

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

**“La demanda de quinua en el Departamento de Nariño-Colombia y la
producción en la Provincia del Carchi”**

Tesis de grado previa la obtención del título de
Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación
Comercial Internacional

AUTORA: Andrea Susana Benavides Núñez

ASESOR: Tomás Sánchez Jaime PhD

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2014

CERTIFICADO

Certifico que el estudiante Andrea Susana Benavides con el número de cédula 040144928-5 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: **“La demanda de quinua en el Departamento de Nariño-Colombia y la producción en la Provincia del Carchi”**.

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el reglamento de Grado del Título a Obtener, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

Tomás Sánchez Jaime PhD

Tulcán, 13 de Octubre de 2014

AUTORÍA DE TRABAJO

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración Y Economía.

Yo, Andrea Susana Benavides Núñez con cédula de identidad número 040144928-5 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f.....

Andrea Susana Benavides Núñez

Tulcán, 13 de Octubre de 2014

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo Andrea Susana Benavides Núñez, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la resolución del Consejo de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de fecha 21 de junio del 2012 que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la Universidad”.

Tulcán, 13 de Octubre de 2014

Andrea Susana Benavides Núñez
CI: 040144928-5

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecer a ti Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño que tanto esperaba en mi vida.

A la **UNIVERSIDAD POLITECNICA ESTATAL DEL CARCHI** por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A mi director de tesis, Tomás Sánchez PhD por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

También me gustaría agradecer a mis profesores durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación profesional y personal.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios por haberme dado la vida y permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional y personal.

A mis padres por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional.

A mi hija Nayito que es mi vida y fuente de inspiración para lograr este sueño.

A mis hermanos: Gonzalo, Lenin, Fernando por estar conmigo y apoyarme siempre, en los momentos buenos y malos los quiero mucho.

A mis sobrinas, sobrinos que los quiero mucho y más que sobrinos son mis amigos incondicionales

INDICE

CERTIFICADO.....	ii
AUTORÍA DE TRABAJO	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
INDICE	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
INTRODUCCION.....	xv
I. EL PROBLEMA.....	- 17 -
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	- 17 -
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	- 18 -
1.3. DELIMITACIÓN	- 18 -
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	- 18 -
1.5. OBJETIVOS.....	- 21 -
1.5.1. Objetivo General.....	- 21 -
1.5.2. Objetivos Específicos	- 21 -
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	- 22 -
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	- 22 -
2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL	- 27 -
2.3 MARCO TEORICO	- 29 -
2.3.1 TEORIAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN.....	- 29 -
2.3.2 METODOLOGIA UTILIZADA EN LA INVESTIGACION	- 30 -
2.3.3 VOCABULARIO TECNICO.....	- 30 -
2.4 IDEA A DEFENDER	- 31 -
2.5 VARIABLES	- 31 -
2.5.1 VARIABLE DEPENDIENTE.....	- 31 -
2.5.2 VARIABLE INDEPENDIENTE.....	- 31 -
III. METODOLOGÍA	- 32 -
3.1. MODALIDAD DE INVESTIGACION.....	- 32 -
3.2. TIPO DE INVESTIGACION	- 32 -
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACION	- 33 -
3.4. OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	- 33 -
3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	- 34 -
3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS- 34 -	
3.6.1 ANÁLISIS SITUACION PAIS DESTINO COLOMBIA.....	- 35 -
3.6.1.1 Factores Socio - Económicos.....	- 35 -
Mestizos	- 38 -
Blancos	- 38 -
3.6.1.2 FACTORES POLÍTICOS	- 40 -
3.6.1.2.1 Política Comercial.....	- 40 -
3.6.1.2.2 Medidas adoptadas por Colombia frente a las exportaciones.....	- 41 -
3.6.1.2.3 BALANZA COMERCIAL: COLOMBIA-MUNDO.....	- 42 -
3.6.1.3 FACTORES LEGALES.....	- 45 -
3.6.1.3.1 Barreras Arancelarias y no arancelarias	- 45 -

3.6.1.3.2	Barreras Arancelarias de Colombia	- 46 -
3.6.1.3.3	Barreras No Arancelarias de Colombia	- 46 -
3.6.1.3.4	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	- 47 -
3.6.1.3.5	Empaque, embalaje	- 47 -
3.6.1.3.6	PASOS DE FRONTERA ENTRE ECUADOR Y COLOMBIA	- 49 -
3.6.1.4	Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)	- 50 -
3.6.2	ANÁLISIS DEL MERCADO – PRODUCTO	- 52 -
3.6.2.1	Perfil del Consumidor	- 52 -
3.6.2.2	Producción Nacional de Quinua en Colombia	- 54 -
3.6.2.3	Potencial de la Quinua en Colombia	- 55 -
3.6.2.4	Importaciones Colombianas de Quinua	- 57 -
3.6.2.5	Exportaciones colombianas de Quinua	- 57 -
3.6.2.6	Precios en el mercado de destino	- 58 -
3.6.2.7	Competencia	- 58 -
3.6.2.8	CANAL DE DISTRIBUCIÓN	- 59 -
3.6.3	ANÁLISIS SITUACIONAL DEL PAÍS DE ORIGEN (ECUADOR).....	- 60 -
3.6.3.1	Factores socio, económicos de Ecuador	- 60 -
3.6.3.1.1	Situación actual de Ecuador respecto a la Quinua	- 60 -
3.6.3.1.2	Balanza comercial en millones de dólares importaciones y exportaciones	- 63 -
3.6.3.1.3	Situación del Ecuador en relación a la producción de Quinua y sector productor-	- 64 -
3.6.3.1.4	ANALISIS- MERCADO PRODUCTO	- 66 -
3.6.3.1.4.1	Características del Producto	- 66 -
3.6.3.1.5	Superficie dedicada a la Producción de Quinua en Monteverde-Carchi.....	- 68 -
3.6.3.2	Factores políticos y legales	- 68 -
3.6.3.2.1	Política económica-comercial en el Ecuador	- 68 -
1.-	Requisitos para Exportador.....	- 71 -
2.-	Los documentos requeridos en la exportación.....	- 72 -
3.6.3.2.2	Balanza Comercial Ecuador	- 73 -
3.6.4	FODA	- 76 -
3.6.4.1	ANALISIS FODA.....	- 76 -
3.6.4.2	FUERZAS DE PORTER	- 76 -
3.6.5	PROYECCIONES DEL ESTUDIO.....	- 80 -
IV.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	- 82 -
V.	PROPUESTA	- 84 -
5.1.	TEMA DE LA PROPUESTA	- 84 -
5.1.1	ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	- 84 -
5.1.2	JUSTIFICACIÓN.....	- 85 -
5.2	OBJETIVOS	- 85 -
5.2.1	Objetivo General	- 85 -
5.2.2	Objetivos Específicos	- 85 -
5.3	ESTUDIO TÉCNICO.....	- 86 -
5.3.1	Localización de la Empresa.....	- 86 -
5.3.1.1	Macro Localización	- 86 -
5.3.1.2	Micro Localización	- 87 -
5.3.2	Tamaño de la Empresa	- 88 -
5.3.3	Requerimiento de espacio físico	- 89 -
5.3.4	Presupuesto de activos fijos.....	- 90 -
5.3.5	Ingeniería del proyecto	- 90 -

5.3.5.1	Cadena de Valor	- 90 -
5.3.6	Organización	- 95 -
5.4	PROCESO LOGÍSTICO	- 95 -
5.4.1	Datos del Embarque	- 96 -
5.4.2	Estimación de ventas.....	- 97 -
5.4.3	Documentación	- 98 -
5.4.4	Transporte interno.....	- 98 -
5.4.5	Agentes	- 99 -
5.4.6	Capital e inventario país de origen	- 100 -
5.5	EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	- 100 -
5.5.1	Inversión Inicial	- 100 -
5.5.2	Proyección de Costos y Gastos	- 102 -
5.5.3	Estados Financieros	- 103 -
5.5.3.1	Balance General	- 103 -
5.5.3.2	Estado de Resultados.....	- 104 -
5.5.4	Flujos de Efectivo, VAN, TIR	- 104 -
5.5.5	Estrategias de Comercialización	- 106 -

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	DELIMITACIÓN	- 18 -
Tabla 2:	RESUMEN LEGAL	- 27 -
Tabla 3:	RESUMEN Y APLICACIÓN.....	- 29 -
Tabla 4:	POBLACION Y MUESTRA.....	- 33 -
Tabla 5:	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	- 33 -
Tabla 6:	Grupos étnicos de Colombia	- 39 -
Tabla 7:	Grupos por edad	- 40 -
Tabla 8:	Promoción de las exportaciones por parte del Estado colombiano.....	- 40 -
Tabla 9:	Mercados con exenciones o preferencias arancelarias.....	- 41 -
Tabla 10:	Balanza comercial de Colombia	- 42 -
Tabla 11:	Partida Arancelaria – Quinua Orgánica.....	- 45 -
Tabla 12:	Tarifa arancelaria importador colombiano.....	- 46 -
Tabla 13:	Empaque, Embalaje y etiquetado Quinua – Colombia	- 47 -
Tabla 14:	Perfil de oportunidades y amenazas del medio-POAM:	- 50 -
Tabla 15:	Producción Nacional de Quinua en Colombia	- 57 -
Tabla 16:	Importaciones de Quinua.....	- 57 -
Tabla 17:	Exportaciones de Quinua de Colombia.....	- 58 -
Tabla 18:	Precios del Kilo de Quinua	- 58 -
Tabla 19:	Principales países productores Quinua.....	- 59 -
Tabla 20:	Principales indicadores socio, económicos de Ecuador	- 62 -
Tabla 21:	Producción de quinua en Monteverde – Carchi 2013.....	- 68 -
Tabla 22:	Principales destinos de exportación del Ecuador Partida 10.08.90.00	- 68 -
Tabla 23:	Ficha Técnica del QUINUA	- 73 -
Tabla 24:	Quinua: Superficie, Producción y Rendimiento a nivel Nacional y Provincial ..	- 79 -
Tabla 25:	Cuadro. Producción de Quinua en Montúfar-Monteverde	- 79 -
Tabla 26:	Producción de Quinua en Monteverde-Montufar	- 80 -

Tabla 27:	Precio de Quinua	- 80 -
Tabla 28:	Demanda Insatisfecha	- 81 -
Tabla 29:	Ponderación por puntos.....	- 88 -
Tabla 30:	Activos Fijos.....	- 90 -
Tabla 31:	INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO.....	- 96 -
Tabla 32:	INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE.....	- 96 -
Tabla 33:	INFORMACIÓN ADICIONAL.....	- 97 -
Tabla 34:	PROYECCIÓN DE VENTAS	- 97 -
Tabla 35:	DOCUMENTACIÓN.....	- 98 -
Tabla 36:	TRANSPORTE INTERNO.....	- 99 -
Tabla 37:	AGENTES	- 99 -
Tabla 38:	Inversión Fija.....	- 100 -
Tabla 39:	Capital de Operación	- 100 -
Tabla 40:	GASTOS DE CONSTITUCIÓN	- 101 -
Tabla 41:	INVERSIÓN INICIAL.....	- 101 -
Tabla 42:	ESTRUCTURA DE CAPITAL - CON FINANCIAMIENTO	- 101 -
Tabla 43:	PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS.....	- 102 -
Tabla 44:	BALANCE GENERAL CON FINANCIAMIENTO	- 103 -
Tabla 45:	Estado de Resultados - Con Financiamiento.....	- 104 -
Tabla 46:	Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento.....	- 105 -
Tabla 47:	Costo de Capital Promedio Ponderado.....	- 105 -
Tabla 48:	VAN, TIR, PR, C/B.....	- 106 -

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1:	Comportamiento del EMBI en Latinoamérica 2012	- 37 -
Gráfico 2:	Pasos de frontera entre Ecuador y Colombia	- 50 -

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1:	Balanza comercial Ecuador-Colombia años 2009-2013.....	- 44 -
Ilustración 2:	Balanza Comercial Exportaciones-Importaciones Colombia Año 2012-2013- 44 -	- 44 -
Ilustración 3:	Balanza comercial Ecuador-Colombia años 2001-2009.....	- 45 -
Ilustración 4:	Canal de distribución de Quinua	- 59 -
Ilustración 6:	Balanza Comercial Ecuador	- 64 -
Ilustración 5:	Variación de la balanza Comercial.....	- 75 -
Ilustración 7:	MACROLOCALIZACIÓN	- 86 -
Ilustración 8:	MICROLOCALIZACION DE LA EMPRESA.....	- 87 -
Ilustración 9:	Distribución de la oficina de comercialización.....	- 89 -
Ilustración 10:	Cadena de Valor para la exportación de Quinua	- 90 -
Ilustración 11:	Organigrama Funcional.....	- 95 -

ÍNDICE DE ANEXOS

Ilustración 1:	Balanza comercial Ecuador-Colombia años 2009-2013.....	- 44 -
Ilustración 2:	Balanza Comercial Exportaciones-Importaciones Colombia Año 2012-13.-	44 -
Ilustración 3:	Balanza comercial Ecuador-Colombia años 2001-2009.....	- 45 -
Ilustración 4:	Canal de distribución de Quinua	- 59 -
Ilustración 6:	Balanza Comercial Ecuador	- 64 -
Ilustración 5:	Variación de la balanza Comercial	- 75 -
Ilustración 7:	MACROLOCALIZACIÓN	- 86 -
Ilustración 8:	MICROLOCALIZACION DE LA EMPRESA.....	- 87 -
Ilustración 9:	Distribución de la oficina de comercialización.....	- 89 -
Ilustración 10:	Cadena de Valor para la exportación de Quinua.....	- 90 -
Ilustración 11:	Organigrama Funcional	- 95 -

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto se realizó para viabilizar una ruta de mercado de la quinua como materia prima de exportación por parte de los productores de Ecuador en la Provincia del Carchi, Cantón Montufar, Sector Monteverde hacia el mercado mayorista de Colombia, Departamento de Nariño, Municipio de Ipiales. Para tratar de mejorar la situación económica de los productores ecuatorianos.

Se realizó un estudio de mercado para conocer la demanda del producto en el destino, la oferta local para el abastecimiento del producto. Así como la forma de presentación para exportación del producto como grano puro en sacos de polipropileno de 50 kg.

El producto a exportar es quinua (*Chenopodium quinoa*) en grano de la variedad mejorada INIAP *Tunkahuan* de baja concentración en saponinas. La calidad del producto está determinada por el mayor nivel de proteína que la quinua de Bolivia y Perú; para permitir el aseguramiento de la demanda del producto por los consumidores.

La realización de esta investigación nos permite identificar las necesidades del agricultor carchense, enfocándonos directamente a las necesidades agro-socio-económicas y de comercialización más importantes con el fin de encontrar mejores alternativas y perspectivas de producción.

Los servicios institucionales y ayuda crediticia están totalmente ausentes, por lo cual el agricultor no recibe información sobre el valor agronómico y nutricional de esta planta, todos estos factores son adversos para la expansión del cultivo, mediante el cual los agricultores se ven frustrados con todo su esfuerzo al encontrarse con limitaciones como la falta de semilla, la buena calidad, capacitaciones.

Palabras Claves: Quinua; Demanda; Comercialización; Exportación

ABSTRACT

This project was undertaken to improve quinoa in different places of the Province of Carchi, for producers to have better product quality and achieve export target market Ipiales - Colombia, in order to have better economic situation in each one of them and benefit from exporting a quality product feel.

Market research for product demand was made at the destination, the local supply for supplying the product. As the presentation to export the product as pure grain polypropylene bags 50 kg .

The product is exported quinoa (*Chenopodium quinoa*) in grain INIAP Tunkahuan improved low saponin concentration range. Product quality is determined by the highest level of protein quinoa from Bolivia and Peru; to allow the assurance of product demand by consumers.

Conducting this research allows us to make carchense farmer needs, focusing directly on the agro -socio- economic and marketing major in order to find better alternatives and prospects of production needs.

Institutional services and credit support are totally absent , so the farmer does not receive information on the agronomic and nutritional value of this plant , these factors are adverse to the expansion of cultivation , whereby farmers are frustrated with all your effort to meet constraints such as lack of seed , good quality training .

Keywords: Quinoa; demand; marketing; export

TIKUYRURARISHKACUNA

Kai hatun yuyai rurarirkami quinoa tarpuikuna allípacha kashpa shuk shuk kuska Carchi markapi rikurinamanta, shinapash tarpukkuna sumak muyuta charishpak hatuchun ipilaes Colombia mamamllaktapi, chashna paktachinkapak tukuilla paikunapi kullki hawa cawsaita shinallatak yuyaipik charichun karu llaktaman hatunatak.

Yachay riksita Rurarkami karu llaktaman hatuna yuyaikunata paktachina munaimanta, rikushpakka ashka sumak hampi muyu laya shinallatak tawka unkuikunatak harkakpash cashka, shinalaltak katipik rikukpika tantata rurankapakpash mutsuk kashka.

Taripanata rurashpaka riksita usharinkami kai muyuta mashpacha Ipiales hatuna kuskapi munakta, shinallatak yuyaipik churankapak tarpukkuna ashtawan tarpuchun.

Colombia mamallaktka kanmi hatuna kuska maipi ñukanchik rikuita ushanchik muyutak hatunkapak shinalaltak mashnatapacha munakta yachaitapash ushanchik, nishpallak Ipiales llaktapi, kimirishpakka kai mamallaktaka kanmi mikunkapak munakmanpachak chayachichun sakin llaktak, ninchik sumak muyu ashallak kullkipak hatuitak karu llaktaman ushanak muyu.

Carchi markapi rikurinamanta, shinapash tarpukkuna sumak muyuta charishpak hatuchun ipilaes Colombia mamamllaktapi, chashna paktachinkapak tukuilla paikunapi kullki hawa cawsaita shinallatak yuyaipik charichun karu llaktaman hatunatak.

Jatumrimay: katumgapak, Rurangapak, shushishingapak

INTRODUCCION

La quinua es una planta domestica originaria de nuestros antepasados, era el principal alimento de los incas y hoy día en nuestra sociedad no valoramos la quinua, pues presenta bondades esenciales para la salud como en el uso medicinal, alimentación e industria.

Para ello se sugiere a todas las personas preparar alimentos a base de quinua.

El Capítulo I hace referencia al planteamiento, formulación, delimitación del problema, y a los objetivos por los cuales se va a realizar la investigación.

El Capítulo II hace referencia a la fundamentación legal, filosófica y científica, que se los uso como soporte técnico para el planteamiento de la idea a defender y argumento técnico de la investigación.

