Carga**

Tabla 19: Almacenamiento en el país de origen

Descripción	Costo por embarque	Cant.	Costo total operación USD
En el almacenamiento se incluye descargue y cargue	9,28	40	371,2
TOTAL			**371,2**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

El almacenamiento de la carga es importante para el cuidado y conservación de la misma. El almacenamiento se lo debe hacer en una bodega o almacén que cuente con el espacio necesario y adecuado para cada tipo de mercancía.

3.2.2.3.11 Contratación de Agentes

Tabla 20: Agentes

Descripción	Honorarios personales	RR.HH.	Costo total de operación USD
Agente de carga	35	3	35
Agente marítimo	200		200
Agente de aduana 50% SBU	306		306
TOTAL			**541**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

La contratación de los servicios del agente de carga es imprescindible porque es el encargado de coordinar y organizar embarques y emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad.

Es importante la intervención de un agente de aduana mimo que esta actualizado en temas de exportación y más formalidades aduaneras que debe cumplir para que la mercancía pueda salir a California.

3.2.2.3.12 Contratación de Carta de Crédito

Se representa los cálculos para obtener la carta de crédito misma que nos garantiza el pago por parte del importador y para ello se debe incurrir en gastos que se indican a continuación:

Tabla 21: Costo Bancario

Descripción	Valor FCA	Tasa del banco	Costo final
Costo de la carta de crédito	161475,08	2%	**3229,50**

Fuente: Banco del Austro
Elaborado por: Marcelo Dávalos

3.2.2.3.13 Flete Internacional

Tabla 22: Flete Internacional

Descripción	Costo unitario por embarque	Cant. de pallets	Tiempo en días de operación	Costo total de operación USD
Flete de 40 pallets que c/u lleva 20 sacos de 50 kg.	51,53	40	9	2061,2
TOTAL				**2061,2**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

El transporte por el cual se trasladara la quinua es vía marítima para lo cual el tiempo aproximado de transito es de 9 días desde el puerto marítimo de Guayaquil hasta llegar al puerto marítimo de California – Estados Unidos.

3.2.2.3.13.1 **Seguro Internacional**

Tabla 23: Seguro Internacional

Descripción	Valor Asegurado	Prima	Tiempo de contratación en horas	Costo de Operación
Cobertura de todo riesgo	163330,16	3%	2	**4899.90**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

Con la finalidad de asegurar la carga en caso de cualquier percance durante el trasporte internacional se accede a la contratación de la prima de seguro para para ello se tiene que incurrir en un gasto de 4899,90 dólares.

3.2.2.3.14 Costo de Exportación

Tabla 24: Costo Exportación termino DDP

INCOTERMS	
Valor del embarque	160.000

EXW	**160.000**
Manipulación local X	70
Unitarización	2.252
FCA/FAS	**162.322**
Trasporte interno	2400
Almacenamiento en el país de origen	371,2
Agentes	541
Documentación	460
Bancarios	3229,50
FOB	**169.323,7**
Flete Internacional	2061,2
CFR	**171.384,9**
Seguro Internacional	4899.90
CIF	**176.284,8**

Elaborado por Marcelo Dávalos

Con el cálculo de los Incoterms contribuye a conocer los costos y gastos que se van a realizar en el proceso logístico y el termino que vamos a negociar.

3.2.2.4 Presupuesto de Ventas

Tabla 25: Presupuesto Ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS

AUMENTO ESTIMADO

ANUAL EN VENTAS **15%** INFLACION **4,87%**

VENTAS	2015	2016	2017	2018	2019
CANTIDAD CONTENEDORES	4	4	4	4	4
SACOS POR CONTENEDOR	800	800	800	800	800
TOTAL SACOS	3200	3200	3200	3200	3200
TOTAL kg (Peso por saco 50 kg)	160000	160000	160000	160000	160000
PRECIO POR kg	3.20	3,35	3.51	3,68	3,86
TOTAL VENTAS	512.000	536.000	561.600	588.800	617.600

Elaborado por: Marcelo Dávalos

En nuestro plan de negocio se tiene estipulado enviar 9 contenedores de 1X20 FCL con 800 sacos de quinua de 50 kg, dependerá mucho del término de la negociación a la que lleguemos con el importador ya que se tiene estipulado en un precio FOB el cual

llegaría hasta el puerto de Guayaquil y también se negociara en término CIF el cual llegara nuestra responsabilidad con el importador.

3.2.2.4.1 Costos

Tabla 26: Costos

RUBRO	COSTO UNITARIO
Precio kg quinua	1,2
Precio saco	60
Movilización y estiba	2
Saco impreso	0.50
Zunchos	0.05
TOTAL	**62.55**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

Tabla 27: Proyección costos

RUBRO	2015	2016	2017	2018	2019
Cantidad Sacos	3200	3200	3200	3200	3200
Costo Unitario	62.55	65.60	68,79	72.14	75,65
Costo Total	**200.160**	**209.920**	**220.128**	**230.848**	**242,080**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

3.2.2.4.2 Sueldos y Salarios

Para nuestro plan de negocio se necesitaría contratar el siguiente personal, un Gerente Comercial quien se encargue de negociar con compradores en estados Unidos y a la vez supervisar al vendedor contratado, también será necesario contratar un vendedor el cual que encargue de viajar y negociar directamente con las empresas en Estados unidos quiénes nos compraran la quinua, un contador quien se encargara de todo lo que corresponde a funciones contables de la empresa, también será necesario contratar un Jefe de Operaciones quien este encargado de la logística en la distribución de la quinua con destino a estados unidos y contratar 10 operarios quienes serán la mano de obra directa en el proceso de cosecha y empacado de los mismos.

Tabla 28: Sueldos y Salarios

EMPLEADO	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL IESS 11,15%	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
GERENTE COMERCIAL	1500	125	29,50	62,5	167,25	1884,25	22.611
VENDEDOR	650	54,17	29,5	27,08	72,48	833,23	9.998,76
CONTADOR	900	75	29,5	37,5	100,35	1.142,35	13.708,02
JEFE DE OPERACIONES	1000	83,33	29,5	41,67	111,5	1266	15.192
5 OPERARIOS	2250	187,5	147,5	93,75	250,88	2.929,63	35.155,56
TOTAL	6.300	525	265,5	262,5	702,46	8650,81	96.665,34

TOTAL NOMINA ANUAL	**96.665,34**

Elaborado por Marcelo Dávalos

3.2.2.4.3 Depreciaciones

La cuota de la depreciación se la realiza a través del método lineal, con excepción del terreno, se realizara el cálculo aplicando los porcentajes para su depreciación y los años de su vida útil. (Zambrano, Matemática Financiera, 2010)

Tabla 29: Depreciaciones

DEPRECIACIONES			
ACTIVOS	LIBROS	VIDA UTIL	D. ANUAL
EDIFICIO	20000	20	1000
MAQUINARIA	65000	10	6500

DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
EDIFICIO	1000	1000	1000	1000	1000
MAQUINARIA	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500
TOTAL ANUAL	7..500	7. 500	7.500	7.500	7.500

Elaborado por: Marcelo Dávalos

3.2.2.5 Presupuesto de gastos operacionales

Tabla 30: Gastos Operacionales

GASTOS ADMINISTRATIVOS	2015	2016	2017	2018	2019
SUELDOS Y SALARIOS	96.665,35	101.372,95	106.309,81	111.487,1	116.916,52
SERVICIOS BASICOS	1200	1258,44	1319,72	1383,99	1451,39
MANTENIMIENTO	600	629,22	659,86	691,99	725,69
DEPRECIACIONES	7.500	7. 500	7.500	7.500	7.500
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	**105.965,35**	**110.160,61**	**115.789,39**	**121.063,08**	**126.595,60**
GASTO DE VENTAS					
GASTO DE LA EXPORTACION	73364,80	76.937,67	80.684,53	84.613,87	88.734,57
TOTAL DE GASTOS DE VENTAS	**73364,80**	**76.937,67**	**80.684,53**	**84.613,87**	**88.734,57**
GASTO FINANCIERO					
OBLIGACION BANCARIA	**18.904,16**	**17.604,17**	**16.304,17**	**15.004,16**	**13.704,17**
TOTAL GASTO FINANCIERO	**18.904,16**	**17.604,15**	**16.304,17**	**15.004,16**	**13.704,17**
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	**198.234,31**	**204.732,45**	**212.778,09**	**220.681,11**	**229.034,34**

Elaborado por Marcelo Dávalos

3.2.2.5.1 Balance

Es el principal instrumento financiero que detalla cómo la empresa inicia sus operaciones, determinando sus activos y como estos están financiados con patrimonio propio o con deudas con terceros o instituciones financieras. El estado de situación Inicial, se compone de tres elementos:

Activo, Pasivo, Patrimonio. Activo: Representa todo lo que la empresa dispone para cumplir con su razón social. Se clasifica de acuerdo a su liquidez en Corriente, Fijo y Diferido.