Capítulo III se explica la metodología de investigación que se utilizó para conocer el mercado meta, aspectos políticos, sociales, económicos y tecnológicos; características de los consumidores, así como también la identificación de oferta y demanda que justifica la propuesta de comercialización.

En el Capítulo IV se establecen conclusiones y recomendaciones útiles para el planteamiento de la propuesta.

Finalmente el **Capítulo V** contempla la propuesta donde se estudia el proceso de producción, análisis de costos, ingresos y gastos que permitirá establecer la factibilidad económica del proyecto.

I. EL PROBLEMA.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La quinua es un producto ancestral americano, el poco conocimiento de sus beneficios nutricionales ha retrasado la producción y cultivo en grandes cantidades y si a esto le añadimos que parte de los agricultores y empresas productoras ecuatorianas y, carchenses, específicamente, tienen un desconocimiento acerca de la demanda en el mercado nariñense, esto nos arroja que no se han podido desarrollar en su totalidad, principalmente, en lo que respecta a ser más competitivos a nivel internacional.

Cabe mencionar que según (VAZCONEZ).

En el Ecuador el cultivo de quinua se desarrolla en el callejón interandino y en ciertas zonas se ubica sobre los 3000 metros casi junto a los páramos que tienen una amplia distribución geográfica, la demanda mundial de quinua ha aumentado año a año ya que es un alimento básico de las poblaciones preincásicas debido a su alto valor nutritivo y saludable, en nuestro país se ha tomado un gran interés tanto por parte de los agricultores como de las empresas productoras; es un negocio que ha tenido un alto nivel de consumo en los países como en Alemania, Japón, EE.UU, (...) Este negocio ha sido uno de los más atractivos para los países como Perú, Bolivia, Ecuador ya que debido a su nivel de demanda que tiene han obtenido una gran rentabilidad en sus ventas (Vásconez, 2007, Párr 4).

En la actualidad las exportaciones ecuatorianas se han centrado en los Típicos productos tradicionales como el petróleo, banano, camarón, flores, Café, cacao y elaborados, y algunos productos no tradicionales como jugo de maracuyá, aceite de palma crudo y refinado dejando a un lado productos Agrícolas con gran potencial exportable.

Tal es el caso del cereal conocido como quinua cuyo gran nivel nutricional se concentra en la calidad de su proteína es decir en la combinación de una mayor proporción de aminoácidos esenciales para la alimentación humana y capacidad productiva nacional a nivel sierra sobre todo en las provincias de Carchi, Imbabura, Cotopaxi, Pichincha, Tungurahua, Chimborazo y Cañar, lo cual puede ser exportado hacia el mercado exterior.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El desconocimiento de la demanda de quinua en el departamento de Nariño-Colombia, obstaculiza la comercialización por parte de los productores de Monteverde-Montufar

1.3. DELIMITACIÓN

Tabla 1: DELIMITACIÓN

Objeto	La demanda de quinua en la ciudad de Ipiales.
Sujeto	Estrategias de comercialización desde el Monteverde Provincia del Carchi
Tiempo	El tiempo considerado para la realización del proyecto será dentro de los años Agosto 2013 – Octubre 2014.
Área Geográfica	Colombia, sectores representativos de producción de quinua en Monteverde cantón Montufar de la provincia del Carchi.
Grupo Objetivo	Sectores productivos de quinua en Monteverde, Montufar de la provincia del Carchi, intermediarios, agricultores.

1.4. JUSTIFICACIÓN

Identificar la factibilidad e importancia de realizar esta investigación sobre la comercialización de quinua producida en las provincias de Imbabura, Carchi, Cotopaxi, Latacunga, pero principalmente en la Provincia del Carchi, hacia el mercado nariñense de Colombia y, la utilidad que puede dar este negocio a nivel internacional, ambas realizaciones consideramos que son un buen reto para cualquier principiante de investigación.

Analizar la parte de la demanda que tiene el mercado nariñense al cual van dirigidos los productos comerciales y, al mismo tiempo, ofreciendo un producto que sea de buena calidad, competitivo y con precios factibles para esa demanda, se convierte en un punto nodal de nuestra investigación. Lo cual, aunado a facilitar a nuestros productores de quinua los conocimientos necesarios para poder mejorar la producción y cultivo que, por ello, cada vez tenga mayor acogida a nivel mundial.

Tanto la demanda, que en este caso sería el mercado nariñense; y, la oferta, que sería la producción en varias provincias, pero principalmente en la Provincia del Carchi, son factores importantes que actúan en el mercado y es factible realizar un intercambio comercial del producto; teniendo en cuenta que se tienen mercados más potenciales.

Las relaciones internacionales con el desarrollo sociopolítico, económico y comercial, es hoy día un logro integral entre los países. En la actualidad no hay un solo país que pueda considerarse autosuficiente y que no necesite de apoyo de los demás. A nivel mundial las exportaciones e importaciones son un gran desarrollo comercial ya que diariamente se realizan intercambios de bienes y servicios entre países para el beneficio de los mismos, podemos mencionar que los acuerdos comerciales entre Ecuador y Colombia son frecuentes, por existir preferencias arancelarias que apuntan a incrementar la producción y, por ende, obtener beneficios económicos.

Para ejecutar una comercialización internacional tenemos que tomar en cuenta ciertos parámetros que son exigidos tanto para la salida como el ingreso de mercancías; debemos identificar el sector específico al cual va dirigido nuestro producto; la demanda que existe en el país al cual vamos a exportar; las estrategias comerciales; las normas de calidad que necesite el producto; la cantidad en sí de producción que hay, también debemos tomar en cuenta la documentación que necesitamos para realizar la comercialización; debemos establecer precios; el tipo de envase y embalaje y, sobre todo, la vida útil.

“La economía ecuatoriana siempre ha dependido del comercio exterior; en la línea de la economía extractivista tendiendo a hacer la estructura de las exportaciones; el monocultivo no ha permitido al país que mejore el comercio y su competitividad internamente, por lo tanto se siente la necesidad de la implementación de nuevas alternativas de comercialización de productos tradicionales como la quinua, con valor agregado y utilizando tecnología de punta que nos permita lograr alcanzar eficiencia y calidad del producto sin depender del sector internacional”. (Vásquez, 2009, p 30).

Por su parte, Bohórquez (2007) en *Producción y comercialización de quinua en el Ecuador* nos indica que:

La oferta ecuatoriana de exportación de quinua al mercado de EE.UU como principal importador ha generado ingresos a nivel local y ayudado al progreso económico y productivo a los diferentes sectores y personas que se dedican a esta actividad por este motivo, Ecuador es un país donde se están buscando otros mecanismos de producción y cultivo. (párr. 1), (08/10/2011).

La quinua ecuatoriana se caracteriza por su gran valor nutritivo y por su forma orgánica de cultivo. Aguirre (2003) Actualmente se ha incrementado el interés de los agricultores y empresas por producir este grano en vista de que ha mejorado el consumo internacional de quinua, “ya que es un producto muy rico en proteínas y otros componentes esenciales lo cual hace que sea catalogado como un alimento nutritivo y recomendado para consumo humano” (p.45), por el gran valor nutritivo que tiene este producto se está logrando mayor aceptación en diferentes países.

La quinua es una planta de la familia de las Chenopodiaceas cuyo nombre científico es *Chenopodium quinoa*, no es un cereal aunque forma grano, pero es técnicamente un fruto y es reconocida a nivel mundial como pseudo cereal, esta planta presenta características peculiares en su morfología, coloración y comportamiento (Aguirre, 2003, p. 97)

Por su parte, el “*Catálogo de variedades mejoradas de granos Andinos*” INIAP (2009) nos señala que:

La variedad de quinua INIAP Tunkahuan es una variedad de bajo contenido de saponinas, por lo cual se considera “dulce”. Requiere un menor escarificado o cepillado del grano o menor cantidad de agua para eliminar las trazas de saponina. Es una variedad semiprecoz, se cosecha entre 5 y 7 meses, dependiendo de la altitud y la lluvia. Produce hasta 3 t ha⁻¹ (66qq ha⁻¹) en ambientes favorables de 200 – 2600 mm anuales. La quinua en su mayoría es consumida en el lugar donde es cultivada, y el resto de la producción es destinada a la comercialización en el país, este producto es consumido principalmente en la región sierra (p. 9).

De acuerdo a lo expuesto surgen las siguientes cuestiones : ¿Cómo establecer precios factibles para la demanda del producto?; ¿cuál será la presentación del producto?; ¿existe demanda del producto en el lugar al que vamos a comercializar?; ¿cuáles serían las normas de calidad que requiere el producto?; ¿existe la producción suficiente para comercializar?; ¿cuál es la vida útil o durabilidad del producto?; ¿qué documentos específicos de comercio y negociación nacional e internacional se utilizarían?; ¿cuáles serían los canales de distribución?

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo General

Determinar la demanda de quinua en el mercado de Nariño - Ipiales, para facilitar la comercialización por parte de los productores Monteverde-Montufar Provincia del Carchi.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Sustentar Teóricamente la demanda en el mercado Ipialeño y comercialización de productos.
- Realizar un estudio de mercado de la oferta de quinua de los productores de Montúfar – Monte Verde y la demanda en la ciudad de Ipiales.
- Demostrar la factibilidad para la comercialización de quinua desde la Parroquia Monteverde cantón Montufar, provincia del Carchi.

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Con respecto a los antecedentes de esta investigación se ha encontrado un proyecto llamado: *Producción y comercialización de quinua en el Ecuador* (2005), donde se denomina que:

la quinua es un negocio rentable en vista de que presenta un valor actual neto positivo, además de que ofrece un beneficio social al sector en donde se establecería el negocio debido que se crean nuevas plazas de trabajo, se contrarresta la migración hacia otros países, se da una mejor utilización a los terrenos y se mantiene la fertilidad de los mismos (p.25).

En una búsqueda somera de información referente a nuestro tema, hemos encontrado tres trabajos que podemos constituir como antecedentes de la investigación. El primero es de Paola Dolores Cazar y Harold Francisco Álava, cuyo título es *Producción y Comercialización de Quinua en el Ecuador*, de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, presentado para obtener el grado de Ingeniería Comercial y Empresarial (2010). En él se afirma que el consumo de quinua, tanto en forma directa como procesada en diferentes productos terminados como: Quinua – Avena, Quinua – Soya y otros productos como Corn-flakes, galletas de empresas multinacionales (Nestlé, Mac Dougals y otras), han presentado un comportamiento creciente tanto en el mercado nacional como internacional, en donde la quinua se comercializa a nivel de sacos de 50 Kg. que sirve de materia prima para estas empresas para su uso industrial.

Además, aquí se afirma que:

En el Ecuador la producción se destina al consumo doméstico (para la elaboración de sopas, papillas y otras recetas tanto alimenticias como de belleza y al consumo industrial en los productos antes señalados.

En el Ecuador la quinua se consume mucho antes de la época de la colonia para satisfacer gustos alimenticios en sus diferentes maneras de presentación de acuerdo a los gustos de los usuarios. A nivel industrial en los últimos tiempos la quinua tiene un despunte en el sector alimenticio y es demandada por empresas multinacionales (6/01/2012)

A su vez, en él se dice que, sin embargo, actualmente se ha incrementado el interés de los agricultores y empresas por producir este grano en vista de que ha mejorado el consumo internacional. Los principales países productores y únicos exportadores son Bolivia, Perú y Ecuador. Entre los principales países consumidores de quinua se destaca la demanda de EE.UU y Norteamérica debido a que se ubica como el mejor comprador de quinua por sus recurrentes importaciones.

El segundo trabajo es de Maribel Alexandra Quelal (2007), *Análisis de la Cadena Agro productiva de la quinua en las provincias de Chimborazo e Imbabura*, de la Escuela Politécnica Nacional, presentado para obtener el grado de Ingeniera Agroindustrial. En él se afirma que a nivel internacional el ciclo de vida de la quinua está en una etapa de crecimiento, pues la mayoría de clientes internacionales son compañías comercializadoras de productos orgánicos; mientras que a escala nacional, las cadenas de supermercados empresas agroindustriales son los principales clientes del grano (Véase p.50).

Quizás por ello Vascones (2009) escribe:

La economía de escala se presenta en la compra o venta de grandes cantidades de materia prima, siendo los comercializadores y algunos industriales los únicos con una capacidad de aplicar una economía de escala bajando los costos de operación al comprar grandes provenientes de quinua provenientes de la frontera sur debido a la escasez de producción de quinua nacional (p. 40).

Y, por último hemos encontrado en *Noticias el hoy* (2012) La quinua, por su valor nutricional y versatilidad de presentaciones se ha convertido en un producto con potencial de exportación y los empresarios ecuatorianos los saben.

En el Ecuador este cereal se consume tradicionalmente en sopas, pero varias empresas lo han industrializado y ya puede encontrarse en forma de harina, apanadura, sopas en polvo instantáneas, barras energéticas, galletas, fideos,

pasta para lasaña, chocolates, compotas, mermeladas, productos gourmet, entre otros.

Estos productos se pueden encontrar en los supermercados nacionales y además están exportando a países como Estados Unidos, Alemania y Holanda, entre otros.

Los dos primeros son los principales mercados. En 2012, solo Estados Unidos acaparó el 56% de la exportación de quinua ecuatoriana, por un monto de \$1 200 000, mientras que Alemania compró el 34%, con \$466 mil. El resto se reparte entre Canadá, España, Italia, En total, el año pasado se vendió quinua al exterior por \$2 500 000.

Con estos antecedentes y a fin de fortalecer la exportación de los productos de quinua, cinco empresas conformaron el Consorcio Ecuatoriano de Exportadores de Quinua, mismo que fue presentado oficialmente ayer con el apoyo de Proecuador.

Urcupac Trading, Cereales Andinos, Fundamyf, Fundación Maquita y Roggetore & Franco forman la agrupación que ya tiene identificados los mercados a los cuales priorizarán la promoción de sus productos. Entre ellos están Francia y Reino Unido, además los países que ya compran sus productos.

Un inconveniente que han encontrado los industrializadores de la quinua es que es difícil convencer a los agricultores de sembrar. Según José Jaramillo, presidente del Consorcio, esto sucede porque el cereal es menospreciado en el país.

Sin embargo, las empresas han llegado a convenios con pequeñas y medianas asociaciones de productores, así como con grupos vulnerables para lograr una producción sostenida y su industrialización. Con ello, benefician a más de 10 000 familias en Imbabura Pichincha Tungurahua y Cotopaxi.

Esos convenios incluyen la entrega de semillas, capacitación, asistencia técnica y maquinaria agrícola para las etapas de preparación del suelo, cosecha y pos cosecha. Las ventas de quinua en el exterior no se direccionan al llamado "mercado de la nostalgia"; a los ecuatorianos que han migrado. Es un producto que tiene su propio nombre y mercado.

Los compradores internacionales buscan volúmenes grandes y gente que les puede abastecer del producto constantemente -dijo el directivo- a la vez existen nuevos nichos que explorar, incluso en la región, como es el caso de Brasil y Colombia.

Los miembros del Consorcio están empezando sus labores como agrupación con la producción de 2 200 toneladas métricas de quinua, que equivalen a 1 200 hectáreas de cultivo en todas las provincias de la Sierra.

Guillermo Tapia, gerente de Cereales Andinos, indicó que la meta del Consorcio es aumentar la oferta exportable del producto en un 30% anual. Actualmente, los miembros del Consorcio elaboran más de 15 variedades de productos de quinua. En el exterior estos productos y el cereal en sí son considerados gourmet. Esto se refleja en los precios: un quintal de quinua tradicional puede costar \$140 dólares y \$160 la orgánica.

En el mercado local el precio está entre \$60 y \$70 la convencional y \$90 la orgánica. Su rendimiento por hectárea es de entre 30 y 40 quintales. (ABT)

José Jaramillo, explicó que el Consorcio no incluirá nuevos miembros al menos durante un año, mientras se establece completamente. Su creación se consolidó en los últimos seis meses.

Gabriela Chávez, representantes de Fundamyf comentó que la fundación trabaja con 15 000 mujeres de las zonas rurales de la Sierra. Están exportando 16 contenedores de 20 toneladas (cada uno) al mes. Cada tonelada se vende en \$3 800.

Según Chávez, en los dos últimos años el consumo de quinua subió en cerca del 80%.

Iván Tapia, gerente de producción de Cereales Andinos comentó que sus productos no usan saborizantes ni colorantes artificiales. Su empresa tiene 70 hectáreas propias de cultivo, 30 de quinua convencional y 40 de quinua orgánica. Urcupac se prepara para sacar al mercado una leche elaborada a base de quinua.

Para la promoción de los productos en el exterior se han planificado eventos como misiones diplomáticas comerciales, ferias gastronómicas, etc. En el país se harán varios eventos como seminarios y ferias en los meses de junio y agosto.

Según lo mencionado en esta referencia:

La exportación de quinua en el Ecuador ha aumentado entre los años 2003 y 2007 (...), según cifras del ministerio de Coordinación de la Producción que corresponden al último estudio que se tiene acerca del cereal.
El Ecuador, al ser un país que depende económicamente de la exportación de productos agrícolas, debe fortalecer los cultivos de estos productos, sobre todo ahora que los precios de los alimentos pueden continuar elevándose por la crisis internacional y los desastres naturales (<http://www.rrp.com.pec>) (10/10/2011)

2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Tabla 2: RESUMEN LEGAL

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR 2008	(Art.284, n. 7) Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.
CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR 2008	(Art.284, n. 8) Intercambio de bienes y servicios pero principalmente justo y se debe desarrollar dentro de mercados eficientes y transparentes
CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR 2008	(Art.306) El Estado promoverá las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal
DECISIÓN 515	Requisitos fitosanitarios de aplicación al comercio intrasubregional e importación de terceros países de granos.
DECISION 416 NORMA DE ORIGEN	(Art.100) Calificación del origen de las mercaderías, desarrollo de la Subregión y ser adecuadas para facilitar la consecución de los objetivos del Acuerdo.
PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR	1.8.1 Duplicar la participación de la agricultura familiar campesina en las exportaciones agrícolas al 2013.
CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCION COPCI	(Art 2) Resalta que se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables.
CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCION COPCI	(Art 4) fines muy importantes como: o) Fomentar y diversificar las exportaciones; p) Facilitar las operaciones de comercio exterior; e) Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, en los casos previstos y en los acuerdos; g) promover exportaciones e importaciones ambientalmente responsables.
CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCION COPCI	(Art. 78 literal b) Para dar cumplimiento a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que sea parte el Estado ecuatoriano”
CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCION COPCI	(Art.93) El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno.
RESOLUCIÓN 241	Procedimientos Armonizados de Certificación Fitosanitaria para Exportación y Reexportación
SISTEMA ANDINO DE SANIDAD AGROPECUARIA	Artículo 42.- Los Certificados Fito y Zoonosanitarios para Exportación serán utilizados para asegurar que se están cumpliendo todos y cada uno de los requisitos establecidos para la importación.

<p style="text-align: center;">ACUERDO DE CARTAGENA</p>	<p>Artículo 1.- El presente Acuerdo tiene por objetivos promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.</p>
<p style="text-align: center;">ACUERDO DE CARTAGENA</p>	<p>Artículo 12.- El cumplimiento de las normas y de los requisitos específicos de origen deberá comprobarse con un certificado de origen emitido por las autoridades gubernamentales competentes o las entidades habilitadas para tal efecto por el País Miembro exportador.</p>
<p style="text-align: center;">ACUERDO DE CARTAGENA</p>	<p>Artículo 18.- Las entidades habilitadas por cada País Miembro, para la expedición de los Certificados de Origen, compartirán la responsabilidad con el productor o exportador, en lo que se refiere a la autenticidad de los datos consignados en la declaración de origen del producto.</p>

Fuente: Códigos vigentes
Autor: Andrea Benavides (2014)

2.3 MARCO TEORICO

2.3.1 TEORIAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN

Tabla 3: RESUMEN Y APLICACIÓN

TEORÍA	CARACTERÍSTICAS	EN QUE SE RELACIONA A NUESTRA INVESTIGACIÓN
MERCANTILISMO	-Ejercer un control sobre la industria y comercio. -Aumentar el poder de las exportaciones y disminuir las importaciones.	En mi investigación se da oportunidad de superar las exportaciones, en este caso al momento de que realice la exportación de quinua estamos superando las exportaciones de un producto a nivel internacional.
NEOCLASICISMO	-Los precios de mercado no son por las referencias de la cantidad de trabajo sino por las preferencias del consumidor.	Se refiere a que debemos tomar en cuenta las preferencias del consumidor y no la referencia del trabajo.
CLASICISMO	Cada país debe especializarse en la producción de un bien. -El valor de trabajo afirma que los salarios dependen del precio de los alimentos, costos de producción, los mismos que dependen de la cantidad necesaria de trabajo para producir los alimentos.	En si los salarios depende de la cantidad de producción de un producto determinado es decir qué cantidad de producto se está exportando e importando.
VENTAJA ABSOLUTA	Los países deben especializarse en la producción de mercancías que tengan una ventaja absoluta y posteriormente intercambiarlos por artículos producidos internacionalmente. Nunca se debe producir nacionalmente lo que se pueda adquirir, a un menor costo, en otros países. Algunos países producen ciertos bienes con mayor eficiencia que otros.	En Ecuador en la Provincia de Carchi se especializarán en la producción de Quinua en grandes cantidades, para bajar los costos de producción. Las exportaciones de bienes donde existe siempre un intercambio binacional de interés económico se justifica la investigación de este proyecto.
DEMANDA RECÍPROCA Y LA RELACIÓN REAL DE INTERCAMBIO	La relación real de intercambio estará determinada por la fuerza y la elasticidad de la demanda de cada país por los productos del otro. La producción de un país se cambia por la de otros a valores necesarios para que el	El precio del producto se realiza en base a la demanda de este producto de nuestro país.

	total de las exportaciones pague el total de las importaciones.	
--	---	--

Fuente: Ricardo Torres (capítulo IX), Porter (1985), Adam Smith.
 Autor: Andrea Benavides (2014)

2.3.2 METODOLOGIA UTILIZADA EN LA INVESTIGACION

Dentro del análisis la Demanda de quinua en la ciudad de Ipiales y la Oferta Exportable de los productores en la provincia del Carchi – Montufar – Monte Verde; se ha considerado utilizar una metodología de carácter aplicada ya que al estar involucrados dentro del medio, fue posible evidenciar de mejor manera la problemática del entorno, apoyados de igual forma en la Investigación Cuantitativa y Cualitativa; mediante la aplicación de instrumentos de recolección de información de datos primarios (encuestas), que se dirigieron de manera especial a los productores de interés en Carchi, con lo cual se estuvo en la capacidad de determinar la oferta exportable de los productores y la demanda de quinua en dicho mercado, lo que permitió medir el grado de satisfacción de los consumidores con el producto.

2.3.3 VOCABULARIO TECNICO

- **Demanda.-** Cantidad máxima de un Bien o servicio que una persona o grupo de ellos está dispuesto a adquirir a un determinado Precio, y tiempo. (J.Shiller, 1998, p 64)
- **Comercialización.-** La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales. (Zúñiga, 2003, p 47)

- **Factibilidad.-** Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto (Alegsa, 1998, p 1)
- **Oferta:** Cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado. (Kleber, 2003, p. 35)
- **Exportación:** Son todos los bienes o servicios destinados al extranjero. (John D. Daniels,2004,p.1)
- **Precio.-** El pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio.(Walter Block,1996,p.1)

2.4 IDEA A DEFENDER

Realizar un estudio de factibilidad para la comercialización de quinua desde la parroquia de Monteverde, cantón Montufar Provincia del Carchi, hacia la ciudad Ipiales- Colombia ayudará a cubrir parte de la demanda beneficiando a los productores.

2.5 VARIABLES

2.5.1 VARIABLE DEPENDIENTE

Comercialización del producto por parte de los productores.

2.5.2 VARIABLE INDEPENDIENTE

La demanda del producto en el lugar de destino.

III. METODOLOGÍA

3.1. MODALIDAD DE INVESTIGACION

Cuantitativa.- es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variable, en este caso analizaremos la demanda de la quinua en la ciudad de Ipiales – Colombia y la oferta exportable en la provincia del Carchi – Ecuador.

Cualitativa.-Para desarrollar esta investigación se estudiarán los factores sociales y culturales que enmarcan el proceso de exportación desde la provincia del Carchi – Ecuador hasta la ciudad de Ipiales – Colombia, precios, demanda y el nivel de producción.

3.2. TIPO DE INVESTIGACION

Ha sido fundamental para nuestro trabajo pues nos ayuda a determinar variables de estudio, mediante el cual se utiliza conocimientos e información del investigador, esta información es muy importante ya que se realiza en el sitio de la investigación.

Dentro de la investigación descriptiva podemos analizar a los involucrados en el proyecto en este caso serían los productores, compradores, consumidor final.

Nos es extremadamente útil, puesto que es un proceso que nos permite obtener información mediante métodos científicos, para poder verificar, extender el conocimiento, responde a diferentes interrogantes de un problema determinado a fin de obtener datos suficientes que permitan hacer ciertas proyecciones, organizar el pensamiento expresado por diversos autores con relación a un tema de estudio, y presentar opiniones personales sobre una materia determinada y plantear los objetivos que se van a obtener al final del proyecto.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACION

La población objeto de estudio será Ipiales – Nariño nos basamos directamente en el canal de distribución, en este caso el principal involucrado sería el distribuidor mayorista¹ ya que él tiene conocimiento de los gustos y preferencias de los consumidores.

Tabla 4: POBLACION Y MUESTRA

OFERTANTE	DEMANDANTE
GRUPO: Productores Independientes	PAÍS: Colombia
SECTOR: Montufar-Monteverde	POBLACION: 48.321.405
PRODUCTORES: 20 personas	SEGMENTO CONSUMIDOR: 40%
PRODUCTO: Quinoa	60% PRODUCCIÓN NACIONAL

De acuerdo a las encuestas realizadas a los productores de Montufar-Monteverde observamos la producción que tiene este producto para poder exportar y cubrir la demanda.

3.4. OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

La operacionalización de las variables consiste en la idea a defender teniendo en cuenta todo el desarrollo del capítulo tres.

¹ Contacto: Sr. Vinicio Andrade

Tabla 5: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

IDEA A DEFENDER: Realizar un estudio de factibilidad de la comercialización de Quinua desde Montúfar-Carchi - Ecuador para atender parte la demanda requerida por Ipiales – Colombia						
VARIABLES	INDICES	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VI: DEMANDA	ENTORNO (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO)	Socioeconómicos	¿Cuál es la situación del PIB en Colombia? ¿Cuál es el índice inflacionario de Colombia? ¿Cuál es el índice de riesgo país de Colombia? ¿Cómo está constituida la población de Colombia (Nariño)? ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población de Nariño? ¿Cuál es la distribución de los ingresos de los habitantes?	Fichaje (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos.
		Políticos	¿Cuál es la política comercial frente a las Importaciones? ¿Cuál es la política económica frente a las Importaciones? ¿Cuál es la balanza comercial?			
		Legales (Medidas Arancelarias, No Arancelarias)	¿Existen barreras arancelarias para la importación de quinua? ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de quinua? ¿Cuál es empaque y embalaje requerido para comercializar quinua? ¿Qué normas de marcado y etiquetado se requieren?			
	MERCADO	Demanda	¿Cuál es el perfil del consumidor? ¿Cuáles son los potenciales consumidores? ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos importados? ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos ecuatorianos?			
		Oferta	¿Cuál es la situación actual de las importaciones y exportaciones? ¿Existe producción nacional / local? ¿Cuál es la demanda insatisfecha? ¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado de destino? ¿Cuál es la competencia internacional? ¿Cuál es el Canal de distribución?			
	VD: COMERCIALIZACIÓN	ENTORNO	Político / legal (medidas arancelarias, no arancelarias)			
Factores socio económico Grupo ofertante			¿Cuál es la situación económica actual de Ecuador? ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante? ¿Cuál es el tamaño de la población ofertante?			
PRODUCTO / OFERTA		Características del producto Oferta exportable	¿Cuál son las características del producto? ¿Cuáles son los proveedores del sector? ¿Cuál es la oferta del sector productor en unidad de medida y tiempo para la exportación? ¿Cuál es el nivel de aceptación para la exportación?	Fichaje Observación Entrevista	Fichas Cuestionario	Productores
LOGÍSTICA		Canal de distribución Red de transporte Proceso logístico	¿Cuáles son las características del embarque? ¿Cuál es la red de transporte adecuada para llegar a Nariño? ¿Cuáles son los costos en origen, en transporte y en destino?	PROPUESTA		
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD			Estudio técnico Estudio financiero Proceso logístico	PROPUESTA		

Fuente: Formato Taller Escuela de Comercio UPEC (2013)

Elaborado: Andrea Benavides (2013)

3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para el proyecto se utilizó información primaria, aplicando a los productores de quinua de la Provincia del Carchi una encuesta, la cual nos permitió recolectar datos de las características, comercialización, y producción de quinua en la Ciudad de San Gabriel –Montufar.

Como análisis de mercado destino recolectamos datos basándonos en las páginas virtuales de las entidades públicas de Colombia mediante la cual nos facilitaron conocer el proceso para exportar quinua, en este caso documentos, competencia, precios, siendo una información secundaria.

3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Una vez que se ha obtenido toda la información, se procedió analizar los datos obtenidos, mismos que fueron utilizados para la realización del estudio de mercado y propuesta.

Como instrumento de esta investigación se utilizó la entrevista a los productores de quinua y, a través de ella obtener información sobre el tema que se está investigando y poder tener una idea de cuál es el proceso de producción y, así obtener información de lo que se está preguntando.

3.6.1 ANÁLISIS SITUACION PAIS DESTINO COLOMBIA

3.6.1.1 Factores Socio - Económicos

Tabla 6: Indicadores Básicos de Colombia

INDICADORES BÁSICOS DE COLOMBIA		
	CAPITAL	BOGOTÁ
PRODUCCIÓN	PIB (Producto interno bruto)	USD 382,100 mil millones (2013)
	PIB per cápita	USD 7,830 (2013)
	Crecimiento del PIB	4.3% (2013)
	Riesgo País	107 puntos (EMBI 2013)
PRECIOS	Inflación anual	2.27 % (2013)
	Población	48'200,000 (est. 2013)
	Salario	\$ 589.500 (2013)
	Canasta Básica.	2,3% variación (2013)
EMPLEO	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo)	7,8%(2013)

Fuente: PROECUADOR, 2013; DANE, 2013, BANREP, 2013; CC. BOGOTÁ, 2013; DANE, CENSO GENERAL 2005; (EL NUEVO SIGLO.COM, 2013)

Elaboración: Andrea Benavides (2013)

PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado, es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas. (Esther R, 2007, p.85)

De acuerdo al estudio realizado por la institución DANE podemos observar que el PIB en el año 2013 es de 382,100 MM y que el crecimiento de la economía durante el 2013 fue de 2,8%, menor al año 2012 que fue 5,4%.

Política Monetaria.

L.REY (2009), describe la política monetaria y financiera complementarían, no sustituirían, las soluciones estructurales, y conducirían hacia la estabilidad monetaria y la disminución de las tasas de interés para dinamizar la inversión de los sectores productivos y los servicios, al tiempo que se requerirían medidas que incentiven la utilización del crédito de largo plazo.

El índice de inflación de Colombia es aceptable ya que se encuentra en el desarrollo de la economía como autoridad monetaria la inflación se mantiene 2.44% en el año 2012.

Política Fiscal.

En los últimos años los países han manifestado la necesidad de eliminar o disminuir el déficit fiscal, partiendo de la contracción de los gastos del gobierno hacia los servicios sociales y del aumento de la deuda interna.

El equilibrio presupuestario se ha logrado no sólo con el aumento de los gastos de salud, seguridad social y educación la disminución de las transferencias y la readecuación de la administración pública; sino manteniendo bajos los niveles salariales, en relación con la capacidad adquisitiva de la moneda y en todo caso a través del traspaso de las empresas del Estado al sector privado.

Banco Mundial (2013), el PIB per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año, con un ingreso por cada colombiano es de USD \$ 7,830, que es el ingreso promedio por habitante, registrando uno de los más bajos en Latinoamérica.

J.P MORGAN (2013) lo posicionó a Colombia como la nación con el Embi o “Riesgo País” más bajo del mundo.

Este es un indicador que mide a 19 países y que evalúa sus condiciones económicas con el objetivo de posicionarlos con respecto al interés adicional que los Emisores deben pagar a la deuda pública y privada, en función de los bonos del tesoro a 30 años de los Estados Unidos.

Aunque Colombia ha tenido un destacado desempeño dentro de los indicadores otorgados por esta entidad gracias a las buenas políticas económicas del Gobierno y del banco central, el lunes anterior recibió una calificación histórica de 77 puntos, logrando convertirse en el país con la prima de riesgo más baja del mundo para ese momento.

Este fue el ranquin completo realizado por J.P. Morgan: Colombia (77 puntos), Bulgaria (89), Perú (106), Filipinas (114), Malasia (116), Uruguay (118), México

(119), Panamá (131), Polonia (135), Brasil (149), Rusia (155), Sudáfrica (164), Indonesia (165), Turquía (213), Egipto (420), Ucrania (643), Ecuador (764), Argentina (842) y Venezuela (934).

Gráfico 1: Comportamiento del EMBI en Latinoamérica 2012



Fuente: John Morgan

Como se puede observar en el gráfico el indicador que mide el riesgo país es el Embi, podemos observar la calificación de Colombia fue de 107 puntos. El Embi es la diferencia que existe entre el interés que deberían pagar los bonos de un país emergente frente a los bonos de Estados Unidos, que son considerados como de cero riesgo.

Riesgo país VELANDIA (2012) Este índice funciona como una especie de indicador de riesgo para los inversionistas, es decir “en teoría, entre más alto esté el indicador, mayores son los intereses que se le cobran a los bonos del país, lo que a su vez implica que son más las posibilidades de no pago”.

VELANDIA (2012) manifiesta, entre el año 2012, el Embi de Colombia bajó 103 puntos básicos y pasó de los 210 a 107. Aunque entre mayo y junio el indicador volvió a estar por encima de los 200 puntos, la tendencia durante toda la segunda mitad del año fue a la baja, llegando a los 96 puntos básicos en octubre, y este año también empezó con un valor cercano a los 100 puntos.

Alejandro Reyes, director de estudios económicos de Ultrabursátiles, es que “el gobierno colombiano ha hecho bien la tarea”. “Colombia tiene buenos indicadores macroeconómicos, una buena tendencia a la baja de la deuda de la nación, un bajo déficit fiscal y una buena estructura de sus finanzas, comparada con la de las economías desarrolladas”

PARDO (2012) manifiesta que tener bajo este indicador no solo favorece al Gobierno, sino que también beneficia a las empresas que están establecidas en ese país, ya que “el Embi termina siendo un piso para los intereses que deben pagar las compañías que están en una nación”, explicó Pardo.

A pesar de la fuerte baja que tuvo el riesgo país de Colombia durante 2012, los analistas concuerdan en que lo más probable para este año es que el indicador se mantenga estable.

Etnias de Colombia

La etnografía de Colombia se caracteriza por ser el resultado de la mezcla de tres grupos principales: indígenas, españoles y africanos. La población colombiana está formada por el mestizaje directo de estos tres grupos principales y por ellos mismos, a los que se sumaron importantes grupos de inmigrantes provenientes de otros países europeos y del Oriente Medio. El censo general de población de 2005, se identificó como afrocolombiano el 10,6% de la población, como indígena el 3,4%. y sin pertenencia étnica al 86%.

Mestizos

Constituyen el principal grupo étnico del país con un porcentaje del 49% al 58% del total del país. El mestizaje en Colombia comenzó poco después de que se establecieran los primeros colonizadores en el territorio.

Blancos

La ascendencia europea de los blancos colombianos es casi única y exclusivamente española. Según fuentes externas, la cantidad de blancos en Colombia varía entre el 25% y el 37% de la población.

Indígenas

A pesar de haber constituido un segmento importantísimo en el pasado (a finales del S.XIX los indígenas eran el 25 % de la población total), la Población indígena de Colombia actual constituye apenas el 3,43% del total

Negra o afrocolombiana

Dentro de la población negra o afrocolombiana²³ se pueden diferenciar cuatro grupos importantes: los que se ubican en el corredor del pacífico colombiano, los raizales del Archipiélago de San Andrés Providencia y Santa Catalina, la comunidad de San Basilio de Palenque y la población que reside en las cabeceras municipales o en las grandes ciudades.