Pasivo: Determina el financiamiento de la empresa con terceros. Se clasifica de acuerdo a su exigibilidad en Corto plazo, Mediano Plazo y Largo Plazo

Patrimonio: Representa el compromiso contraído de la empresa con sus propietarios. El primer principio contable se denomina partida doble, en donde todo lo que ingresa debe salir. Aplicado este concepto al Balance de Situación Inicial, se entiende que el total del Activo es igual a la suma del Total del Pasivo más el Total del Patrimonio. (Garcia, 2010)

Los cálculos obtuvieron el siguiente resultado

Tabla 31: Balance General

BALANCE GENERAL PROQUINUA VALORADO EN USD $			
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES			
CAJA/BANCOS	53000		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		**53000**	
ACTIVO FIJO			
TERRENO	50000		
EDIFICIO	20000		
MAQUINARIA	65000		
TOTAL ACTIVO FIJO		**135000**	
ACTIVO DIFERIDO			
GASTO CONSTITUCION	3000		
GASTO INSTALACION	4000		
TOTAL ACTIVO DIFERIDO		**7000**	
TOTAL ACTIVOS			**195.000**
PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES			
OBLIGACIONES BANCARIAS	65000		
TOTAL PASIVO CORRIENTE		**65000**	
TOTAL PASIVOS		**65.000**	

PATRIMONIO			
CAPITAL	130.000		
TOTAL PATRIMONIO		**130.000**	
TOTAL PASIVO + CAPITAL			**195.000**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

3.2.2.5.2 Estado de resultados

Tabla 32: Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS		
VENTAS		512.000
COSTO DE PRODUCCION		200.160
UTILIDAD BRUTA		**311.840**
GASTOS OPERACIONALES		
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	105.965,35
	GASTOS DE VENTAS	73.364,80
	GASTOS FINANCIEROS	18.904,16
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		**198.234,31**
UTILIDAD DE OPERACIÓN		**113.605,69**
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES		**113.605,69**
PARTICIPACION EMPLEADOS		17.040,85
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		**96.564,84**
IMPUESTO A LA RENTA 22%		21.244,26
UTILIDAD NETA		**75.320,57**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado. (García Omecaña, Contabilidad General, 2010)

3.2.2.5.3 Flujo de caja

Recursos generados por la empresa (flujos de entradas y salidas de caja) en un determinado período de tiempo, pudiendo estar asociados a un proyecto de inversión concreto o a la empresa en su conjunto.

El flujo de caja en el momento t (FCt) se calcula restando a los cobros (Ct) que han tenido lugar en dicho período los correspondientes pagos (Pt).

FCt = Ct - Pt , donde t = 0...N (momentos del tiempo del horizonte de planificación)

De tal forma, que en este caso, su determinación se basa en la liquidez y no en el beneficio. Al aplicar este criterio se está considerando que todos los FC se generan al final de cada uno de los "t" períodos analizados, y no tenerse en cuenta cuando tienen realmente lugar los correspondientes cobros y pagos asociados a cada período del tiempo. Fuente: (Malhotra Naresh, 2004)

Tabla 33: Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
	0	2015	2016	2017	2018	2019
SALDO INICIAL	- 195.000,00					
VENTAS DE CONTADO		**512.000**	536.000	561.600	588.800	617.600
TOTAL INGRESOS		**512.000**	536.000	561.600	588.800	617.600
COMPRAS		**200.160**	**209.920**	**220.128**	**230.848**	**242080**
GASTOS		**179.330,15**	**187.098,28**	**196.473,92**	**205.676,95**	**215.330,17**
OBLIGACIONES FINANCIERAS		18.904,16	17.604,15	16.304,17	15.004,16	13.704,17
OBLIGACIONES EMPLEADOS		17.040,85	18.206,64	19.304,09	20.590,63	21.972,85
IMP. RENTA		21.244,26	22.697,61	24.065,76	25.669,66	27.392,82
TOTAL EGRESOS		236.519,43	245.606,67	256.147,94	266.941,40	278.400,01
SALDO FINAL		**75.320,57**	**80.473,33**	**85.324,06**	**91.010,60**	**97.119,99**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

3.2.2.5.4 Indicadores de evaluación

3.2.2.5.5 Costo de oportunidad del capital

Para el presente proyecto se ha tomado datos del Banco Central del Ecuador con una inflación anual a julio/2015= 4.36% y riesgo país a julio/2015= 9,80%. Se Puede considerar además la tasa de riesgo intrínseco del proyecto del 4,50 %. Por tanto la tasa mínima aceptable para este proyecto de carácter agrícola sería de **18,66%.** Este es el rendimiento mínimo que deberá ganar la empresa.

Es decir, la tasa mínima aceptable de rendimiento debe ser menor que la tasa interna de retorno para comprobar la viabilidad del proyecto.

Cuadro 21: Costo de oportunidad

TASAS	
INFLACION:	4,36%
RIESGO PAIS:	9,80%
Riesgo intrínseco del proyecto:	4,50%
TASA MINIMA ACEPTABLE	**18,66%**

3.2.2.6 Periodo de recuperación de la inversión

Es el tiempo determinado para recuperar la inversión y se calcula en base a los flujos o entradas netas de efectivo del proyecto. (Zambrano, Matemática Financiera, 2010)

Tabla 34: Periodo de Recuperación de la Inversión

AÑO	FLUJO	VALOR PRESENTE	VALOR PRESENTE ACUMULADO
	-195.000,00	-195.000,00	
2015	75.320,57	63.475,96	63.475,96

2016	80.473,33	57.153,56	120.629,52
2017	85.324,06	51.069,13	171.698,65
2018	91.010,60	45.906,54	217.605,19
2019	97.119,99	41.284,49	258.889,68

Elaborado por: Marcelo Dávalos

La inversión se recupera aproximadamente en 3 años y 5 meses por lo cual hace que este proyecto sea muy atractivo, ya que a partir del sexto mes del tercer año, el proyecto genera utilidades.

3.2.2.5.6 Valor Actual Neto

Consiste en traer cada uno de los flujos netos de efectivo recuperados de la inversión durante los períodos de su vida útil descontados a una tasa de oportunidad de capital, luego se disminuye el valor de la inversión del proyecto para compararlo con cero. (Zambrano, Matemática Financiera, 2010)

En nuestro caso para interpretar el resultado del VAN es imperioso hacer la siguiente reflexión en el proyecto cuando el VAN > 0; quiere decir, que el capital invertido tiene una tasa de rentabilidad superior a la tasa de oportunidad del capital (tasa mínima aceptable de rendimiento); por lo tanto, el proyecto es atractivo y confiable, porque a más de recuperar la inversión genera una tasa mayor de interés.

En el caso del proyecto el VAN es $ 63.889,68; por tanto, el proyecto es factible.