Los primeros residen tradicionalmente en la región occidental costera de bosques húmedos ecuatoriales, cuencas hidrográficas, esteros, manglares y litorales; tienen prácticas culturales propias de los pueblos descendientes de africanos entre las que se destacan la música, las celebraciones religiosas y la comida; el cultivo de la tierra tiene raíces fundamentalmente campesinas. En esta región se encuentran los 132 Territorios Colectivos de Comunidades Negras titulados hasta el día de hoy, los cuales ocupan un territorio de 4.717.269 hectáreas que corresponde al 4,13% de las tierras del país. (Véase *on line* en <http://www.dane.gov.co/>) (2014)

Tabla 6: Grupos étnicos de Colombia

GRUPOS	POCENTAJE
INDIGENAS	3.43%
BLANCOS	37%
MULATOS	14%
NEGROS	4,13%
MEZCLAS DE NEGROS E INDIGENAS	3%
MESTIZOS	58%
TOTAL	100%

Fuente: CIA. Gov (2013)

Elaborado: Andrea Benavides (2013)

Tabla 7: Grupos por edad

EDAD	%	HOMBRES	MUJERES
0-14	25.8	6032,72	5755,43
15-24	18.2	4241,62	4101,55
25-54	41.5	9376,74	9597,74
55-64	8	1705,45	1962,60
65 EN ADELANTE	6.5	1242,98	1728,92

Fuente: CIA. Gov (2013)

Elaborado: Andrea Benavides (2013)

3.6.1.2 FACTORES POLÍTICOS

3.6.1.2.1 Política Comercial

Los gobiernos de cada uno de los países ocupan un lugar preferencial en el análisis del entorno, motivado por varios aspectos, desde su poder de compra, pasando por su poder legislativo y su capacidad de apoyar a nuevos sectores mediante políticas de subvenciones, sin olvidar la incidencia de sus políticas en nuevas inversiones. Por ello es importante desde el punto de vista del análisis de los factores políticos y legales para así saber qué condiciones o leyes solicita el país al cual se va a exportar e importar.

Tabla 8: Promoción de las exportaciones por parte del Estado colombiano

POLÍTICA ADOPTADA	DESCRIPCIÓN	BASE LEGAL.
SISTEMA ESPECIAL DE IMPORTACIÓN-EXPORTACIÓN "PLAN VALLEJO"	Permite a productores, personas naturales o jurídicas sin ánimo de lucro internar temporalmente a territorio Colombiano, mercancías para la producción de bienes de exportación.	Decreto 210 del 2003 por el cual se crea el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
LEY DE PREFERENCIAS ANDINAS Y ERRADICACIÓN DE DROGAS-ATPDEA	Exportación de bienes finales hacia los Estados Unidos de América.	Art. 172 y 173 li. b) Ley 444/67.
OBJETIVOS LEY MARCO DEL COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO	Impulsar la internacionalización de la Economía Colombiana para lograr el desarrollo de la misma.	Ley 7ma Enero 16 de 1991. ATPDA/TLC-USA.
	Impulsar la Producción Local, mejorar la Competitividad Internacional.	
	Satisfacer las necesidades del consumidor.	
	Coordinar las Políticas en materia de Comercio Exterior con la Política Cambiaria, Arancelaria y Fiscal.	

Fuente: MINCOMERCIO, Banco de Comercio Exterior, Proexport-Colombia

Elaboración: Andrea Benavides (2013)

Tabla 9: Mercados con exenciones o preferencias arancelarias

ACUERDO	INTEGRANTES
Comunidad Andina (CAN)	La Comunidad Andina es una organización constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y las instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI).
(ALADI) Asociación Latinoamericana de Integración	CAN (Bolivia, Colombia Ecuador y Perú) y Argentina, Brasil, México, Paraguay, Uruguay Chile.
G-3 Grupo de los Tres	Colombia, México y Venezuela.
CARICOM Comunidad del Caribe	Barbados, Colombia, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago
SGP Sistema Generalizado de Preferencias	Australia y Nueva Zelanda. Canadá. Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia. Caribe: Guadalupe, Martinica y Guayana Asociación Europea de Libre Comercio AELI: Noruega y Suiza. Japón Europa Oriental: Bulgaria, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Polonia y la Comunidad de Estados Independientes CEI (antes URSS)
SGPA Programa Especial de Cooperación	Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.
ATPDEA Ley de Preferencias Arancelarias Andinas	Estados Unidos de América y Puerto Rico

Fuente Proexport Colombia Benavides (2014)

Elaborado: Andrea

3.6.1.2.2 Medidas adoptadas por Colombia frente a las exportaciones

Colombia, al igual que los países de la región, según el MINCOMERCIO (Ministerio de Comercio) y otras entidades, han adoptado la política de la promoción al igual que el Gobierno del Ecuador, por lo cual incentiva las exportaciones de los sectores estratégicos y en potencia, es decir; de los sectores de la economía que necesitan del apoyo del Gobierno para poder dar a conocer sus productos y servicios, principalmente de aquellos productores artesanales pequeños y medianamente grandes, mediante estímulos que incentiven la producción y su exportación principalmente a países con quienes mantienen convenios y acuerdos comerciales.

Tabla 10: Balanza comercial de Colombia

Origen	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total balanza comercial/1	1,139.7	1,391.5	-143.0	-824.3	473.5	1,665.0	1,559.4	5,358.4	4,032.8	2,199.8
Grupos comerciales										
Aladi	-183.5	-573.8	1,890.5	-403.1	1,349.7	258.3	2,808.3	4,198.0	4,117.6	2,794.2
Comunidad Andina	1,424.9	2,009.0	705.2	719.8	759.1	637.6	1,227.8	1,184.8	1,393.1	1,185.7
MERCOSUR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Unión Europea	1,069.1	1,468.8	2,070.3	2,373.6	2,222.6	2,343.9	2,507.9	2,820.6	3,453.1	2,123.8
Principales países										
Estados Unidos	1,816.1	2,815.8	3,115.6	2,327.8	3,315.3	3,856.9	6,821.9	8,991.0	8,253.7	2,777.6
Venezuela	596.2	934.5	1,263.4	3,906.0	4,951.1	3,521.6	1,131.5	1,190.9	2,053.4	1,846.1
Perú	301.3	378.2	194.2	220.1	154.7	191.6	376.7	334.6	688.9	436.2
Chile	-69.5	-41.6	-217.9	-245.6	189.6	78.0	368.4	1,358.5	2,188.6	726.1
Ecuador	619.4	812.9	559.7	563.6	712.7	582.7	992.8	867.6	846.8	1,119.3
Japón	-342.8	-324.6	-550.0	-740.5	-700.0	-444.2	-575.9	-831.7	1,224.7	1,011.5
Alemania	-375.2	-394.4	75.0	-594.0	-851.5	-919.6	1,298.5	1,646.7	1,783.7	1,339.4
México	-469.8	1,072.4	1,615.7	2,451.8	2,369.3	1,663.4	3,055.9	5,144.2	5,398.9	4,436.0
Canadá	-182.5	-46.7	-174.4	-317.8	-398.5	-240.2	-220.2	-273.4	-599.5	-542.4
Brasil	-750.0	1,131.1	1,572.4	1,778.9	1,537.1	1,459.7	1,254.7	1,322.4	1,428.6	-866.7
China	-820.0	1,226.2	1,558.5	2,236.6	3,725.4	2,529.5	3,275.4	5,676.5	5,859.8	4,739.4
Resto de países	816.4	686.9	337.8	523.4	732.0	690.9	1,548.7	7,510.7	6,296.5	6,230.0

Fuente: DIAN, DANE

3.6.1.2.3 BALANZA COMERCIAL: COLOMBIA-MUNDO

Es muy importante tener una idea clara sobre la economía que abarca Colombia frente a los países analizando desde el punto sobre las importaciones y exportaciones de los bienes y servicios que ofrece este país, saber que oportunidades se presentan y así mismo saber cuál es la debilidad que tiene este país frente a otros países.

Podemos analizar que Las compras del país en exterior, durante todo el 2012, alcanzaron los 58.632,4 millones de dólares CIF.

www.dian.gov.co

El año pasado, las importaciones colombianas -al igual que las exportaciones- marcaron un récord, al llegar a 58.632,4 millones de dólares CIF, para un crecimiento anual de 7,2 por ciento. El mayor dinamismo de las compras externas frente al registrado por las ventas al exterior se reflejó automáticamente en la balanza comercial, que disminuyó 9,3 por ciento respecto del 2011, al totalizar 4.916 millones de dólares.

En diciembre pasado, el desempeño importador fue diferente: tuvo una contracción de 0,5 por ciento en dólares CIF, hasta 4.480 millones de dólares. Para el DANE, que ayer reveló esas cifras, ese resultado se explica por la disminución de 7,2 por ciento en las compras de manufacturas, que no logró ser compensada con los aumentos de 26,5 por ciento en los productos agropecuarios, alimentos y bebidas, y de 76,8 por ciento en los combustibles y productos de las industrias extractivas.

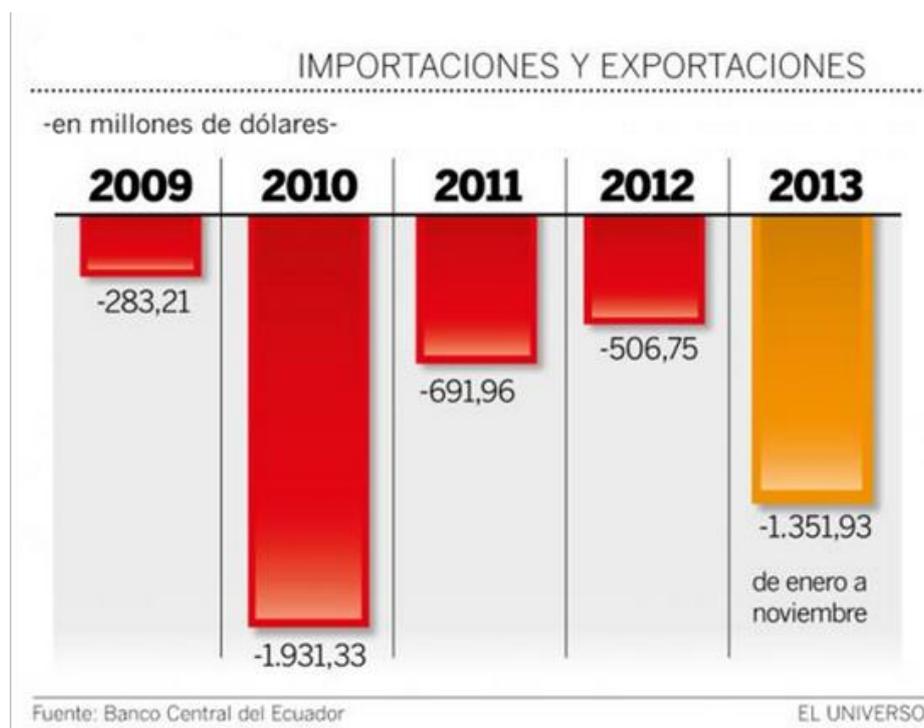
Según la entidad, el incremento del renglón agropecuario, alimentos y bebidas sumó 555 millones de dólares, atribuido principalmente a las importaciones de cereales y sus preparados (123,2 por ciento) y de pienso (forraje) para animales (92,6 por ciento). Las compras externas de café, té, cacao, especias y sus preparados disminuyeron 38,3 por ciento.

El DANE señaló que en todo el 2012 las compras efectuadas a Estados Unidos aumentaron 3,5 por ciento, hasta 13.481 millones de dólares; como en el mismo periodo, las exportaciones a ese mercado, el principal socio comercial de Colombia, mantuvieron el mismo nivel del 2011 (21.980 millones); la balanza comercial con ese país tuvo una reducción de 447 millones, hasta llegar a 8.499 millones, que de todas maneras es el más alto superávit bilateral registrado el año pasado.

Mientras tanto, China se consolidó como el segundo proveedor de Colombia, con 8.964 millones de dólares; como la facturación a ese país aumentó en 1.354 millones de dólares (sumó en total 3.343 millones), la balanza tuvo una ligera mejoría de 56 millones, pero el déficit se ubicó en 5.620 millones de dólares.

De acuerdo a la tabla se identifica que existe una balanza positiva de Colombia frente al Ecuador, es decir existe mayor número de importaciones desde Colombia y en cambio las exportaciones fueron menores, para ello la realización del proyecto puede aportar a reducir el déficit existente en la balanza comercial.

Ilustración 1: Balanza comercial Ecuador-Colombia años 2009-2013



Fuente: Banco Central del Ecuador 2013

Ilustración 2: Balanza Comercial Exportaciones-Importaciones Colombia Año 2012-2013

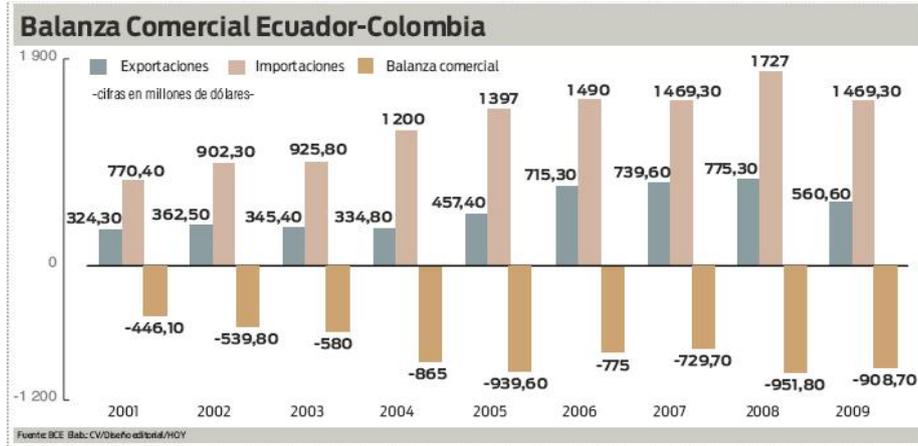
Concepto	2012		2013		variación %
	millones de dólares FOB	part. %	millones de dólares FOB	part. %	
Exportaciones	30.475	52,5%	29.288	51,6%	-3,9%
Importaciones	27.628	47,5%	27.478	48,4%	-0,5%
Total intercambio comercial	58.103		56.765		-2,3%
Balanza comercial	2.848		1.810		-36,4%
Peso neto millones de kgs.					
Exportaciones	66.774		59.936		-10,2%
Importaciones	15.257		15.085		-1,1%
Precio implícito US\$ / Kg.					
Exportaciones	0,46		0,49		7,1%
Importaciones	1,81		1,82		0,6%

Fuente: DIAN – DANE.

Elaboró: Coordinación de Estudios Económicos

Fuente: DIAN;DANE, 2013

Ilustración 3: Balanza comercial Ecuador-Colombia años 2001-2009



Fuente: PROECUADOR, 2013
Elaboración: Andrea Benavides

Mediante el gráfico se puede observar que en los años 2010-2011 las exportaciones han aumentado con referencia a las importaciones, adicional podemos observar que la balanza comercial están en un nivel positivo, para los dos países.

3.6.1.3 FACTORES LEGALES

3.6.1.3.1 Barreras Arancelarias y no arancelarias

Tabla 11: Partida Arancelaria – Quinoa Orgánica

Partida arancelaria sugerida:	10.08.90.00
Sección II:	Productos del reino vegetal
Capítulo 10:	Cereales
Partida Sist. Armonizado:	1008
SubPartidaSist. Armoniza:	100890
Sub Partida Regional 10.08.90.10	Quinoa (<i>Chenopodium Quinoa</i>)

ervicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

3.6.1.3.2 Barreras Arancelarias de Colombia

Para realizar la exportación de Quinoa se aplica la siguiente tarifa arancelaria.

Tabla 12: Tarifa arancelaria importador colombiano

Código de Producto	Descripción del Producto	Descripción Régimen Comercial	Tarifa Aplicada	Equivalente Tarifa del Total Ad Valorem (estimado)
10089010	Quinoa	Tarifa preferencial para países miembros de la CAN	0.00%	0.00%

Fuente: SENA

Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Analizando la tabla podemos ver que todos los países de la CAN pagarían el 0% de Ad valorem

3.6.1.3.3 Barreras No Arancelarias de Colombia

Analizando el país de destino de la exportación podemos definir que para ingresar un producto, Colombia exige lo siguiente:

Licencias previas de importación: implican un permiso del Gobierno para autorizar la importación del producto.

Cuotas o contingentes arancelarios: restringen la cantidad de productos que pueden ingresar al país.

Barreras técnicas: son requisitos específicos que deben cumplir los productos para ingresar demostrables con inspecciones o certificaciones.

Barreras sanitarias y fitosanitarias: son normas relativas a la salud, la seguridad y aplican específicamente a alimentos, productos farmacéuticos y cosméticos.

Fijación de precios internacionales para que un grupo de países o empresas controlen los precios internacionales, como el caso del petróleo en la OPEP.

Controles de tipo de cambio o a la inversión extranjera: entre otro tipo de requisitos adicionales que imponen los países para proteger la industria local.

3.6.1.3.4 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

La Quinoa al ser un producto de consumo humano debe cumplir con normas fitosanitarias y sanitarias exigida en Colombia para su ingreso y comercialización.

Colombia aplica las normas sanitarias y fitosanitarias regionales andinas y ha participado con los otros países de la CAN en esfuerzos para armonizar normas fitosanitarias y procedimientos sanitarios y fitosanitarios en el comercio intrarregional andino y con terceros países. A nivel regional andino, se han adoptado procedimientos comunes para expedir permisos y certificados fito y zoonosanitarios, así como normas para el registro, control, comercialización y uso de productos veterinarios. (Pro Ecuador, 2013, p. 33)

3.6.1.3.5 Empaque, embalaje

El Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación, ICONTEC, es el organismo nacional de normalización, según el Decreto 2269 de 1993. Para la quinua se debe cumplir con la Norma Técnica Colombia NTC1103-2.

Para la exportación hacia Colombia de Quinoa, se debe utilizar el empaque y embalaje para asegurar su protección contra agentes externos que pueden modificar las características del producto durante su manipulación, transporte y almacenamiento.

Tabla 13: Empaque, Embalaje y etiquetado Quinoa – Colombia

Concepto	Detalle
Empaque/Embalaje	Exportar en sacos de polipropileno de 50 kg

Fuente: Norma Técnica Colombiana NTC1103 - 2
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Tabla 16: Costo de la obtención del Certificado de Origen

Código	Ítem a Pagar	Tiempo	Valor Usd
10.08.90	Certificado de origen obtención en el Ministerio de Industria y Productividad	3 días	12.50
VALOR			12.50

Fuente: PROECUADOR
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Certificado de origen.- Para la importación de quinua con la partida arancelaria 10.08.90.10 manteniendo el acuerdo comercial y las leyes de normas de origen; según la decisión 416 de la CAN, en el art. 100 manifiesta la calificación del origen para concretar los objetivos del acuerdo de Cartagena.