Tabla 35: Valor Actual Neto

VALOR ACTUAL NETO

	AÑOS	FNC	/(1+i)n	FNCA
		-195.000		
1	2015	75.320,57	1,19	63.475,96
2	2016	80.473,33	1,41	57.153,56
3	2017	85.324,06	1,67	51.069,13
4	2018	91.010,60	1,98	45.906,54
5	2019	97.119,99	2,35	41.284,49

				258.889,68
	VAN	258.889,68	-195.000	***63.889,68***

Elaborado por: Marcelo Dávalos

Cuadro 22: Formula del VAN

$$VAN= \frac{f1}{(1+i)^{n1}} + \frac{f1}{(1+i)^{n1}} + \frac{f1}{(1+i)^{n1}} + \frac{f1}{(1+i)^{n1}} + \frac{f1}{(1+i)^{n1}} - IO$$

$$VAN= \frac{75.320,57}{(1+0.1866)^{1}} + \frac{80.473,33}{(1+0,1866)^{2}} + \frac{85.324,06}{(1+0,1866)^{3}} + \frac{91.010,60}{(1+0,1866)^{4}} + \frac{97.199,99}{(1+0,1866)^{5}} - 195.000$$

$$VAN= 63.475,96 + 57.153,56 + 51.069,13 + 45.906,54 + 41.284,49 - 195000$$

VAN= 63.889,68

Elaborado por: Marcelo Dávalos

3.2.2.5.7 Tasa Interna de Retorno

Es la tasa de descuento que iguala el valor presente de las entradas netas de efectivo con la inversión inicial asociada al proyecto; esto significa que la tasa interna de retorno iguala a cero el VAN de una oportunidad de inversión. (Zambrano, Matemática Financiera, 2010)

En el caso del presente proyecto debe implementarse, porque la TIR es 32%; la cual es mayor a la TMAR de 18.66%.

Tabla 36: Tasa Interna de Retorno

FLUJO	
Año 0	-195.000
Año 1	75.320,57
Año 2	80.473,33

Año 3	85.324,06
Año 4	91.010,60
Año 5	97.119,99
TIR	**32%**

Elaborado por: Marcelo Dávalos

Comparando el TIR con la tasa de descuento se obtiene una sensibilidad de 13,22% confirmando que el plan de negocios es flexible y soporta cambios de mercado manteniéndose rentable.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

- El mercado estadounidense es muy atractivo en relación a la exportación de quinua, ya que no son productores, pero son potenciales consumidores, de productos saludables Adicionalmente, el sector representativo en el PIB es la industria con el 19,10% por el amplio desarrollo de la tecnología.
- Las autoridades de Estados Unidos incentivan el consumo de productos frescos, orgánicos y bajos en sodio con el propósito de disminuir el índice de sobrepeso en la población estadounidense, misma que es portadora de enfermedades cardiacas, diabetes, etc.
- La producción nacional de quinua la hallamos en diferentes provincias de ecuador la cual la provincia de Imbabura es un atractivo para los pequeños agricultores de la ciudad de Otavalo, y las expectativas de los agricultores es incrementar su producción en un 15% anualmente para destinarla a la exportación y con ello beneficiarse de los precios internacionales que son atractivos.
- Los productores de quinua de Otavalo pueden llegar a competir por costos en el mercado estadounidense debido a la cercanía geográfica en relación a Bolivia y Perú, costos de producción que se reflejan en el rendimiento de la producción.
- A través de la conformación de consorcios se da lugar al desarrollo comunitario en Otavalo, lo cual impulsa a la competitividad, a la mejora de procesos y calidad de los productos.
- Consorcios de Exportación permiten que pequeños y medianos productores tengan la posibilidad de asociarse para exportar sus productos (en este caso no

tradicionales) directamente al mercado canadiense sin tener que vender a intermediarios.

- El sector de Otavalo tiene una alta producción de quinua, lo cual justifica plenamente su estudio para su exportación hacia el mercado Estadounidense.
- La evaluación financiera realizada determinó que la exportación de quinua a Estados Unidos es rentable, que el proyecto está en capacidad de cubrir sus gastos y obtener utilidad con su ejecución.
- La evaluación financiera realizada determinó que la exportación de quinua es rentable, que el plan de negocio está en capacidad de cubrir sus gastos y obtener utilidad con su ejecución., la Tasa Interna de Retorno es del 32% es decir, que es superior a la Tasa de Descuento que es del 18,66% por lo que hace que el proyecto sea económicamente atractivo para los inversionistas.
- La inversión se recupera aproximadamente en 3 años y 5 meses por lo cual hace que este proyecto sea muy atractivo, ya que a partir del sexto mes del tercer año, el proyecto genera utilidades y que la inversión total sea recuperada en 41 meses y el resto de tiempo genera mayor utilidad.

4.2 RECOMENDACIONES

- Impulsar a pequeños y medianos productores a la creación de consorcios para que así puedan trabajar en conjunto mejorar sus productos, su entorno social y económico, siendo competitivos no solo en calidad sino con atención, demanda y precios.
- Fomentar las exportaciones de productos no tradicionales, por parte del Estado Ecuatoriano, de manera que ayude a diversificar las exportaciones.
- Dar total facilidad por parte del gobierno y entidades financieras privadas a créditos que les permita a los productores desarrollar su producción y capacidad productiva.
- Facilitar capacitación, información y demás incentivos al sector agrícola para la mejora del cultivo de maní y todos los productos en general, a fin de aprovechar los recursos naturales que tiene el país, en beneficio de los pequeños y medianos productores.

- Participar de ferias internacionales las cuales nos permitan promocionar los productos de exportación tradicionales y no tradicionales con los que cuenta nuestro país.
- Incrementar el comercio exterior no solo con Estados Unidos, sino ampliarlo con el mayor número de países posibles, es decir nuevos mercados que son desconocidos o poco aprovechados por el Ecuador.
- Ser parte de los acuerdos comerciales con diferentes países ya que es una ayuda para el comercio.
- Los agricultores de Otavalo deben aprovechar la oportunidad de comercializar quinua a Estados Unidos, debido a que sus autoridades gubernamentales incentivan el consumo de productos orgánicos y los consumidores cada vez tienen mayor conciencia en la alimentación.
- El cultivo de quinua orgánica es considerada como una actividad ancestral de los agricultores ecuatorianos, por tal razón es importante rescatar este tipo de siembra para preservar las costumbres que es una característica que nos identifica a nivel internacional.
- Se recomienda a los agricultores de quinua orgánica de la cuidad de Otavalo realicen un análisis de costos de producción, de manera que la inversión realizada sea menor que los productores bolivianos y peruanos, sin afectar a la calidad del producto mediante la utilización de insumos orgánicos.
- Los productores de quinua deben asesorarse con un técnico sobre el cultivo orgánico debido a que la demanda de esta clase de productos está en crecimiento y conjuntamente aportar a la protección del medio ambiente.
- La ampliación de sistemas de calidad desde el agricultor a través de la implementación de las buenas prácticas agrícolas en la producción y post cosecha, permitirán un grano de calidad óptima.
- Incentivar aún más la demanda en Estados Unidos, se recomienda que se dé impulso a la producción de alimentos basados en la quinua, aspecto que va relacionado al cambio de la matriz productiva y que expande oportunidades de desarrollo para el país.
- Se recomienda que el plan de negocios propuesto sea difundido ampliamente buscando el apoyo por parte del sector público y privado. Esta situación contribuirá al desarrollo efectivo de esta actividad comercial.

BIBLIOGRAFÍA

AGROCALIDAD. (2013). *Coordinacion Sanidad Vegetal.*

Amaluisa, K. (2011). *Guía Comercial con Estados Unidos.*

Amat, O. (2008). *Análisis de Estados Financieros.*

Analuisa, K. (21 de Julio de 2011). *Dirección Inteligencia Comercial e Inversión.* New York. Obtenido de Direccion Inteligencia Comercial e Inversion.

Banco Central del Ecuador - BCE. (2012). *Perfil Comercial Estados Unidos y Ecuador.*

Banco Nacional de Fomento-BNF. (2014). *Crédito productivo.*

Bengochea, B. (2002). *Diccionario de Comercio Exterior.* Madrid - España: Cultural S.A.

Benítez, R. (2013). *Tendencias y perspectivas del comercio internacional de quinua.*

Bingham, V. D., & More, B. V. (1973). *Cómo entrevistar.* Madrid: RIALP.