Tabla 17: Costo de la obtención Fitosanitario

Código	Ítem a Pagar	Tiempo	Valor Usd
10.08.90	Instituto Colombiano Agropecuario	8 días	80,00
VALOR			80,00

Fuente: PROECUADOR
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Los Certificados Fito y Zoosanitarios para Exportación de los requisitos establecidos para la importación, como un documento probatorio de las condiciones de salubridad en que se encuentran determinados productos vegetales a exportar (Resolución 239, de la CAN art. 42).

Tabla 18: Referencial de exportaciones según el COPCI

FINES	<p>Establecer e impulsar mecanismos de articulación internacional de política comercial del Ecuador.</p> <p>Fomentar y diversificación de las exportaciones.</p> <p>Facilitar las operaciones de comercio exterior</p>
MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL	<p>Restringir las importaciones de productos para proteger la balanza de pagos.</p> <p>Protección a la producción nacional.</p>
FOMENTO Y PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES	<p>Derecho a la devolución condicionada de tributos.</p> <p>Acceso a programas de preferencias arancelarias.</p>
MEDIDAS ARANCELARIAS	<p>Aranceles fijos; cuando se establecen tarifas únicas a una SubPartida de la nomenclatura aduanera.</p> <p>Contingentes arancelarios; a una cantidad de mercancías importadas o exportadas y tarifas a dichas mercancías que excedan un monto.</p>
MEDIDAS ARANCELARIAS	<p>NO</p> <p>Para garantizar:</p> <p>Derechos,</p> <p>Convenios y tratados internacionales,</p> <p>La vida y la salud,</p> <p>La preservación del medio ambiente,</p> <p>Desequilibrios de la balanza comercial,</p> <p>Para evitar: Tráfico ilícito de sustancias estupefacientes</p>

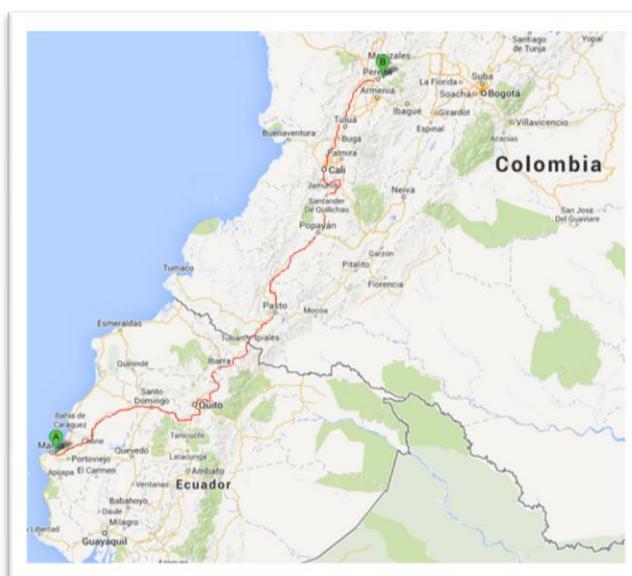
Fuente: COPCI, 2010

Elaboración: Andrea Benavides

3.6.1.3.6 PASOS DE FRONTERA ENTRE ECUADOR Y COLOMBIA

- Paraguachón
- Cúcuta
- Arauca
- San Miguel
- Rumichaca

Gráfico 2: **Pasos de frontera entre Ecuador y Colombia**



Fuente: Ejes De Integración Y Desarrollo – Mapas
Elaborado por: Andrea Benavides

3.6.1.4 Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)

Tabla 14: Perfil de oportunidades y amenazas del medio-POAM:

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS EN EL MEDIO.					
FACTORES SOCIO ECONÓMICOS COLOMBIA	OPORTUNIDAD			AMENAZA	
	AÑO 2013	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Producto interno bruto (PIB)	382,100 MM.	Medio	2		
PIB Per Cápita	USD 7,830	Medio	2		
Crecimiento del PIB	4.3%	Medio	2		
Riesgo País	107 puntos	Medio	2		
Inflación	2.27 %			Bajo	1
Población	48'200,000 (est.)	Alto	3		
Salario	\$ 589.500	Medio	2		
Canasta Básica	2,3% variación	Medio	2		
Tasa de Desempleo	7,8%			Medio	2
		TOTAL	15	TOTAL	3
		PROMEDIO	2,14	PROMEDIO	1,5

FACTORES POLÍTICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Acuerdos Comerciales	Alto	3		
Política económica	Medio	2		

Balanza Comercial	Alto	3		
	TOTAL	8	TOTAL	
	PROMEDIO	2,67	PROMEDIO	

FACTORES GEOGRÁFICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Transporte aéreo y terrestre	Alto	3		
Calidad de las vías			Medio	2
	TOTAL	3	TOTAL	2
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	2

Fuente: Análisis Situacional de Colombia 2013
Elaboración: Andrea Benavides

Al realizar el análisis POAM podemos observar que se desarrolla internacionalmente gracias al incremento de las políticas que han superado varios indicadores donde permite que la inversión extranjera crezca cada día, manteniendo una inflación baja y una gran oportunidad para realizar negocios.

Como podemos mirar en nuestro análisis la economía colombiana tiene crecimiento en el 2013, los indicadores de confianza de los consumidores y los comerciantes confirman la expectativa de un consumo más dinámico en el desarrollo de proyectos de infraestructura que se encuentran en marcha y el mayor avance de las iniciativas regionales con un PIB estimado de 382,100.

El salario mínimo para la población económicamente activa del país es de \$589.500 pesos y se encuentra estable de esta manera los consumidores pueden adquirir quinua en su canasta básica familiar.

Colombia es uno de los países de mayor producción de materias primas y productos terminados, contando con diferentes acuerdos comerciales lo que hace que sea un país en desarrollo económico y comercial con una balanza comercial positiva.

Colombia dispone de puertos, aeropuertos, y pasos fronterizos, en este caso para el desarrollo de esta exportación se utilizará el transporte por vía terrestre ya que beneficia a transportistas de los dos países.

3.6.2 ANÁLISIS DEL MERCADO – PRODUCTO

3.6.2.1 Perfil del Consumidor

En Colombia, la quinua fue utilizada por los Chibchas y otras tribus de la meseta cundiboyacense y se empezó a desplazar hacia la región de las antiguas ruinas de San Agustín en el Huila, quienes tenían relaciones con los pobladores de la Sabana de Bogotá y, ayudaron a su vez, a la dispersión de la quinua hacia el sur del país, al departamento de Nariño y posteriormente al país vecino del Ecuador (Pulgar, 1954).

La quinua al igual que otras especies andinas comestibles, constituyeron en su conjunto un importante componente de la alimentación de los pueblos prehispánicos en las tierras altas de los andes. Su uso fue común en las regiones andinas hasta el primer tercio de este siglo, cuando los países de la zona iniciaron la importación masiva de trigo.

De otra parte, el maíz fue sustituyendo gradualmente a la quinua en los valles interandinos debido al tamaño de los granos, facilidades de la cosecha, uso inmediato en la alimentación y sus propiedades fermentables, marginando a la quinua a zonas con características muy propias de rusticidad, producción y calidades nutritivas (Tapia, 1979).

Consumidores de clase baja, media y alta. Consumidores preocupados por el cuidado de la nutrición y la salud. Consumidores con patologías específicas (celíacos, hipercolesterolémicos).

En el Ecuador la quinua ha persistido entre los campesinos de las provincias de Imbabura, Carchi, Pichincha, Cotopaxi, Latacunga, Ambato, ya que el producto

contiene un alto valor nutricional. Es muy importante conocer las características de este producto, a continuación se detalla una descripción².

QUINUA

Zona de Cultivo altitud sierra ecuatoriana 2000 a 3400 para Tunkahuan, el ciclo de cultivo es de 150-0170 días, siembra Noviembre a febrero con suficiente humedad a la siembra de preferencia en días muy buenos o malos de acuerdo con el calendario lunar.

USO

Alimentación humana directa o balanceados para animales (trucha, tilapia. Pollos, codornices)

VALOR NUTRICIONAL

Mayores Proteínas.- El grano de quinua contiene de 14 a 20 % de proteínas, grasa 5.7 a 11.3% y fibra 2.7 a 4.2%, lo cual es mayor al del trigo de 8.6 % de proteína, grasa 1.5 %, y fibra 1.99. Las proteínas de quinua presentan una proporción de aminoácidos más balanceada que la de los cereales especialmente en lisina, histidina y metionina, lo que le proporciona una alta calidad biológica.

Se define como “proteínas de alta calidad” aquellas originadas en aminoácidos “balanceados”, es decir en alimentos que contienen los aminoácidos básicos completos y especialmente ricos en lisina (que es fundamental para el desarrollo humano), por esta misma razón el maíz, trigo y la avena son considerados “cereales no balanceados”.

Grasas beneficiosas.- En la quinua, la mayoría de sus grasas son grasas Monoinsaturadas y poliinsaturadas, éstas son beneficiosas para el cuerpo cuando se incorporan en la alimentación, ya que, son elementales en la formación de la estructura y en la funcionalidad del sistema nervioso y visual del ser humano, a la vez su consumo disminuye el nivel de colesterol total y el colesterol LDL (colesterol malo) en la sangre.

² Información obtenida de la página web: <http://quinua.com/aio/valor-nutricional-de-la-quinua/>.

Fibra.- La quinua es un alimento rico en fibra que varía su composición dependiendo del tipo de grano, con rangos que van desde los 2.49 y 5.31g/100 gr de materia seca. Se ha demostrado que la fibra dietética disminuye los niveles de colesterol total, LDL-colesterol, presión arterial y actúa como antioxidante. Los antioxidantes nos protegen frente a los radicales libres, causantes de los procesos de envejecimiento y de algunas otras enfermedades.

Minerales.- El grano de la quinua tiene casi todos los minerales en un nivel superior a los cereales, contiene fósforo, calcio, hierro, potasio, magnesio, manganeso, zinc, litio y cobre. Su contenido de **hierro**, que es dos veces más alto que el del trigo, tres veces más alto que el del arroz y llega casi al nivel del fríjol.

Posee 1,5 veces más **calcio** en comparación con el trigo, este mineral es responsable de varias funciones estructurales de huesos y dientes, y participa en la regulación de la transmisión neuromuscular de estímulos químicos y eléctricos, la secreción celular y la coagulación sanguínea. Por esta razón el calcio es un componente esencial de la alimentación. El aporte recomendado de calcio en niños de 4 a 9 años es de 600-700 /día y para adultos va entre 1000 a 1300 mg/día (FAO/WHO, 2001).

Vitaminas.- La quinua contiene vitamina B, C, E, F (tiamina, riboflavina y niacina), compuestos químicos requeridos por el organismo en pequeñas cantidades para realizar el metabolismo, proteger la salud y asegurar el crecimiento de los niños, también están presentes en la formación de hormonas, las células de la sangre, el sistema nervioso y en todo el material genético.

3.6.2.2 Producción Nacional de Quinua en Colombia

La quinua se ha encontrado como cultivo en la modalidad de pequeño agricultor en los departamentos de Nariño, Cauca y el altiplano cundiboyacense. En Nariño, el cultivo se encuentra formado parte de los sistemas de altura, por encima de los 2.500 msnm. Las asociaciones más

frecuentes son con maíz, haba, papa, frijol, chocho, oca y melloco. La quinua no hace parte de un sistema de rotación de cultivos. Los diferentes arreglos dentro de la parcela parecen obedecer a una herencia cultural, especialmente al conocimiento etnobotánica.

El cultivo en la región del Cauca es muy escaso y obedece a pequeñas parcelas, generalmente asociadas con maíz. Se ha identificado solo un genotipo y se siembra principalmente para comercialización más que para consumo.

En Cundinamarca y Boyacá, se trabaja con cuatro variedades introducidas denominadas Rosada de Junín, Blanca de Junín (Perú), Amarilla de Marangani (Perú) y Nariño (Colombia). Esta última se caracteriza por ser de porte bajo (<1.0 m), con contenido de saponina de 40%. La promoción de esta variedad fue básicamente para autoconsumo y para forraje. En algunas áreas más apartadas, en zonas de páramo, se mantiene la tradición de sembrar parcelas mezcladas con quinua, para ser utilizadas en autoconsumo. La mujer juega un papel fundamental en este proceso, ya que es ella la que conoce los diferentes materiales y sus bondades culinarias y nutricionales.

Aunque para mediados de los 80s, las proyecciones para la siembra de quinua en Colombia eran de cerca de 6.000 ha, distribuidas en 500 en zonas de cabildos indígenas, 1.200 en minifundios y más de 4.000 entre medianos agricultores de la zona de Nariño, (Cerón, 1976), actualmente el cultivo no se conoce ampliamente en el país y se encuentra muy localizado en comunidades locales.

3.6.2.3 Potencial de la Quinua en Colombia

Por tratarse de un cultivo de altura, la quinua se ha desarrollado bien entre los 2.200 y los 3.600 msnm, acepta por lo demás precipitaciones entre 600 y 1.200 mm, siendo ideal para Colombia en zonas con promedios de 800 mm anuales. De otra parte presenta buena adaptación a suelos pobres, que corresponden a la zona agrícola andina, 29.9% del total nacional (IGAC, 1989).

Para el caso de cultivos de minifundio, las fases de pos cosecha y procesamiento, se pueden asumir sin mayores inversiones en infraestructura o equipos, pues existe en el país una tecnología rudimentaria, que permite asumir por parte del agricultor, las labores de trillado, venteado y de saponificación de la semilla, especialmente para ser utilizada en autoconsumo. Para cultivos mayores a una hectárea, se hace necesario contar con equipo especializado para el manejo de la pos cosecha del grano (Mendoza, 1993).

En cuanto a la comercialización es posible realizarla en el país tanto del grano, como de la semilla. Actualmente se encuentra en cadenas de supermercados grano proveniente del Ecuador. Hasta hace unos años se vendía en tiendas naturistas como alimento exótico.

Los agricultores que cultivan la quinua actualmente desean continuar en esta actividad, mejorar su procesamiento e involucrarla en mayor proporción en su consumo y salir al mercado con mayor proyección. De otra parte les llama la atención como alternativa en la alimentación de animales domésticos.

Otra ventaja del cultivo de la quinua, es que se cataloga como un cultivo que contribuye a potenciar el uso de los recursos locales, comenzando con la mano de obra familiar, con reducida tendencia al uso de agroquímicos, lo cual favorece el autoconsumo y el fomento de la agricultura orgánica.

La producción de quinua es una actividad atractiva para ser involucrada en los programas de desarrollo rural en zonas marginales de altura. El cultivo de la quinua en Colombia tiene posibilidades al aprovechar cerca de 100.000 ha, de tierras agrícolas de primera clase, introduciendo este cultivo en un sistema de rotación de cultivos y su utilización en la industria de concentrados para alimentación de especies menores (Romero y Corredor, 1995).

Lo anterior se haría viable si se auspician en el país una serie de condiciones como la promoción de su consumo, el fomento del mercado interno, la incorporación de procesos agroindustriales para su mejor aprovechamiento y la exploración de mercados externos para su exportación.

Tabla 15: Producción Nacional de Quinua en Colombia

Año	Área Cosechada (Ha)	Producción (Toneladas)	Rendimiento (Tm / Ha)
2008	536	52091	68,00
2009	765	84439	107.00
2010	840	96506	112.60
2011	957	110230	117.20

Fuente: Scielo.org.co

Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Podemos observar en la tabla que la producción nacional de quinua en Colombia ha ido aumentando en referencia a la siembra por hectáreas, es decir que cada hectárea produce 900 kilos y podemos observar el valor significativo de producción en kilos, observar también el aumento de producción por hectárea del año 2008 al 2011.

3.6.2.4 Importaciones Colombianas de Quinua

De acuerdo a las importaciones que Colombia realiza a otro país sobre el producto que en este caso sería quinua, podemos observar lo siguiente;

Tabla 16: Importaciones de Quinua

Año	Valor (Miles US\$)	Volumen (toneladas)
2008	131,20	2347,69
2009	140,30	1474,20
2010	170,57	1890.70
2011	123.15	1360.37

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

Elaborado: Andrea Benavides (2013)

3.6.2.5 Exportaciones colombianas de Quinua

Las exportaciones de Quinua de Colombia hacia el resto de los países es escasa y su producción es pequeña ya que la mayoría es consumida por las familias de Colombia.

Tabla 17: Exportaciones de Quinua de Colombia

Año	Valor (Miles US\$)	Volumen (toneladas)
2008	113,09	89,28
2009	149,56	96,83
2010	157,45	107,30
2011	185,15	130,67
2012	190,20	147,33

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural
Elaborado: Andrea Benavides (2013)

Podemos observar que no tenemos valores altos en las exportaciones ya que la producción de quinua es muy poca y solo abastece en el Cauca y Cundinamarca pero la producción no es muy alta.

3.6.2.6 Precios en el mercado de destino

Los precios referenciales en el mercado de destino presentan variaciones constantes, aspecto que puede influir directamente en la ejecución del proyecto.

Tabla 18: Precios del Kilo de Quinua

Año	Mercado 1 (\$/Kg)
2011	2,00
2012	2,15
2013	2,40
Mercado 2= Ipiales	

Fuente: Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario.
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

3.6.2.7 Competencia

Realizando un análisis de los principales productores de quinua podemos observar que tenemos Bolivia y Perú, lo que cada uno de ellos exporta a diferentes países.

Tabla 19: Principales países productores Quinua

AÑO	Región	Producción Toneladas
2011	Perú	41190
2011	Bolivia	38257

AÑO	Región	Producción Toneladas
2012	Perú	44210
2012	Bolivia	55556

AÑO	Región	Producción Toneladas
2013	Perú	47658
2013	Bolivia	61182

Fuente: larazon.com

Elaborado: Andrea Benavides (2014)

3.6.2.8 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Ilustración 4: Canal de distribución de Quinua



Fuente: Observación de campo

Elaborado: Andrea Benavides (2014)

El canal de distribución está detallado de la siguiente manera, tenemos productor, exportador, distribuidor o bróker, mercados, tiendas, bodegas, este es el canal que se va a utilizar para exportar el producto desde lugar de origen a destino.

3.6.3 ANÁLISIS SITUACIONAL DEL PAÍS DE ORIGEN (ECUADOR)

3.6.3.1 Factores socio, económicos de Ecuador

3.6.3.1.1 Situación actual de Ecuador respecto a la Quinua

Las políticas económicas son un conjunto de medidas adoptadas por el estado dirigido por el presidente y el Banco Central del Ecuador orientadas a controlar la cantidad de dinero o las condiciones de crédito. Desde los años 70's el Ecuador vivió una economía rica debido al boom petrolero, ya en los 80's Ecuador fue acumulando deudas y los resultados económicos no eran nada favorables.

La economía de Ecuador depende del petróleo y de la agricultura. Ecuador es el primer exportador mundial de banano y además de café, cacao, aceite de palma y caña de azúcar. La industria forestal es también bastante importante: el país produce y exporta madera, tanto dura como blanda (madera de balsa). El sector pesquero es importante, el país ha incrementado las exportaciones desde los años 80 hasta convertirse en el segundo exportador mundial de camarón. Las reservas petrolíferas son considerables y en 1997 se empezó a trabajar en el oleoducto transecuatoriano. En octubre de 1992, Ecuador se retira de la OPEP y en enero de 1996 se unió a la Organización Mundial de Comercio. Los principales socios comerciales de Ecuador son Estados Unidos, Japón, España, Colombia, Alemania, Italia y la República de Corea.

A inicios de 1998 Ecuador pasa por una grave crisis económica, causada por factores externos (desconfianza internacional) e internas (recesión económica). En 1999 incumplió sus obligaciones respecto a los Bonos Brady, convirtiéndose en el primer país en no hacerlo. Desde aquí la migración de ecuatorianos hacia el exterior se incrementó.

En enero del 2002 se anunció el cambio del sistema económico tradicional del sucre al de la dolarización. El comportamiento de la economía presenta cambios radicales a partir de dicho acontecimiento. La economía creció 2.3% en el 2000 y un 5.4% en el 2001, después de una contracción del 7.3% en 1999.

Actualmente la economía ecuatoriana es estable de tal forma que el ente gubernamental trata de recaudar el suficiente dinero para compensar sus ingresos respecto del gasto público, por esta razón los impuestos subieron tanto para la importación de materia prima como para la facturación del producto terminado.

Uno de los resultados más importantes que trajo consigo este nuevo esquema monetario ha sido la racionalización de las tasas de interés. El Ecuador se distingue por ser uno de los países más intervencionistas en su economía y donde la generación de riqueza es una de las más complicadas de Latinoamérica existen diferencias importantes del ingreso donde el 20% de la población más pobre apenas tiene acceso al 4.2% de la riqueza y tiene en propiedad solo el 0.1% de la tierra. (Véase on line en: www.wikipedia.org).

D. Mancheno, J. Oleas, P. Samaniego, (1999) en “Aspectos teóricos y prácticos de la adopción de un sistema de convertibilidad en el Ecuador”, Quito, *Notas Técnicas BCE*, “El Ecuador al igual que los demás países del mundo tuvo repercusiones en su economía luego de darse la crisis mundial del petróleo en el año 2008 ya que los ingresos por petróleo sustentaban el presupuesto del estado que luego de las remesas se constituían en los ingresos más importantes que el país tenía”. (p. 35).

El Ecuador a mediados del año 2009 regreso nuevamente a la OPEP una vez que el precio del petróleo mediáticamente se encuentra estable y que las condiciones se proyectan para América Latina alentadoras en cuanto a la recuperación de la crisis financiera mundial. De otro lado se resalta el crecimiento de la administración pública y de la construcción vinculados a la ejecución en obras de infraestructura y vivienda que contrasta con la

disminución en las industrias de la fabricación de productos de la refinación del petróleo, servicios de intermediación financiera asociado a un menor volumen de crédito y la industria del comercio al por mayor y menor debido a la contracción de las importaciones.

La sociedad ecuatoriana que está ubicada en los andes y la costa del pacífico ha incidido para que tenga una diversidad étnica y cultural donde la excesiva concentración de los recursos productivos y de la riqueza son obstáculos estructurales para el desarrollo social del país, la escasa generación de empleo y los pocos esfuerzos realizados por el estado en sectores sensibles como la educación, la salud, la dotación de infraestructura confabulan para el desarrollo social.

A partir de la crisis económica antes de la aparición del dólar como moneda local generaron fenómenos sociales como la migración que han dejado efectos visibles en la vida de las comunidades especialmente en los sectores medios y más empobrecidos puesto que se han fragilizado las familias y se han generado vacíos de afectividad en la niñez que ha quedado a cargo de parientes y vecinos en la ausencia de padres y madres.

Tabla 20: Principales indicadores socio, económicos de Ecuador

INDICADOR	INDICE	FECHA
PAÍS	ECUADOR	-
CAPITAL	QUITO	-
IDIOMA	ESPAÑOL	-
PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)	134,7 mil millones 129,5 mil millones 120,1 mil millones	Est 2012 Est 2011 Est 2010
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE	USD 8800 USD 8600 USD 8100	Est 2012 Est 2011 Est 2011
TASA DE CRECIMIENTO PIB ANUAL	4% 7,8% 3.3%	Est 2012 Est 2011 Est 2010
RIESGO PAIS	677,PUNTOS	11-04-2013
INFLACIÓN	3,01% 5,3% 4,5%	Abril 2013 Est 2012 Est 2011
POBLACION TOTAL	15,439,42	Est julio 2013
TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACION ANUAL	1412,00%	Est 2012
TASA DE INTERES ANUAL EFECTIVA	28,82%	DICIEMBRE 2012
SALARIO BASICO UNIFICADO	USD 318,00	01-01-2011

CANASTA BASICA FAMILIAR	USD 588,88	2012
TASA DE DESEMPLEO	4,12%	31-12-2012
INDICE DE PRECIO AL CONSUMIDOR MENSULA	0,44%	MARZO 2013
DESEMPLEO NACIONAL TOTAL	4,1%	DICIEMBRE 2012 DICIEMBRE 2011

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice>

Registro Oficial No. 867 (10/01/2013)

Elaborado: Andrea Benavides

3.6.3.1.2 Balanza comercial en millones de dólares importaciones y exportaciones

Ecuador volvió a registrar un índice negativo en la balanza comercial (exportaciones frente a importaciones) entre enero y julio del 2013, después de que en los primeros trimestres del 2011 y 2012 había presentado índices positivos.

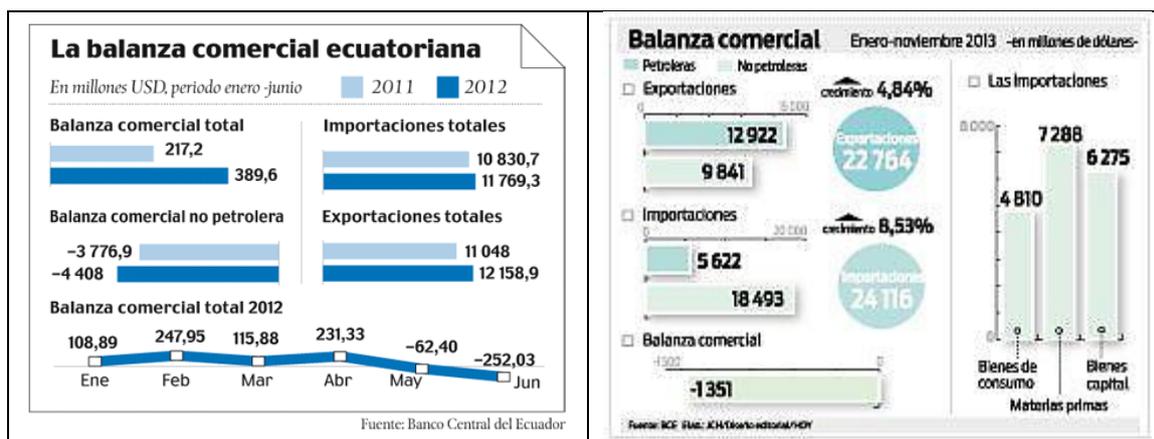
Según datos del Banco Central del Ecuador, en el periodo enero-julio del 2013, la balanza comercial tuvo un déficit que llega a \$ 425,6 millones, resultado que representó una caída de \$ 725,4 millones, si se compara con el saldo comercial del mismo periodo en el año 2012, que resultó positivo en \$ 299,8 millones.

Las cifras del ente señalan que la balanza comercial petrolera, cayó de \$ 5.445,3 millones a \$ 4.770,4, es decir una reducción de 12,4% comparando enero y julio del 2012 con similar periodo del 2013.

El problema de la reducción se registró porque las importaciones de combustibles y lubricantes aumentaron tanto en volumen, 11,9%, como en valor FOB (sin contar flete y aranceles), 12,3%, refiere el Banco.

El déficit de la balanza comercial no petrolera, entre los meses de enero y julio del 2013, registró un incremento del 1%, respecto a los datos obtenidos en el primer semestre del 2012, al pasar de \$ -5.145,5 millones a \$ -5.196,1 millones. En 1,1% es el crecimiento de las exportaciones totales de Ecuador entre enero y julio del 2013, según datos del Banco Central. 6,4% se expandieron las compras al exterior que hizo Ecuador entre enero y julio del 2013 frente a similar periodo del 2012.

Ilustración 5: Balanza Comercial Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador (2013)

3.6.3.1.3 Situación del Ecuador en relación a la producción de Quinua y sector productor

Los ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP); y de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (MRECI), presentaron en febrero, el “Año Internacional de la Quinua 2013”, en Ecuador, en el marco de la sexagésima séptima Asamblea General de Naciones Unidas, efectuada en Nueva York.

El Año Internacional de la Quinua (AIQ) fue propuesto por el gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia, con el apoyo de Argentina, Azerbaiyán, Ecuador, Georgia, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú y Uruguay.

El AIQ fue adoptado por la Conferencia de la FAO en junio de 2011, y aprobado por la Asamblea General de las Naciones Unidas, en diciembre del mismo año. Éste constituye una plataforma que permitirá centrar la atención mundial sobre el papel que desempeña la biodiversidad de la quinua y su valor nutricional, en la seguridad alimentaria y la erradicación de la pobreza, en apoyo de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

Ecuador exporta más de 15 productos de quinua. En 2012, Estados Unidos importó el 56% de la quinua ecuatoriana, por un monto de \$1 200 000, mientras que Alemania compró el 34%, con \$466 mil. El resto se reparte entre Canadá,

España, Italia, En total, el año pasado se vendió quinua al exterior por \$2 500 000. (El AGRO 2013)

Se presentó oficialmente el Consorcio Ecuatoriano de Exportadores de Quinua, que promocionará este producto en mercados internacionales, con el apoyo del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR), a través de 32 oficinas comerciales que funcionan en diversas partes del mundo. Se está trabajando con 2.200 toneladas que representan 1.400 hectáreas de cultivos con más de 15 tipos de productos de Quinua.

Las empresas que conforman el grupo son Urcupac Trading, Cereales Andinos, Fundamyf, Fundación Maquita y Rogete & Franco. Algunas de estas ya exportan harina, pasta, barras energéticas, sopas, entre otros, a Estados Unidos, España, Italia y Alemania. “En el consorcio se apoya la producción y procesamiento de los alimentos, por lo que participan 15.000 socios en Cotopaxi, Chimborazo, Tungurahua, Cañar y Bolívar”. (El AGRO, 2013).

No obstante, el precio de un quintal en el primer trimestre 2014 alcanza un techo superior a los \$100, y una libra en los centros comerciales cuesta entre \$1,50 y \$2,50, precios que vuelven atractiva la siembra, explica el director del MAGAP, Mauricio Terán. “Las metas son ambiciosas. Para el 2 013 se busca producir 1 500 hectáreas; entre 2 014 y 2 015 subir la producción a 2 500 hectáreas. Estas cifras solamente han sido superadas en la provincia de Chimborazo donde existen tres mil hectáreas de estos cultivos”.

Se estima que 250 familias están dedicadas a esta clase de cultivo, entre productores grandes, medianos y pequeños. Solo en las propiedades de tres familias se sobrepasa las 50 hectáreas cultivadas en toda la provincia del Carchi. Las demás cuentan solamente con dos y tres hectáreas.

Una de las preocupaciones constantes es la humedad que provoca altos riesgos durante la cosecha, pero se están tomando las previsiones necesarias para garantizar los procesos de almacenamiento y oxigenación.

El proyecto contempla, además. Un banco de semillas que será el encargado de proveer la semilla certificada.

Datos técnicos aseguran que la media nacional de producción es de 20 quintales por hectárea, pero en el Carchi esa cifra es triplicada, es decir 60 quintales por hectárea o alrededor de tres toneladas. Una hoja de ruta identifica a los beneficiarios de la siembra de noviembre del 2013 en los cantones Espejo, Bolívar y Mira.

Sembrar una hectárea tiene un costo estimado de \$500, sin embargo los productores coinciden que la comercialización ha sido uno de los serios problemas que han debido enfrentar. El Ministerio de Agricultura Acuicultura y Pesca (MAGAP) aclara que la producción será exportada hacia Estados Unidos y Europa, y que está en negociación un convenio con el mercado de China, nación donde hay gran demanda.

El rendimiento por hectárea de la quinua es de entre 30 y 40 quintales. En el país hay un promedio de 2.000 hectáreas de sembríos, pero se espera llegar a las 10.000 en 2015. El Ministerio de Agricultura está impulsando dicho incremento entregando semillas, equipos y herramientas.

La quinua no se direcciona al llamado “mercado de la nostalgia” (migrantes), sino a uno específico que lo considera un producto gourmet. La diferencia de precios lo refleja. Un quintal de quinua tradicional puede costar 140 dólares y un quintal de la orgánica, 160 dólares.

http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/7303/1/17850_1.pdf

3.6.3.1.4 ANALISIS- MERCADO PRODUCTO

3.6.3.1.4.1 Características del Producto

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.

La quinua al poder emplearse como un cereal, es especialmente beneficiosa en la dieta de personas celíacas, ya que no contiene gluten.

Asimismo, por su alto contenido en fibra y su mayor aporte proteico respecto a los cereales, la quinua tiene un bajo índice glucémico, lo que la vuelve ideal para personas con diabetes o que desean adelgazar comiendo sano.

También es de gran ayuda para controlar los niveles de colesterol en sangre, ya que su fibra y sus lípidos insaturados favorecen el perfil lipídico en el organismo.

Por supuesto, la quinua también contribuye a revertir el estreñimiento dado su alto contenido de fibra insoluble, y puede ser de gran utilidad en la dieta de personas vegetarianas, ya que posee una elevada proporción de proteínas y también, es buena fuente de hierro de origen vegetal.

Para el deportista puede ser un alimento muy valioso, semejante a la avena, dada la presencia de buenos minerales, de hidratos complejos y proteínas, como ya hemos mostrado anteriormente.

Claramente la quinua puede emplearse en todo tipo de dietas, es de mucha utilidad y puede ofrecer notables beneficios a la salud del organismo.

3.6.3.1.5 Superficie dedicada a la Producción de Quinua en Monteverde-Carchi

Tabla 21: Producción de quinua en Monteverde – Carchi 2013.

Año	Superficie sembrada (Ha.)	Rendimiento (qq./Ha.)	Producción en qq	Producción en (Tm.)
2013	60	30	1800	90

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Tabla 22: Principales destinos de exportación del Ecuador Partida 10.08.90.00

SubPartida Nandina	Descripción Nandina	País	%
10089000	QUINUA	Estados Unidos	53,00%
		Reino Unido	29,00%
		Alemania	2%
		Francia	6%
		España	2%

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

3.6.3.2 Factores políticos y legales

3.6.3.2.1 Política económica-comercial en el Ecuador

Es importante analizar los factores políticos y legales de un país, para saber la capacidad y los diferentes indicadores que tiene para poder hacer factible un proyecto, saber la capacidad económica que tiene un país y la medida comercial que contenga el mismo.

El estado ecuatoriano que es el regulador de las políticas ha pasado en su historia un sin número de sucesos que han enriquecido la actual situación política de este país. Su gobierno es de origen democrático y como presidente

en este periodo es el Eco. Rafael Correa Delgado quien impulso la asamblea constituyente del 25 de octubre de 2008 en donde por consulta popular el pueblo acepto lo que la asamblea propuso, la moneda oficial es el dólar y el idioma oficial es el español.

Con las políticas sobre impuestos de este gobierno encarece la materia prima y obliga a elevar los precios a fin de compensar el alto costo para su producción

En toda nación existe una constitución o su equivalente, que rige los actos tanto del gobierno en el poder como de las instituciones y de los individuos. Es obvio señalar que tanto la constitución como una gran parte de los locales, regionales y nacionales repercutan de alguna manera sobre un proyecto y por tanto, deben tomarse en cuenta, ya que toda actividad lucrativa se encuentra incorporada a determinado marco jurídico. (Vease on line en: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1380/3/CAPITULO%202.pdf>).

Para intervenir en las actividades económicamente activas de un país es necesaria que se cumpla las reglas establecidas de antemano en dicho sector ya que el desconocimiento de las leyes no exime a nadie de su incumplimiento.

El Ecuador país con un gobierno democrático garantiza mediante la función judicial el cumplimiento del marco legal ya que es un derecho de toda persona natural o jurídica el emprender cualquier actividad económica. Para esto citamos el siguiente artículo de la Constitución 2008:

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

El factor legal para todo negocio u actividad económica es transcendental ya que visualiza el correcto cumplimiento de las normas establecidas en la constitución y por ende en el gobierno nacional permite establecer los lineamientos de trabajo y más aún tener la plena confianza de invertir y estar protegido y amparado por la seguridad jurídica que debe brindar un gobierno.

Según el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones [COPCI] (2010),

Artículo 5, el Estado fomentará “la mejora de la productividad de los actores de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas, para participar en el mercado interno, y, eventualmente, alcanzar economías de escala y niveles de calidad de producción que le permitan internacionalizar su oferta productiva.” (pág. 4)

Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2010) indica que “Es el encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional”. (párr. 1)

Se determina que el Estado a través de sus instituciones busca promover la oferta exportable, generando un valor agregado a los productos obtenidos de los pequeños productores, para que puedan competir en mercados internacionales, este es un aspecto favorable para el proyecto.

Como principal requisito para la exportación de Quinoa, Colombia solicita el certificado fitosanitario el cual es otorgado por AGROCALIDAD, con el tiempo de duración de 2 años.