Cámara Comercio Bogotá. (2011). *Términos de Comercio Exterior.* Bogotá.

Cocarico, C. (2015). *Quinua grano de oro de los andes para el mundo.* (C. Salazar, Entrevistador)

COMEX. (2013). *Acuerdos arancelarios.*

Contreras, M. (2010). *Tipos y Niveles de Investigación.*

Exporable. (21 de 09 de 2009). Obtenido de https://explorable.com/es/investigacion-empirica.

FAO. (2013). *Herradicación del hambre.*

Fisher, L., & Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia.* España: Mc Graw Hil.

FUNDAMYF. (2013). *Quinua motor de la economía local.*

García Omecaña, J. (2010). *Contabilidad General.*

Hernández Sampier, R. (2004). *Metodología de la Investigación.* La Habana : Felix Varela.

HTSUS. (2016). *Harmonized Tariff Schedule.*

http://www.eluniverso.com/noticias/2013/07/12/nota/1150171/13-paises-hablan-consumo-produccion-quinua

http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/10/PROEC_AS2015_QUINUA2.pdf

http://www.fao.org/quinoa-2013/press-room/news/detail

INIAP. (2009). *La Quinua en el Ecuador.* Quito-Ecuador.

Jaramillo, J. (2013). *Quinua Grano de Oro.* América Economía.

Larrea, M. (2011). *Guía para Exportar a Estados Unidos.* Quito.

Lima, M. E. (2013). *Quinua motor de la economía local.* El Comercio.

López, M. (2013). *Consumo y producción de quinua.* América Enonómica.

Malhotra Naresh, P. (2004). *Investigación de Mercados Un Enfoque Aplicado.* MEXICO DF: Educación de México, S.A.

MCPEC. (2013). *Agendas para la Transformación productiva.*

MINAG. (2012). *Quinua.*

Morales, E. (2013). *Quinua Grano de oro.* (Y. Campos, Entrevistador)

Muñoz Vega, D. (2012). *Guía como exportar a Estados Unidos.*

Myperuglobal. (2014). *Estudio de Mercados y Clientes Internacionales de la Quinua.*

PROECUADOR. (2012). *Importaciones por por programa de preferencias arancelarias.*

Ruiz Limón, R. (2006). *Historia y evolución del pensamineto científico.* México: Juan Carlos Martínez Coll.

SEMPLADES. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017.* Quito-Ecuador.

SENAE. (2014). *Exportación.*

Silva, F., & Pelachano, V. (1979). *La entrevista.* Valencia: Facultad de Filosofía, Psicología y Ciencias de la Educación.

Silva, J. G. (2013). *Quinua "Super Alimento Andino".*

Sosa, A. (2014). *Desarrollo del Proyecto de Investigación.*

Tamayo, M. (1999). *Serie Aprender a Investigar.* Bogotá - Colombia: ICFES.

Vicepresidencia de Bolivia. (2013). *Año internacional de la Quinua.* Bolivia.

Villafuerte, C., & Deymor, B. (2006). *Manual metodológico para el Investigador Científico.* Arequipa: Nuevo Mundo.

Zambrano, A. M. (2010). *Matemática Financiera.*

ANEXOS

PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

I. PANORAMA GENERAL

a. Situación, superficie agrícola y clima[1]

Los Estados Unidos de América son el cuarto país más grande del mundo en extensión, contando con una superficie de 9,631,418 km2 (de los cuales el 47% son superficie agraria y el 29% terreno forestal) y una extensión de 4,500 Km. de este a oeste y 2.575 Km. de norte a sur. La superficie continental de los Estados Unidos limita al norte con Canadá, al sur con México, al este con el Océano Atlántico y el Mar Caribe, y al oeste con el Océano Pacífico.

A grandes rasgos, el territorio estadounidense se puede considerar como una gran depresión bordeada al este y oeste por tierras altas. Las llanuras centrales se extienden desde Canadá hasta el Golfo de México, limitadas en el oeste por las Montañas Rocosas y en el este por la Cordillera de los Apalaches. La costa noroeste es lluviosa y de temperatura moderada. En California es en general seco, desértico en algunas partes. El resto del país continental presenta veranos húmedos e inviernos nevados. El sur de Alaska tiene clima moderado, el norte es gélido, Hawai es tropical y el sur de Florida es subtropical.

b. Demografía y sociedad

i. Población, etnias, densidad demográfica y tasas de crecimiento[2]

- ✓ Población: 308,745,538 habitantes.
- ✓ Etnias:
  - Blancos: 72.4%.
  - Hispanos: 16.3%.
  - Afroamericanos: 12.6%.
  - Asiáticos: 4.8%.
  - Indios Americanos y Nativos de Alaska: 0.9%.
  - Nativos Hawaianos y de otras Islas del Pacífico: 0.2%.
- ✓ Tasa de crecimiento de la población: 0.963% (estimado Jul. 2011)[3]

ii. Población urbana y las principales ciudades

Según el CIA World Factbook, la población urbana corresponde al 82% de la población total (esta información está actualizada al 2008). A continuación se presenta la población de las principales ciudades de ese país:

Tabla No. 1.

PRINCIPALES CIUDADES DE LOS ESTADOS UNIDOS	
Ciudades	Población
Ciudad de Nueva York, Nueva York	8,175,133
Los Ángeles, California	3,792,621
Chicago, Illinois	2,695,598
Houston, Texas	2,099,451
Phoenix, Arizona	1,445,632
Filadelfia, Pensilvania	1,526,006
San Diego, Texas	1,307,402
Dallas, Texas	1,197,816
San José, California	945,942

Fuente: Censo 2010 de los Estados Unidos
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

[1] Guía De Negocios EE.UU. 2007. Tercera edición de la Guía de Negocios de Estados Unidos ha sido realizada en la Oficina Económica y Comercial de Washington, D.C. Febrero 2007.
[2] Censo 2010 de Estados Unidos, http://2010.census.gov/2010census/data/
[3] The World Factbook 2010. The Central Intelligence Agency

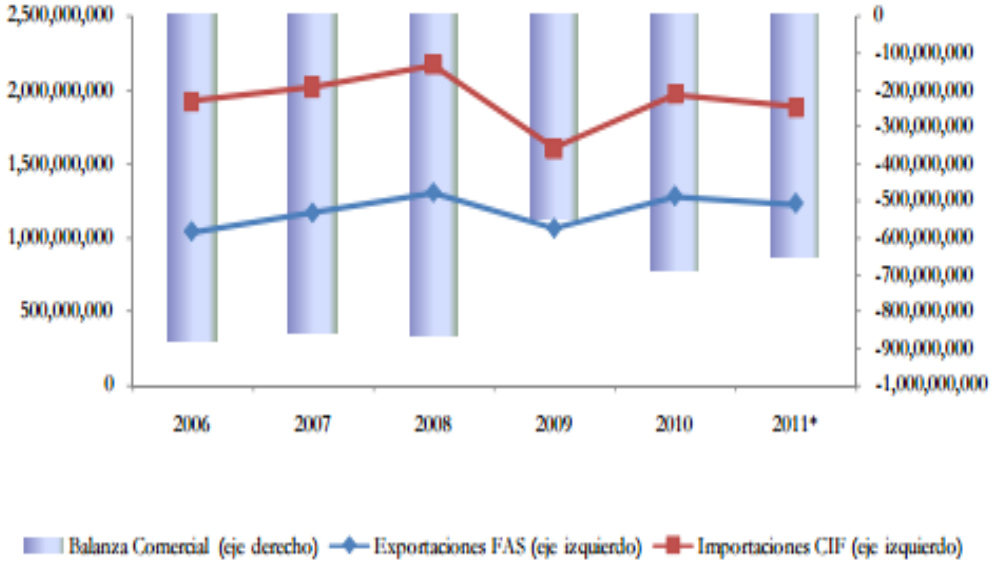
iii. La Administración Económica y Comercial y distribución de competencias.

Tabla No. 3.

ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL Y DISTRIBUCIÓN DE COMPETENCIAS		
Entidad gubernamental	**Competencia**	**Autoridad máxima**
Departamento del Tesoro (www.ustreas.gov)	Fiscalidad, financiación internacional, deuda pública, tesoro, supervisión de instituciones financieras y aduanas.	Timothy F. Geithner
Departamento de Comercio (www.commerce.gov)	Económico y tecnológico, defensa de la competencia, PYMES, turismo y comercio exterior (control exportaciones, medidas defensa comercial, promoción exportación).	John Bryson
International Trade Administration (www.trade.gov)	Promoción de las exportaciones de Estados Unidos.	Francisco J. Sanchez
Oficina del Representante Comercial (www.ustr.gov)	Política comercial exterior (negociaciones comerciales y OMC).	Ron Kirk
Departamento de Transporte (www.dot.gov)	Administración del transporte.	Ray LaHood
Departamento de Sanidad y Servicios Sociales (www.hhs.gov)	Regulación de aspectos sanitarios y aspectos sociales	Kathleen Sebelius
Food & Drug Administration (www.fda.gov)	Regular la multitud de productos medicinales de una manera tal que asegure la seguridad de los consumidores norteamericanos.	Margaret A. Hamburg
Departamento de Homeland Security (www.dhs.gov)	Preservar la seguridad nacional, reducir el grado de vulnerabilidad del país y minimizar el daño de posibles ataques o desastres naturales	Janet Napolitano.
Consejo de Asesores Económicos (www.whitehouse.gov/cea/)	Asesora al Presidente y analiza las diversas políticas económicas.	Vacante
Consejo Económico Nacional	Coordinar y asesorar al presidente sobre la toma	Gene B.

Gráfico No. 1.

BALANZA COMERCIAL ESTADOUNIDENSE: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
Miles USD



*Datos hasta octubre 2011.
Fuente: U.S. International Trade Commision
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

Tabla 10.

ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL					
Millones USD					
Actividad	**2008**	**2009**	**Ene-Jul 2009**	**Ene-Jul 2010**	**Crecimiento Ene-Jul 2009 vs. Ene-Jul 2010**
Exportaciones (FOB)	1,300,136	1,056,932	583,920	715,284	22.50%
Importaciones (CIF)	2,165,991	1,603,566	877,076	1,100,897	25.52%
Balanza comercial (FOB)	**-800,006**	**-500,944**	**-266,475**	**-354,362**	**32.98%**

Fuente: U.S. International Trade Commission
Elaboración: Oficina Comercial del Ecuador en New York

La cuenta corriente tiene el mismo signo que la balanza comercial, en parte debido a la influencia de ésta y también debido a la balanza de transferencias.
Endeudamiento exterior de Estados Unidos, 2009[9]:

- ✓ Deuda pública: 8.96 billones de dólares
- ✓ Deuda intergubernamental: 4.50 billones de dólares
- ✓ Total deuda: 13.4 dólares (88% del PIB)

[9] The Debt to the Penny, Treasury Department, http://www.treasurydirect.gov

PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Tabla No. 12.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ESTADOS UNIDOS									
Miles USD (Valor FAS)									
Subpartida	Descripción	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	TCPA 2006-2010	Participación NP 2010
880000	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	0	0	0	74,728,297	71,858,284	65,049,248		6.01%
988000	Estimados de envíos no canadienses de exportaciones de bajo valor, los embarques de bajo valor compilados a Canadá, y los envíos no identificados por tipo a Canadá	22,996,514	26,912,525	29,981,930	23,910,566	34,600,504	28,522,300	10.75%	2.89%
870323	vehículos automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1500	19,003,705	21,241,960	22,109,324	12,462,489	18,216,904	19,473,497	-1.05%	1.52%
300490	los demas medicamentos preparados	12,791,072	13,799,907	15,677,876	18,877,691	19,292,532	16,963,988	10.82%	1.61%
870324	vehículos automóviles transporte personas de cilindrada superior a 300	13,282,272	16,308,474	17,905,271	10,039,737	15,516,517	14,427,956	3.96%	1.30%
847330	partes y accesorios de maquinas de la partida 8471	19,867,906	14,322,134	13,698,481	11,776,550	13,057,575	11,547,054	-9.96%	1.09%
120100	habas de soja, incluso quebrantadas.	6,922,789	10,016,224	15,537,191	16,475,854	18,586,268	13,296,559	28.01%	1.55%
854231	Circuitos integrados : Circuitos electrónicos integrados : Procesadores y controladores, i	0	15,657,551	18,601,225	14,342,094	17,868,438	14,003,616		1.49%
710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	7,183,812	11,543,269	16,415,612	11,986,151	15,045,131	20,630,937	20.30%	1.26%
710239	los demas diamantes no industriales.	9,097,241	11,323,440	14,299,430	9,704,626	13,761,995	15,038,560	10.90%	1.15%
100590	los demas maices	7,157,434	9,899,013	13,540,981	8,859,232	9,919,464	11,262,196	8.50%	0.83%
854239	Circuitos integrados : Circuitos electrónicos integrados : Los demás	0	13,823,011	11,166,243	8,151,159	10,100,224	7,799,505		0.84%
901890	los demas instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología	6,406,906	7,606,339	8,800,402	8,837,281	9,681,328	8,568,593	10.87%	0.81%
870829	Las demás partes y accesorios de carrocería (incluidas las de cabina):	9,807,382	9,093,236	8,361,963	5,412,788	8,143,147	6,952,991	-4.54%	0.68%
851762	Aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento (switching and routing apparatus):	0	8,115,831	10,178,709	8,897,259	11,636,549	11,802,269		0.97%
300210	Antisueros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos modificados, incluso obtenidos por proceso biotecnológico:	4,401,668	6,192,525	8,070,182	9,530,484	8,382,921	4,269,092	17.47%	0.70%
848620	Máquinas y aparatos para la fabricación de dispositivos semiconductores o circuitos electrónicos integrados	0	6,900,659	4,263,128	3,081,821	7,934,283	5,095,857		0.66%
Los demás NP		863,284,008	917,936,676	994,816,344	744,921,177	892,937,204	846,840,198	0.85%	74.63%
Total No Petrolero		1,002,202,709	1,120,692,774	1,223,424,292	1,001,995,256	1,196,539,268	1,121,544,416	4.53%	100.00%
Total General		1,037,142,973	1,162,708,293	1,300,135,650	1,056,931,976	1,277,503,932	1,277,503,932	5.35%	

*Datos hasta octubre 2011

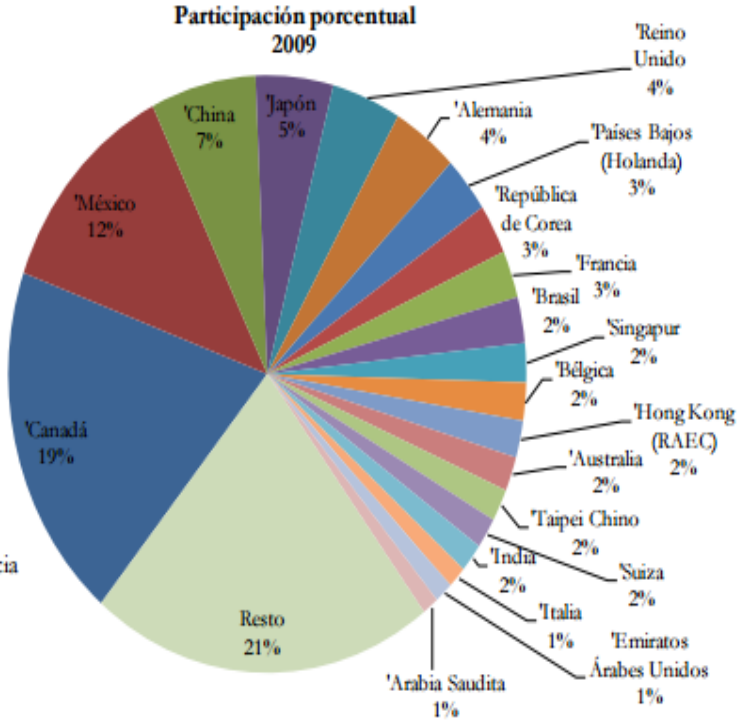
Fuente: U.S. International Trade Commision

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

- **Principales mercados de exportación (Países)**

Según el TRADEMAP, el país que cuenta con el mayor porcentaje de participación dentro de las exportaciones estadounidenses es su vecino del Norte Canadá (19%), varios puntos atrás está México (12%) y China 7%. Se debe resaltar que los primeros 15 países de mayor participación poseen el 79% de participación dentro del total exportado.

Gráfico 2.
ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES SEGÚN PAÍS DE DESTINO
Participación porcentual
2009



Fuente: Trademap, CCI
Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial, DPE

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ESTADOS UNIDOS									
Miles USD (Valor CIF)									
Subpartida	Descripción	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	TCPA 2006-2010	Participación NP 2010
870324	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 3.000 cm3	75,763,975	75,070,937	65,907,245	36,422,377	54,614,104	45,649,243	-7.86%	3.40%
870323	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	53,662,449	53,521,024	53,669,729	41,154,777	57,454,040	50,232,830	1.72%	3.58%
980100	importaciones de artículos exportados y devueltos, sin mayor valor o condición, importaciones de animales exportados y regresados de 8 meses	35,343,425	36,285,510	37,779,509	34,833,456	38,821,516	34,199,771	2.37%	2.42%
300490	Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos	28,859,913	32,843,609	35,112,101	36,588,624	39,262,479	31,486,785	8.00%	2.45%
847130	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador	23,066,788	27,443,969	28,077,197	27,406,939	34,956,378	34,848,092	10.95%	2.18%
851712	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	0	25,818,185	30,793,747	33,983,008	37,496,878	34,722,163		2.34%
847330	Partes y accesorios de máquinas de la partida 8471 (Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte)	32,033,366	21,760,729	18,993,953	18,366,840	22,514,016	13,318,091	-8.44%	1.40%
999995	Importaciones estimadas de transacciones de bajo valor	20,194,073	21,185,781	22,788,433	16,962,755	13,726,983	11,650,940	-9.20%	0.86%
710239	los demás Diamantes, incluso trabajados, sin montar ni engarzar no industriales	16,466,415	18,134,657	19,009,980	12,459,762	18,079,065	18,621,898	2.36%	1.13%
852872	los demás Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado de colores	0	20,161,562	20,267,947	18,745,575	19,342,977	13,555,658		1.20%
851762	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas;	0	13,619,794	17,706,334	15,455,516	22,684,706	19,982,969		1.41%
847170	Unidades de memoria	11,453,065	11,915,085	11,609,680	9,380,080	10,635,976	8,679,485	-1.70%	0.67%
870899	Las demás partes y accesorios vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.	16,263,876	11,442,472	9,669,628	7,141,529	10,401,410	10,151,685	-10.57%	0.65%
847150	Unidades de proceso, excepto las de las subpartidas 8471.41 u 8471.49, aunque incluyan en la misma envoltura uno o dos de los tipos siguientes de unidades: unidad de memoria, unidad de entrada y unidad de salida	7,189,952	8,852,207	8,054,505	9,545,254	14,130,030	12,184,375	18.40%	0.88%
611020	Suéteres (jerseys), «pullovers», cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto de algodón	8,638,658	9,561,306	9,273,933	8,349,328	9,114,919	8,112,539	1.35%	0.57%
Los demás NP		1,199,876,138	1,162,018,113	1,182,964,040	914,754,641	1,101,769,635	1,144,973,002	-2.11%	68.63%
Total No Petrolero		1,574,121,750	1,648,050,208	1,664,048,688	1,324,419,764	1,605,392,732	1,492,369,526	0.49%	100.00%
Total General		1,919,279,400	2,017,391,803	2,165,990,800	1,603,565,967	1,968,119,473	1,880,431,453	0.63%	

*Datos hasta octubre 2011

NP: Productos no petroleros

Fuente: U.S. International Trade Commision

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

Tabla No. 10.

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE QUINUA AL MUNDO								
	MILES USD							
Subpartida	Descripción	2007	2008	2009	2010	2011*	TCPA 2006-2010	Participación 2010
1905310000	GALLETAS DULCES (CON ADICIÓN DE EDULCORANTE)	566.83	1,243.15	826.19	732.66	475.09	9%	35.14%
1904100000	PRODUCTOS A BASE DE CEREALES OBTENIDOS POR INFLADO O TOSTADO	416.19	271.81	91.50	293.87	315.14	-11%	14.10%
1104299000	LOS DEMÁS GRANOS TRABAJADOS DE LOS DEMÁS CEREALES N.C.O.P.	29.78	42.10	62.89	40.53	100.91	11%	1.94%
1104190000	GRANOS APLASTADOS O EN COPOS DE LOS DEMÁS CEREALES	34.29	56.99	55.34	33.57	15.36	-1%	1.61%
1103190000	GRAÑONES, SÉMOLA Y "PELLETS" DE LOS DEMÁS CEREALES	4.76	27.04	2.58	1.04	1.37	-40%	0.05%
1102900000	LAS DEMÁS HARINAS DE CEREALES, EXCEPTO DE TRIGO O DE MORCAJO	77.47	323.40	64.44	44.50	104.06	-17%	2.13%
1008901900	LOS DEMÁS CEREALES: QUINUA (CHENOPODIUM QUINOA) EXCEPTO PARA SIEMBRA	505.94	232.02	124.92	99.18	194.03	-42%	4.76%
1008901100	LOS DEMÁS CEREALES: QUINUA (CHENOPODIUM QUINOA) PARA SIEMBRA	28.95	557.23	411.07	839.48	1,100.76	207%	40.27%
TOTAL GENERAL		1,664.21	2,753.74	1,638.93	2,084.83	2,306.72	8%	100.00%

*Datos hasta Noviembre del 2011
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversión/PRO ECUADOR

Tabla No. 15.

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES POR ORIGEN						
Millones USD (Valor CIF)						
País	2008	2009	2010	2011*	TCPA 2008-2010	Participación 2010
China	356,319	309,558	382,983	344,797	3.7%	19.46%
Canadá	339,712	228,375	280,387	267,197	-9.2%	14.25%
México	218,086	178,335	231,924	220,577	3.1%	11.78%
Japón	143,352	98,402	123,556	107,577	-7.2%	6.28%
Alemania	99,765	72,641	84,374	82,282	-8.0%	4.29%
Reino Unido	59,775	48,315	50,664	42,820	-7.9%	2.57%
Corea	49,823	40,544	50,592	48,915	0.8%	2.57%
Francia	44,862	34,616	39,195	33,422	-6.5%	1.99%
Taiwán	37,748	29,349	37,220	36,032	-0.7%	1.89%
Venezuela	52,611	28,785	33,382	37,625	-20.3%	1.70%
Irlanda	31,710	28,188	34,025	32,343	3.6%	1.73%
Italia	37,495	27,279	29,426	28,928	-11.4%	1.50%
Nigeria	39,217	19,737	31,358	29,769	-11%	1.59%
Arabia Saudita	57,005	23,243	32,652	39,080	-24%	1.66%
India	26,931	22,043	30,707	31,931	7%	1.56%
Todos los demás	571,580	414,156	495,674	497,136	-7%	25.19%
Total	**2,165,991**	**1,603,566**	**1,968,119**	**1,880,431**	**-5%**	**100.00%**

*Datos hasta octubre 2011
Fuente: U.S. International Trade Commission
Elaboración: Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

ii. Comercio bilateral (Ecuador-Estados Unidos)

- **Principales Productos exportados y Tendencia**

Entre los principales productos no petroleros exportados por Ecuador hacia Estados Unidos, se encuentran los tradicionales: banano, camarón, cacao y atún que destacan del resto. Las rosas apuntan al tercer lugar en las exportaciones totales del 2010 con el 2.79% de participación. Cabe destacar, que hasta el año 2006, las rosas estaban consideradas dentro de la partida flores frescas, lo que no permite apreciar la tendencia histórica de las exportaciones de este ítem. Esto mismo sucede con los otros productos que presentan exportaciones de monto "0" en el año 2006 de nuestra tabla. El cacao en grano se presenta en la tabla como el producto que tuvo el mayor crecimiento del lustro, alcanzando una TCPA durante 2006-2010 de 26%.

d) Nombres categóricos/comerciales del producto

La quinua posee diferentes nombres en el área andina que varían entre localidades y de un país a otro. En el Ecuador se la conoce como Quinua, Juba, Subacguque, Ubaque, Ubate. En idioma inglés se lo denomina Quinoa, Quinua, Kinoa, Swet quinoa, Peruvian rice, Inca rice, Petty rice[3].