Documentos que se deben presentar son:

- RUC, Copia de Cédula, Constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica), Croquis de ubicación del establecimiento (exportador – productor).
- Solicitud a la Dirección Ejecutiva de AGROCALIDAD.
- Inspección sanitaria del centro de producción o del establecimiento de procesamiento de productos pecuarios, por un técnico de AGROCALIDAD.
- Comprobante personalizado de pago original por inspección sanitaria, de acuerdo a lo establecido en el tarifario vigente de AGROCALIDAD.
- Si cumple requisitos sanitarios se emite el registro de exportador del producto pecuario.
- Al momento de que la mercancía llega al punto de salida, se emite el certificado de exportación.

Según el Plan Nacional para el Buen Vivir

Objetivo 6.3. Aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales Aumentar productividad real, diversificar la producción y transformar las exportaciones e importaciones, en el mediano y largo plazo, facilitan la inserción estratégica, inteligente y soberana en el mundo. La presente estrategia busca un nuevo concepto de competitividad, que no genere guerras comerciales, endeudamiento excesivo, presión por mantener salarios bajos, desempleo por la rigidez de la movilidad de la mano de obra de labores no-calificadas a tareas especializadas, sino que busque equilibrios más cooperativos y menos de facto, que permitan un proceso de cambio menos traumático en que la estructura económica existente no se debilite y amplíe sus oportunidades no sólo en el mercado exterior –o las exportaciones- sino también en los mercados internos de la economía doméstica.

1.- Requisitos para Exportador.

Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

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/>

 Security Data: <http://www.securitydata.net.ec>

2.- Registrarse en el portal de

ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

Permite al exportador:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

- Afiliarse a Agro calidad para obtener los permisos fitosanitarios
- Afiliarse a Fedexport entidad habilitada para dar certificados de origen.

2.- Los documentos requeridos en la exportación.

Los datos que se consignarán en la Declaración aduanera de Exportación: (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 en el sistema ECUAPASS son:

- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Carta Porte Internacional.
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el producto lo necesita).
- ✓ Certificado de Origen electrónico
- ✓ Certificados de calidad / País Importador
- ✓ Certificados Sanitarios / País Importador

Una vez realizado el envío electrónico el sistema genera 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.

Una vez generado la DAE el sistema le genera el canal de aforo:

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

Los documentos que se ingresan al sistema:

- Legales y auténticos
- No deben tener ningún error
- Deben estar legibles

Tabla 23: Ficha Técnica del QUINUA

Definición de Producto	
	<p>PARTIDA ARANCELARIA: 10.08.90.10</p> <p>PRODUCTO: QUINUA (CHENOPODIUM QUINOA) VARIEDADES: Quinoa valles secos, antiplano, solares, nivel del mar, zona agroecológica</p>
Valor Nutricional (aproximado por cada 100g de porción comestible)	
Calcio: 148,7	Zinc 4,4
Hierro: 13,2	
Magnesio: 249,6	
Fosforo: 383,7	
Características Organolépticas	
<p>La quinua es una planta herbácea originaria de la América Andina, lugar donde se encuentran la mayor cantidad de variedades y se cultiva desde épocas preincaicas. Alcanza un tamaño de 0.5 a 2m de altura, posee un tallo recto o ramificado y su color es variable; las semillas, que constituyen la parte de mayor valor alimenticio, son pequeños gránulos con diámetros de entre 1.8 y 2.2 mm, de color variado: los hay de color blanco, café, amarillas, rosadas, grises, rojas y negras. Los rendimientos promedios obtenidos están entre los 1,500 a 2,000 kg. /ha.</p>	
Categorías comerciales	
Extra (Premium); Primera (estándar).	
Presentación	
Bolsas de polipropileno laminado de 50 kg (o de pedidos de clientes).	
Etiquetado	
Condiciones Óptimas de Transporte	
Transporte terrestre	
Uso Previsto	
Se utiliza esencialmente como alimento para consumo humano: Sopas, cremas, guisos, postres, panadería y bebidas. Existen diferentes formas de consumo de este producto como grano, hojuela, harina y algunos productos derivados como pastas, cereales preparados y barras de chocolate.	

Fuente: Ficha Técnica de Producto. Quinoa

Elaborado: Andrea Benavides (2014)

3.6.3.2.2 Balanza Comercial Ecuador

En Enero de 2009, la balanza comercial total del Ecuador registró un déficit de \$496,8 millones, según cifras publicadas por el *Banco Central del Ecuador* (BCE).

Por exportaciones al país ingresaron \$825,7 millones en el primer mes de 2009, pero salieron \$1 322, 5 millones por importaciones. En enero de 2008, en

cambio, la balanza comercial anotó un saldo positivo de \$298,4 millones pues el país exportó \$1 574,3 millones e importó \$1 275,1 millones. Respecto al año pasado, las exportaciones totales cayeron en un 47,55%. Asimismo, la balanza comercial petrolera se redujo un 86,78% el primer mes de 2009 al bajar a \$111,8 millones, desde \$845,7 millones reportados en igual período del año pasado. La balanza comercial no petrolera también muestra cifras negativas. Su déficit aumentó en un 11,21%. De \$547,31 pasó a \$608,6 millones.

Según el BCE, la evolución de las exportaciones totales se explica en mayor medida por una disminución de 67,85% en el valor de las exportaciones petroleras, al pasar de \$1050,1 millones en enero de 2008 a \$337,6 millones, en el mismo mes de 2009. Las exportaciones no petroleras sumaron \$488 millones, valor inferior en 6,88% al registrado en enero de 2008 que fue de \$524,1 millones. "Este resultado se explica por la caída en los precios (4,64%) y volúmenes (2,35%) de los productos vendidos al exterior", señala el informe del organismo.

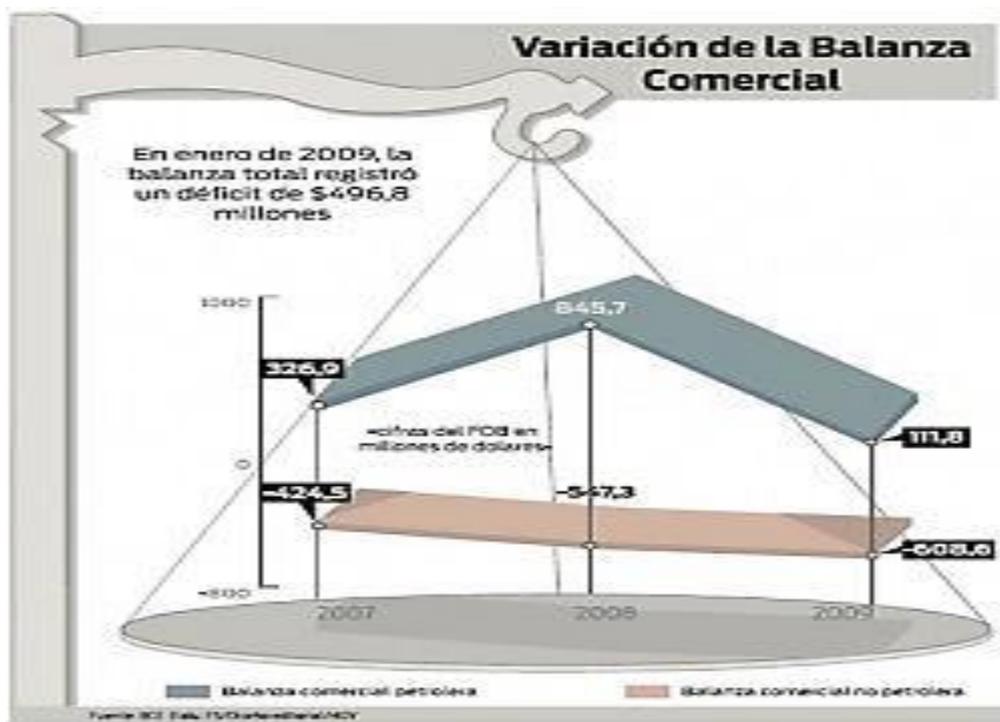
Se indica también que el incremento de las importaciones en 8,34% responde a un mayor nivel en los volúmenes de los productos que se compraron en el exterior en 7,85%, en los que se destacan los combustibles y lubricantes con el 95,98%, "toda vez que los precios experimentaron un incremento inferior de 0,45%", sostiene el documento.

Pero, si bien el aumento del volumen total frente al precio unitario es mayor, el comportamiento de estos parámetros es distinto de acuerdo a la clasificación económica de los productos por uso o destino económico, según el *Banco Central*. Por ejemplo, el país importó una menor cantidad de materias primas en un 25,31% a precios unitarios, los cuales han variado 21,98% durante el último año.

Lo mismo ocurre con los bienes de capital, cuyas importaciones en volumen fueron similares en un 0,07% durante enero y 2008 y el mismo mes de 2009. No obstante los precios se incrementaron en alrededor de un 23%. En el período de estudio, las importaciones en valor estuvieron lideradas por las

materias primas en 30.67%, seguidas por bienes de capital en 28.82%, bienes de consumo en 23.23%, combustibles y Lubricantes en 17.07%, y productos diversos en 0,20%.

Ilustración 6: Variación de la balanza Comercial



Fuente: PROECUADOR (2013)

3.6.4 FODA

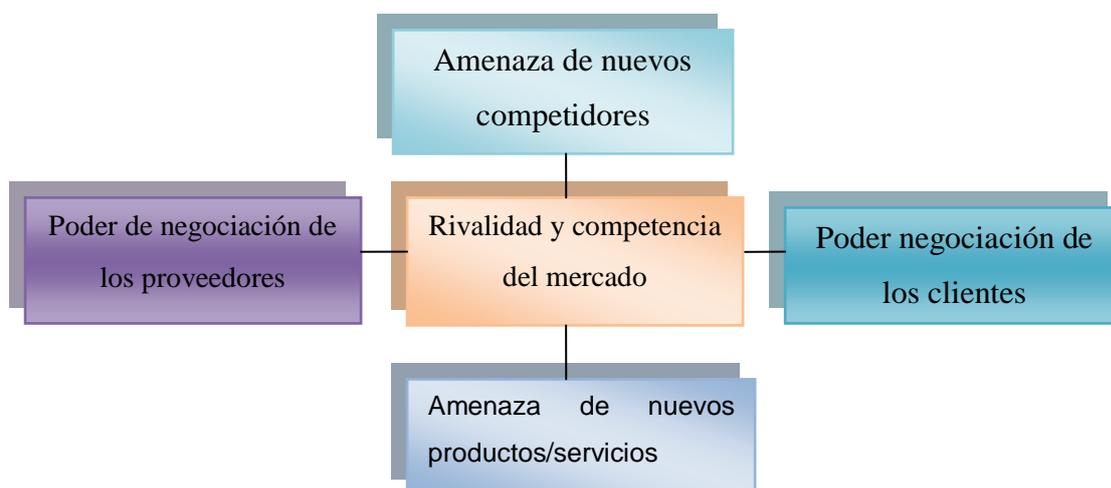
3.6.4.1 ANALISIS FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Condiciones agroecológicas para la producción de quinua. ✚ Quinua de alta calidad. ✚ Disponibilidad de medios de transporte y vías de comunicación. ✚ Conocimiento de los agricultores, tecnología, capital, mano de obra calificada, superficie disponible. 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Limitación de financiamiento. ✚ Alta dispersión y fragmentación de la oferta productiva y reducida oferta exportable. ✚ Parciales acciones de capacitación y transferencia de tecnología. ✚ Limitación en la parte empresarial y exportadora.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Acuerdos comerciales internacionales, políticas y normas para desarrollar las exportaciones. ✚ Crecimiento de la demanda internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Cambio climático. ✚ Disminución del precio diferencial entre el producto orgánico y convencional. ✚ Preferencias de compradores internacionales por quinua de calidad alimenticia.

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

3.6.4.2 FUERZAS DE PORTER



Fuente: Expertos Bussines
Elaborado: Andrea Benavides

Poder de negociación de los clientes.

El ingreso de Quinoa al mercado colombiano no será tan complejo ya que los consumidores tienen conocimiento del producto y los beneficios que brinda el mismo, lo importante es lograr que los clientes adquieran el producto a través de una excelente presentación y principalmente la calidad que contenga el producto.

Poder de negociación con los proveedores

En cuanto a la comercialización de Quinoa se necesitara varios proveedores, principalmente a los productores de Montufar-Monteverde los mismos que tienen conocimiento de donde obtener los insumos para la siembra a bajo costo y obtener un producto de calidad, y finalmente llegar a un precio de venta aceptable para las dos partes (Productor-Exportador)

Amenaza de los nuevos competidores

Para el ingreso de nuestro producto al nuevo mercado los costos son altos ya que principalmente debemos tener una inversión para cubrir las necesidades que sugiera esta actividad, y colaborarles a los productores para que puedan competir en el mercado extranjero.

Actualmente en nuestro país tenemos algunas instituciones que facilitan créditos a bajo interés destinados principalmente a nuestros productores donde les permite mejorar su actividad agrícola.

Amenaza de nuevos productos

La quinua es el único cereal que además de estabilizar los niveles de grasas en el cuerpo humano, es capaz de reemplazar, en situación de emergencia, a la leche materna además de eso la quinua es el alimento que posee las proteínas completas, es decir 21 aminoácidos y entre los más conocidos está la lisina, tirosina, metionina y streptofama, y lo interesante es que se presentan en cantidades adecuadas y aptas para el consumo humano.

Rivalidad entre los competidores existente

- INAGROFA SCC
- CAMARI
- LA PRADERA S.A.
- DON VICHO S.A.
- ALIMENTOS VITALES S.A.
- MASCORONA
- INAQUINUA
- URCUPAC,
- MAQUITA CUSHUNCHIC
- ROGETORE Y FRANCO
- CEREALES ANDINOS
- FUNDAMYF

OFERTA EXPORTABLE

Proveedores del sector (industria)

Son las personas más importantes de este proyecto por lo cual necesitamos saber quiénes serán las personas proveedores, almacenes agrícolas, agricultores del producto, transportista.

Superficie, producción a nivel local (Áreas de Cultivo)

Con respecto a la producción que tiene el Ecuador se centra específicamente en las provincias o áreas de Carchi, Imbabura pichincha, Cotopaxi, Chimborazo y Loja.

Tabla 24: Quinua: Superficie, Producción y Rendimiento a nivel Nacional y Provincial

Año 2012

	Superficie sembrada (Ha.)	Superficie cosechada (Ha.)	Cantidad Cosechada Tm	Cantidad vendida en Tm	Rendimiento
Total Nacional	1603	1093	370	345	4.41
Carchi	1200	700	226	226	1.36
Imbabura	42	18	3	0	0.52
Cotopaxi	11	45	5	4	0.08
Chimborazo	346	330	134	113	0.39
Tungurahua	4	4	2	2	2.06

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Cantidad ofrecida y unidad de medida

Para establecer la cantidad ofertada se realizó el cálculo en base a las hectáreas de producción de quinua en las diferentes provincias pero tomamos como dato de toda nuestra investigación es la provincia del Carchi, cuantas hectáreas se encuentran sembradas.

Tabla 25: Cuadro. Producción de Quinua en Montufar-Monteverde

Año	Superficie sembrada (Ha.)	Rendimiento (qq./Ha.)	Producción en qq	Producción en (Tm.)	Producción destinada a Exportación TN. (40%)	Envíos bimensuales
2014	60	30	1800	90	36	2

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Se toma el 40% para la exportación de Quinua ya que el 60% es para la producción local.

3.6.5 PROYECCIONES DEL ESTUDIO

Tabla 26: Producción de Quinoa en Monteverde-Montufar

Año	Superficie sembrada (Ha.)	Rendimiento (qq./Ha.)	Producción en qq	Producción en (Tn.)	Producción destinada a Exportación TN. (40%)	Envíos bimensuales
2014	60	30	1800	90	36	2
Proyección						
2015	63	30	1890	95	38	2
2016	65	30	1950	98	39	2
2017	67	30	2010	101	40	2
2018	68	30	2040	102	41	2
2019	70	30	2100	105	42	2

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Tabla 27: Precio de Quinoa

Año	Pesos (\$/Kg)	USD (\$/qq)
2011	2,00	
2012	2,15	
2013	2,40	
Proyección		
2014	2,58	129
2015	2,78	139
2016	2,98	149
2017	3,18	159
2018	3,38	169
2019	3,58	179

Fuente: Investigación de campo
Elaborado Andrea Benavides

Tabla 28: Demanda Insatisfecha

Año	P. N.	M.	X.	CNA.	Población	Consumo Per cápita Anual		Déficit	Población Ipiales 45% consumo	Déficit Total Kg	Demanda Insatisfecha Tn.	Cobertura del proyecto				
	Tn.	Tn.	Tn.	Tn.		Real Kg.	Recom. Kg.	Kg.				Kg.	Tn.	Kg.	Tn.	%
																Cobert.
2008	521	2.348	89	2.779	44.451.147	0,06	4	3,94	51.574							
2009	844	1.474	97	2.222	44.978.832	0,05	4	3,95	52.867							
2010	965	1.891	107	2.748	45.509.584	0,06	4	3,94	54.176							
2011	1.102	1.360	131	2.332	46.035.536	0,05	4	3,95	55.503							
2012	1.194	1.291	147	2.338	46.563.101	0,05	4	3,95	56.851							
2013	1.269	1.185	143	2.310	47.090.666	0,05	4	3,95	58.151							
2014	1.332	1.094	149	2.278	47.618.231	0,05	4	3,95	59.470	235.036	235	36.000	36	15%		
2015	1.387	1.016	153	2.250	48.145.796	0,05	4	3,95	60.789	240.316	240	37.800	38	16%		
2016	1.436	947	157	2.225	48.673.361	0,05	4	3,95	62.108	245.593	246	39.000	39	16%		
2017	1.479	885	161	2.203	49.200.926	0,04	4	3,96	63.427	250.869	251	40.200	40	16%		
2018	1.518	830	164	2.184	49.728.931	0,04	4	3,96	64.746	256.142	256	40.800	41	16%		
2019	1.554	779	167	2.165	50.256.408	0,04	4	3,96	66.065	261.414	261	42.000	42	16%		

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andrea Benavides (2014)

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De acuerdo al proyecto realizado indicamos las siguientes conclusiones que se ha obtenido de acuerdo al estudio del mercado meta.