2. EL MERCADO

a) Indicadores socio- económicos del país (PIB a precios corrientes, PIB per cápita, tasa de inflación, población.

Tabla No.3.

EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LOS ESTADOS UNIDOS				
Billones USD Corrientes				
2007	2008	2009	2010	2011
14,028.7	14,291.5	13,939.0	14,526.5	15,198.6

Actualizado hasta septiembre de 2011
Fuente: U.S. Department of Commerce
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

- ✓ Distribución sectorial del PIB: Agricultura, 1,2%; Industria, 22.2%; Servicios, 76,6%
- ✓ PIB per cápita 47,200 dólares (2010)
- ✓ Población: 308,745,538
- ✓ El ingreso medio de los hogares en el año 2009 fue 49,777 dólares. Por otro lado el 15.1% de la población en Estados Unidos estaba bajo el umbral de pobreza y se ubica como el país número 40 entre 134 países en términos de equidad, de acuerdo a la distribución del ingreso, según las mediciones realizadas con el coeficiente Gini.[4]

Tabla No.4.

INFLACION DE ESTADOS UNIDOS				
2007	2008	2009	2010	2011
2.86%	3.79%	-0.39%	1.72%	2.80%

Fuente: Fondo Monetario Internacional
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

b) Producción local de ese producto

En base a las visitas realizadas a los supermercados, y a lo que se percibe del mercado, dado que no se ha logrado encontrar información estadística sobre la materia, no estaría mal inferir que en su mayoría, los productos de quinua encontrados en el mercado son originarios de Bolivia o Perú.

Aunque no se descarta la producción de quinua en Estados Unidos, en su generalidad, sobre la base de las prospecciones realizadas al mercado local y a ferias como Natural Products Expo West 2011 realizada en Anaheim, CA, en marzo del 2011, asimismo, se puede concluir que la quinua no es cultivada en gran escala en este país, o cuan menos no lo es en la costa occidental de

[3] Ángel Mujica, Sven-Erik Jacobsen, Juan Izquierdo, Jean Pierre Marathee, FAO, Cultivos Andinos: Quinua, Chile, 2001, http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/produ/cdrom/contenido/libro03/home03.htm
[4] The World Factbook 2011. The Central Intelligence Agency

PRINCIPALES PRODUCTOS NP EXPORTADOS POR ECUADOR HACIA ESTADOS UNIDOS									
Miles USD / Valor FOB									
Producto	Descripción	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	TCPA 2006-2010	% Partic. 2010
080300	Bananas o plátanos, frescos o secos	320,714	273,095	318,499	464,380	460,961	369,296	9.49%	7.62%
030613	Camarones, langostinos y demas Decapodos natantia	290,556	266,510	263,055	279,789	352,952	398,280	4.98%	5.84%
060311	Rosas	0	27,715	403,024	186,418	168,539	159,453		2.79%
180100	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	32,159	57,996	80,200	159,306	80,958	154,524	25.96%	1.34%
060319	Demás flores y capullos frescos	0	2,061	2,995	23,400	69,691	69,295		1.15%
030419	Demás filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados	0	14,520	43,390	52,913	44,468	40,179		0.74%
030429	Demás filetes congelados	0	6,443	35,445	41,525	40,775	22,182		0.67%
160414	Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos entero o en trozos, excepto el picado	80,134	59,073	39,750	28,234	33,147	65,805	-19.80%	0.55%
440722	Maderas tropicales: Okumé, Obeche, Sapelli, Sipo, Caoba africana, Makoré, Iroko, Tiama, Mansonia,Illomba, Dibetou, Limba y Azobé	0	6,833	26,574	18,824	27,596	18,572		0.46%
030269	Demas pescados, frescos o refrigerados excep los filetes y demas carne de pescado de la partida 03.04, los hígados, huevas y lechas	20,458	24,547	14,789	11,359	21,491	21,921	1.24%	0.36%
710812	Oro en las demas formas, en bruto, incluido el oro platinado, excepto para uso monetario	12,340	45,581	51,320	16,243	7,555	19,115	-11.54%	0.12%
Los demás		5,992,407	5,309,028	7,082,617	3,266,925	4,701,710	6,372,713	-5.88%	77.77%
Total general (P+NP)		6,791,373	6,142,055	8,405,191	4,600,919	6,046,035	7,726,548	-2.86%	100.00%

*Datos hasta octubre 2011
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/PRO ECUADOR

- **Principales Productos importados y Tendencia**

Para Ecuador, Estados Unidos es proveedor de bienes industrializados, el producto de mayor importación y crecimiento, desde Estados Unidos, en el quinquenio es la partida que describe a las máquinas automáticas para procesamiento de datos, que posee uno de los porcentajes más altos de participación en el 2010 (2.03%), le siguen las partes de accesorios de impresoras con una participación en las importaciones ecuatorianas desde este destino de 1.28%.

Tabla No. 17.

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE ESTADOS UNIDOS									
Miles USD / Valor CIF									
Producto	Descripción	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	TCPA 2006-2010	% Partic. 2010
847130	Maquinas automaticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portatiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que esten constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador	23,519	43,469	74,700	92,228	116,076	112,737	49.05%	2.03%
844399	Demás partes accesorios de impresoras, copiadoras, fax	0	8,701	54,974	59,600	73,262	64,619		1.28%
851712	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	0	48,833	90,186	42,243	58,769	56,411		1.03%
390110	Polietileno de densidad inferior a 0,94, en formas primarias	26,259	48,521	79,484	52,465	55,645	45,223	20.65%	0.97%
851762	Aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos	0	23,143	56,942	49,889	52,008	66,316		0.91%
847330	Partes y accesorios de maquinas de la partida no 84.71	48,117	58,493	33,734	39,258	49,662	45,886	0.79%	0.87%
390120	Polietileno de densidad superior o igual a 0,94, en formas primarias	15,973	42,392	60,005	41,013	47,782	32,813	31.51%	0.83%
100590	Maiz duro	59,610	119,723	63,065	67,895	25,516	59,045	-19.11%	0.45%
310530	Hidrogeno ortofosfato de diamonio (fosfato diamonico)	21,509	30,119	33,710	8,668	22,102	18,850	0.68%	0.39%
847170	Unidades de memoria	19,519	24,739	26,358	26,955	22,089	24,889	3.14%	0.39%
720720	Productos intermedios de hierro o acero sin alear, con un contenido, en peso superior o igual a 0,25%	0	42,064	55,642	14,460	15,506	1,373		0.27%
847160	Unidades de entrada o salida, aunque incluyan unidades de memoria en la misma envoltura	51,068	45,062	7,905	6,873	6,820	5,751	-39.55%	0.12%
Los demás		2,454,774	2,300,126	3,050,160	1,871,716	4,943,740	4,265,080	19.13%	86.27%
Total general (P+NP)		2,737,601	2,865,946	3,744,450	2,488,755	5,730,724	5,144,331	20.28%	100.00%

NP: productos No Petroleros
*Datos hasta octubre 2011
Fuente: Banco Central del Ecuador BCE
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

- **Balanza comercial bilateral**

Ecuador posee un saldo comercial positivo con respecto a Estados Unidos en todos los años analizados; a pesar de que la balanza comercial ha sido muy fluctuante, se ha mantenido positiva, registrando en el 2010 un saldo de USD 661 millones. Si se observa la balanza comercial no petrolera se puede apreciar cuál es el producto que posee tal efecto para tornar positivo el saldo a favor del Ecuador, registrando en el 2010 un saldo comercial no petrolero de USD -1,803 millones.

PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Tabla No. 11.

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE QUINUA A ESTADOS UNIDOS								
VALOR FOB/ MILES USD								
Subpartida	Descripción	2007	2008	2009	2010	2011*	TCPA 2006-2010	Participación 2010
1008901100	LOS DEMÁS CEREALES: QUINUA (CHENOPODIUM QUINOA) PARA SIEMBRA		64.31	54.56	436.55	573.22	0.00%	67.92%
1905310000	GALLETAS DULCES (CON ADICIÓN DE EDULCORANTE)	130.53	227.31	79.80	96.23	102.58	-9.66%	14.97%
1008901900	LOS DEMÁS CEREALES: QUINUA (CHENOPODIUM QUINOA) EXCEPTO PARA SIEMBRA	199.71	145.91	54.56	63.85	165.59	-31.62%	9.93%
1104299000	LOS DEMÁS GRANOS TRABAJADOS DE LOS DEMÁS CEREALES N.C.O.P.	29.78	42.10	62.79	25.78		-4.69%	4.01%
1102900000	LAS DEMÁS HARINAS DE CEREALES, EXCEPTO DE TRIGO O DE MORCAJO	0.33	15.96	35.20	6.66	3.86	172.26%	1.04%
1904100000	PRODUCTOS A BASE DE CEREALES OBTENIDOS POR INFLADO O TOSTADO	11.46	8.42	14.40	11.43	1.93	-0.09%	1.78%
1104190000	GRANOS APLASTADOS O EN COPOS DE LOS DEMÁS CEREALES	0.84	4.09	2.29	1.19	1.92	12.31%	0.19%
1103190000	GRAÑONES, SÉMOLA Y "PELLETS" DE LOS DEMÁS CEREALES			2.58	1.04		0.00%	0.16%
Total		372.65	508.10	306.18	642.73	849.10	19.92%	100.00%

*Datos hasta Noviembre del 2011

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversión/PRO ECUADOR

AGROCALIDAD
Av. Amazonas y Unión Nacional, Edif. MAGAP, piso 9,
Telf.: (593) 2 2567 232
www.agrocalidad.gob.ec

DIRECCIÓN DE INOCUIDAD DE LOS ALIMENTOS
SUBPROCESO PROGRAMAS ESPECÍFICOS - CERTIFICACIÓN ORGÁNICA

Requisitos para el Registro de Productores, Procesadores y/o Comercializadores Orgánicos

1. Solicitud de registro escrita dirigida al Director Ejecutivo de AGROCALIDAD.
2. Expediente del operador orgánico (Formulario No. 1 y anexos establecidos en el Manual de Procedimientos del Sistema Nacional de Control de la Producción Orgánica Agropecuaria. Resolución No. 016) (ANEXO 13).
3. El tiempo estimado de trámite, de acuerdo a lo establecido en el manual de procedimientos que AGROCALIDAD tiene un plazo de 30 días hábiles de aceptación o negación de la inclusión en el registro.
4. Comprobante personalizado de pago, de acuerdo a lo establecido en el tarifario vigente de AGROCALIDAD.

VALORES A CANCELAR EN LAS ENTIDADES BANCARIAS

CÓDIGO	Extensión del cultivo	Valor USD	Periodicidad
03.01.001	Hasta 5 ha	5.00	2 años
03.01.002	5,1 – 20 ha	15.00	2 años
03.01.003	20,1 – 100 ha	50.00	2 años
03.01.004	100,1 – 500 ha	100.00	2 años
03.01.005	500,1 – 1000 ha	250.00	2 años
03.01.006	Más de 1000 ha	300.00	2 años
03.02.001	Recolectores productos silvestres	50.00	2 años
03.03.001	Procesadores y comercializadores	100.00	2 años

Requisitos para el Registro de Agencias Certificadoras de Productos Orgánicos

1. Solicitud de registro escrita dirigida al Director Ejecutivo de AGROCALIDAD.
2. Expediente del operador orgánico (Formularios No. 2, No. 4 y anexos establecidos en el Manual de Procedimientos del Sistema Nacional de Control de la Producción Orgánica Agropecuaria. Resolución No. 016) (ANEXO 14 Y 15).
3. Comprobante personalizado de pago, de acuerdo a lo establecido en el tarifario vigente de AGROCALIDAD.

VALORES A CANCELAR EN LAS ENTIDADES BANCARIAS

CÓDIGO	CONCEPTO	Valor USD	Periodicidad
05.04.002	Registro y supervisión de Agencias Certificadoras	150.00	1 año

Requisitos para el Registro de Inspectores Orgánicos

1. Solicitud de registro escrita dirigida al Director Ejecutivo de AGROCALIDAD.
2. Expediente del operador orgánico (Formularios No. 3, No. 13 y anexos establecidos en el Manual de Procedimientos del Sistema Nacional de Control de la Producción Orgánica Agropecuaria. Resolución No. 016) (ANEXO 16 Y 17).
3. Comprobante personalizado de pago, de acuerdo a lo establecido en el tarifario vigente de AGROCALIDAD.

VALORES A CANCELAR EN LAS ENTIDADES BANCARIAS

CÓDIGO	CONCEPTO	Valor USD	Periodicidad
03.04.001	Registro de inspectores	10.00	1 año

NOTA: Tiempo estimado del trámite: 30 días laborables.

Cotizacion de servicios en el pasis destino

Quito, lunes 22 de septiembre de 2014

Señores
PRODUCTORES DE QUINOA
Presente

TERMINO: DAT
QUANTITY: 1X20
COMMODITY: QUINOA ORGANICA

Origen	Destino		Tarifa	Equipo
OPCION 1				
GUAYAQUIL	MIAMI		USD 1675.00	1x20
THC/D			USD 155.00	USD 155.00 / CNTR
		TOTAL	**USD 1830.00**	

TIEMPO DE TRANSITO: 11 DIAS APROX.
RUTA: BALBOA - PANAMÁ

OPCION 2				
GUAYAQUIL	MIAMI		USD 1700.00	1x20
THC/D			USD 155.00	USD 155.00 / CNTR
		TOTAL	**USD 1855.00**	

TIEMPO DE TRANSITO: 09 DIAS APROX.
RUTA: BALBOA - PANAMÁ

GASTOS DE ORIGEN			
DELIVERY CHARGE		USD 400.00	USD 400.00 / CNTR
CHASIS FEE		USD 80.00	USD 80.00 /CNTR
FUEL SURCHARGE ON PICK UP		USD 140.00	35% PICK UP
HOMELAND SECURITY FEE		USD 35.00	USD 25.00/HAWB
HANDLING FEE		USD 100.00	USD 100.00/CNTR
	TOTAL	**USD 755.00**	

LOCAL CHARGES			
MANIPULEO		USD 60.00	USD 60.00 /CNTR
CARTA DE AUTORIZACION DE SALIDA		USD 45.00	USD 45.00/CNTR
PROCESAMIENTO		USD 45.00	USD 45.00 /BL
MANEJO DE DOCUMENTACION		USD 45.00	USD 45.00/BL
SEGURO		USD 25.00	USD 25.00/CNTR
MANEJO DE PAGO LOCAL		USD 98.00	USD 98.00/CNTR
	TOTAL	**USD 318.00**	**+IVA**

ADICIONAL		
DRY BAGS	USD 15.00	USD 15.00 CADA UNA

IMPORTANTE:
*En el caso de variar peso/vol. también variará nuestra cotización.
*El Tipo de Cambio usado se confirmará el momento de la facturación.
*Nuestra cotización no incluye costos por aforos/inspecciones aduanas o verificadora, almacenajes y Courier.

ESTEFANIA PALACIOS
Sales Customer Service
Departamento Comercial
Phone (593)22244360/2242556 / EXT 113
Fax (593)22254859
Email : customeruio.logunsa@grupoholco.com
Web Site: www.logunsa.com