CONCLUSIONES

- La variedad a explotar es de alto rendimiento y calidad alimentaria; complementando con eficientes prácticas agrícolas para ser competitivo en el mercado.
- La exportación de quinua hacia el mercado Ipialeño es muy positiva ya que la población colombiana consume quinua por su alto valor nutritivo.
- Por medio del presente proyecto se incentiva a la producción y exportación de Quinua, y de esta manera también se dará un valor positivo a la balanza comercial de nuestro país.
- Se concluye que el proyecto Comercialización de Quinua en el Ecuador es una alternativa factible de inversión, en vista de que al realizar el análisis correspondiente se prevé que los ingresos futuros del negocio supere los rendimientos requeridos para la inversión.
- El Ecuador tiene acuerdos binacionales uno de los acuerdos es las preferencias arancelarias es decir beneficia a la exoneración de los aranceles de importación pero con la presentación del documento el Certificado de Origen.
- Los consumidores en Colombia eligen los productos saludables y nutritivos para su salud.
- Es importante que el producto cumpla con todos los requisitos que requiere el país de destino.

RECOMENDACIONES

Realizando el análisis en el presente proyecto de la comercialización de quinua a Colombia y para mejorar la comercialización de este sector en mercado internacional se dan las siguientes recomendaciones:

- Los procesos de producción deben ser eficientes, competitividad del producto en el mercado y la confiabilidad los productores o agricultores. Este debe ser el punto principal sobre el que debe desarrollar las estrategias si se pretende mejorar la condición de la asociación, la aplicación de sistemas de calidad desde el productor a través de buenas prácticas agrícolas en la producción y en la cosecha.
- Finalmente generar una información detallada sobre el mercado nacional de quinua que permite al productor y asociación a reorientar su producción actual en función a las exigencias y tendencias del mercado internacional
- Buscar apoyo al gobierno para que se realice capacitaciones y transferencia tecnológica de los diferentes productos agrícolas, productor-exportador ya que otros países gozan de tecnología lo cual mediante esto han logrado una mejor ubicación para los productos agrícolas
- Establecer alianzas estratégicas entre los diferentes productores con el único fin de mantener una oferta exportable positiva que permita satisfacer la demanda.
- Las instituciones que emitan los diferentes permisos para ingresar el producto al país destino deben ser más eficientes y entregar a tiempo los documentos sin complicarle al exportador en lo mínimo.

V. PROPUESTA

5.1. TEMA DE LA PROPUESTA

Estudio de factibilidad para la comercialización de quinua a la ciudad de Ipiales desde la provincia del Carchi.

5.1.1 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Esta investigación identifica la situación actual de los productores de quinua en la provincia del Carchi y la demanda existente en Ipiales, Nariño – Colombia, con el propósito de establecer los requerimientos técnicos del proceso logístico y recursos necesarios para su comercialización internacional.

Hay que identificar los requisitos mínimos exigidos por el (SENAE) Servicio Nacional de Aduana en Ecuador así como de la (DIAN) Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia, el nivel de consumo estimados en la ciudad de Ipiales y la oferta exportable disponible para esos consumidores para evaluar de la misma manera si existe viabilidad financiera para decidir si se acepta o rechaza el proyecto.

De acuerdo a la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [FAO] el año 2013 fue declarado como el Año Internacional de la Quinua (AIQ) “en reconocimiento a los pueblos andinos que han mantenido, controlado, protegido y preservado la quinua como alimento para generaciones presentes y futuras gracias a sus conocimientos tradicionales y prácticas de vida en armonía con la madre tierra y la naturaleza”. (FAO, 2013, párr. 1), en tal sentido, este proyecto busca insertarse en el objetivo de la AIQ por medio de la producción y distribución de un producto con valor nutricional, que impulse la seguridad alimentaria y nutricional, considerado además dentro de los convenios internacionales y los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

5.1.2 JUSTIFICACIÓN

Gracias al desarrollo de esta investigación se logró aplicar los conocimientos técnicos, emprendimiento e iniciativa para relacionar la información obtenida y desarrollar procesos y estrategias para mejorar la situación de los productores de quinua de la provincia del Carchi, si ellos toman la decisión de emprender dicho proyecto, beneficiando directa e indirectamente a una población mayoritaria que puede mejorar sus niveles de ingreso y condiciones de vida, manteniendo al mismo tiempo una actividad sustentable y sostenible.

La información cuantitativa de producción, consumidores, costos logísticos, entre otros, permitió desarrollar herramientas financieras sencillas que proyectadas en el tiempo sirven como elemento para decidir en función de indicadores de rentabilidad en favor de los involucrados.

5.2 OBJETIVOS

5.2.1 Objetivo General

Estudio de factibilidad para la comercialización de quinua a la ciudad de Ipiales desde la provincia del Carchi.

5.2.2 Objetivos Específicos

- ✓ Determinar los requerimientos técnicos necesarios para comercializar quinua a Ipiales Colombia.
- ✓ Definir el proceso de distribución de quinua para su comercialización desde la provincia del Carchi.
- ✓ Determinar la factibilidad económica de comercializar quinua a Ipiales Colombia, desde el cantón Montufar.

5.3 ESTUDIO TÉCNICO

5.3.1 Localización de la Empresa

El proyecto se localiza en Monteverde - Carchi, donde actualmente se realiza la producción de quinua y la oficina comercial en Tulcán que facilite la negociación y distribución internacional.

5.3.1.1 Macro Localización

El proyecto de producción se localiza en Ecuador, su capital Quito, limita al Norte con Colombia, al Sur y al Este con Perú y al Oeste con el Océano Pacífico.

Ilustración 7: MACROLOCALIZACIÓN

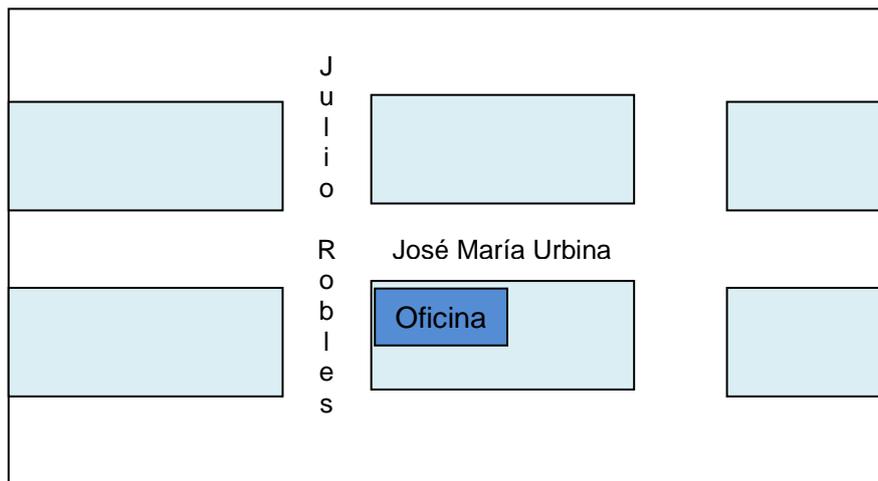


Fuente: Google Maps - ©20

5.3.1.2 Micro Localización

El proyecto se ubica en Cantón Tulcán, provincia del Carchi, ciudadela Kennedy, Av. José María Urbina y Julio Robles; lugar escogido porque dispone de las condiciones adecuadas para establecer la oficina comercial desde la que se realizará las negociaciones respectivas.

Ilustración 8: MICRO LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA



Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Par elegir la ubicación de la oficina comercial se aplicó como metodología la ponderación por puntos.

Ponderación por puntos

P = Ponderación

Pr = Promedio

Cf = Calificación

Tabla 29: Ponderación por puntos

Factor / Zona	P	Zona Norte		Zona Centro		Zona Sur	
		Cf	Pr	Cf	Pr	Cf	Pr
Factores relevantes	%						
Costo del arriendo	35	7	2,45	6	2,1	10	3,5
Cercanía al Mercado	30	9	3,15	8	2,8	7	2,45
Vías de comunicación	20	8	2,8	8	2,8	8	2,8
Servicios básicos	15	8	2,8	8	2,8	8	2,8
TOTAL	100		11,2		10,5		11,55

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

De acuerdo al proceso usado para evaluar la mejor ubicación de la oficina comercial se determina que la zona sur Av. José María Urbina y Julio Robles, de la ciudadela Kennedy, es la más adecuada porque cumple con todos los requerimientos para su operatividad, cercanía al cliente en Ipiales y costo de arriendo más barato.

5.3.2 Tamaño de la Empresa

El primer paso en este estudio es determinar el tamaño adecuado para el proyecto en base a la capacidad productiva de los productores de quinua del cantón Montúfar.

Tabla No. 38: Tamaño de la Empresa

Año	Demanda Insatisfecha Tn	Oferta del proyecto	
		Kilogramos	Tn
2014	235	36.000	36
2015	240	37.800	38
2016	246	39.000	39
2017	251	40.200	40
2018	256	40.800	41

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

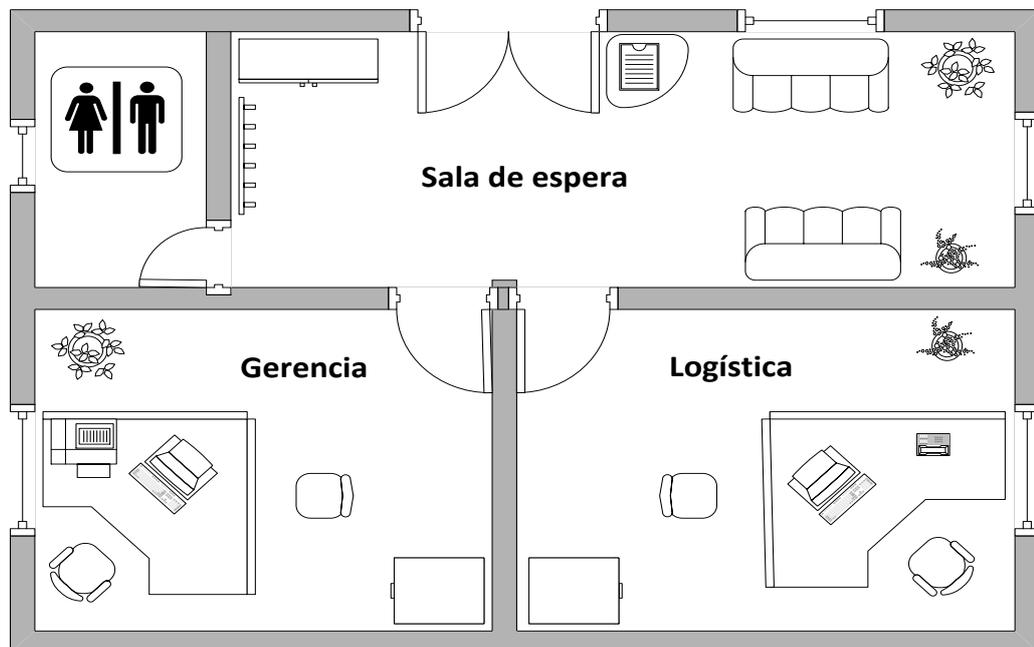
Los productores establecen que pueden destinar un 40% de su producción actual para distribuirlo al mercado de Ipiales.

5.3.3 Requerimiento de espacio físico

El proceso de distribución se lo realizará desde Monteverde zona rural de Montúfar hasta Ipiales Colombia, para lo cual no se requiere establecer una planta de procesamiento, solo es necesaria una oficina comercial que concentre las operaciones de contacto y negociación con los clientes, estará ubicada en la Cda. Kenedy, Av. José María Urbina y Julio Robles, en la ciudad de Tulcán.

El espacio total requerido del proyecto es de 240 m², distribuido en 4 áreas.

Ilustración 9: Distribución de la oficina de comercialización



Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

5.3.4 Presupuesto de activos fijos

Tabla 30: Activos Fijos

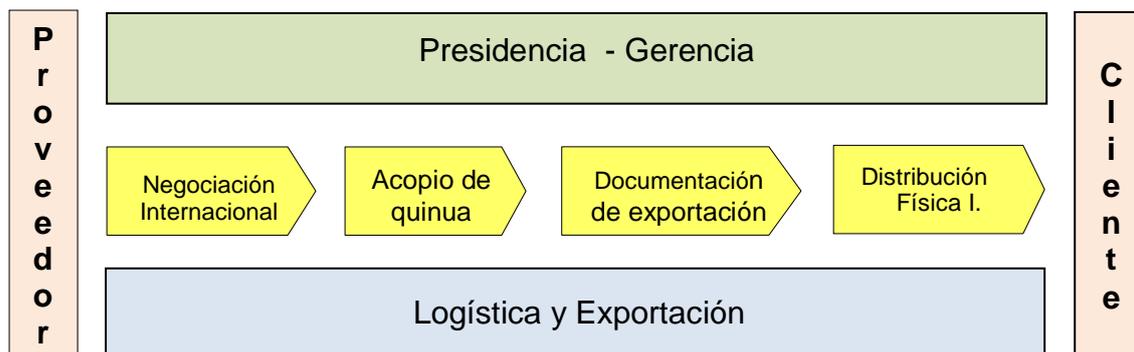
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Muebles y Enseres			3.560
Estación de trabajo gerencial	1	350,00	350
Sillón ejecutivo	2	250,00	500
Sillas	2	80,00	160
Estación de trabajo	1	250,00	250
Archivadores	2	300,00	600
Estantería metálica	1	350,00	350
Teléfono	1	200,00	200
Fax	1	350,00	350
Calculadoras	2	150,00	300
Sillones	2	250,00	500
Equipo de Computo			2.200
Computadoras	2	900,00	1.800
Impresora	1	400,00	400
Total Activos Fijos			5.760

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

5.3.5 Ingeniería del proyecto

5.3.5.1 Cadena de Valor

Ilustración 10: Cadena de Valor para la exportación de Quinua



Fuente: Fundamentos ISO 9000
Elaborado: Andrea Benavides

	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	Código:	NI-001	
		Versión:	001	
		Páginas:	1-1	
Responsable:	Gerente			
Objetivo:	Realizar la negociación internacional con el cliente de Ipiales			
Alcance:	Contacto con el cliente y elaboración del contrato de compra venta			
Responsable	1. DETALLE	Documento		
Gerente	1. Búsqueda de clientes potenciales	Internet		
Gerente	2. Contactarse con el cliente	Correo electrónico		
Gerente, A. X	3. Pre-negociación, demostración del producto.	Correo electrónico		
Gerente	4. Negociación de la propuesta	Teléfono		
Gerente, A. X	5. Acuerdo (cantidad, incoterm, precio)	Teléfono		
Auxiliar "X"	6. Elaboración y firma de contrato	Correo		
Gerente, cliente	7. Seguimiento de la venta	Teléfono		
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Búsqueda[Búsqueda de cliente] Búsqueda --> Contacto[Contacto con cliente] Contacto --> Propuesta[Propuesta] Propuesta --> Acepta{Acepta} Acepta -- No --> Contacto Acepta -- Si --> Negociación[Negociación] Negociación --> Contrato[Contrato] Contrato --> Fin([Fin]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Eficacia	Ventas realizadas / clientes contactados	90%	Mensual	Gerente
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Gerente Auxiliar "X"	Muebles, equipo de computación, papelería	Ninguno		
REVISADO	APROBADO	FECHA		
Gerente	Presidente	20/01/2014		

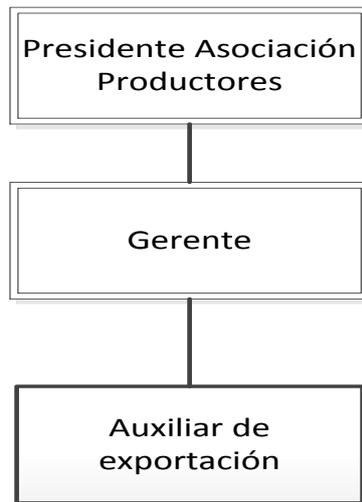
	ACOPIO DE QUINUA	Código:	A-001	
		Versión:	001	
		Páginas:	1-1	
Responsable:	Presidente y auxiliar de exportación			
Objetivo:	Preparar el producto para envío a Ipiales			
Alcance:	Recolectar la quinua desde los productores y lista para la distribución internacional			
Responsable	1. DETALLE	Documento		
Aux. L, Presidente	1. Establecer contacto con productores de quinua	Teléfono		
Auxiliar X	2. Realizar pedido de la cantidad requerida	Correo electrónico		
Aux. L, Presidente	3. Verificar cumplimiento de pedido y empaque	Teléfono		
Auxiliar X	4. Elaboración de factura comercial	Orden de pedido		
Auxiliar X	5. Pago a productores	Transferencia		
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Contacto[Contacto con productores] Contacto --> Realizar[Realizar pedido] Realizar --> Verificar{Verificar pedido y empaque} Verificar -- No --> Realizar Verificar -- Si --> Factura[Elaborar factura] Factura --> Transferencia[Realizar transferencia] Transferencia --> Fin([Fin]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Pedidos cumplidos	Toneladas recolectadas / Toneladas enviados	100%	Mensual	Gerente
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Auxiliar de exportación	Muebles, equipo de computación, papelería	Ninguno		
REVISADO	APROBADO	FECHA		
Gerente	Presidente	20/01/2014		

DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN		Código:	DE-001	
		Versión:	001	
		Páginas:	1-1	
Responsable:	Auxiliar de exportación			
Objetivo:	Obtener documentos de exportación			
Alcance:	Salida definitiva de las mercancías del territorio aduanero ecuatoriano			
Responsable	1. DETALLE	Documento		
Aux. export	1. Elaborar factura comercial	Factura comercial		
Aux. export	2. Obtener certificado de origen y fitosanitario	Certificado de origen		
Aux. export	3. Contactar al agente de aduana	Certificado Fitosanitario		
Aux. export	4. Contactar la empresa de transporte	Correo, Teléfono		
Aux. export	5. Contactar al banco para realizar del giro directo	Teléfono		
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> A[Elaborar factura comercial] A --> B[Obtener certificado de origen, fitosanitario] B --> C{Documentos listos} C -- No --> B C -- Si --> D[Contactar agente de aduana Contactar empresa de transporte Contactar banco] D --> E[Presentación en aduana] E --> Fin([Fin]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Documentos	Obtención de documentos requeridos	1 día	Mensual	Auxiliar de exportación
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Auxiliar de exportación	Equipo de computación, papelería	Ninguno		
REVISADO	APROBADO	FECHA		
Gerente	Presidente	20/01/2014		

	DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	Código:	DFI-001	
		Versión:	001	
		Páginas:	1-1	
Responsable:	Auxiliar de exportación			
Objetivo:	Realizar la distribución física internacional			
Alcance:	Enviar la mercancía desde Ecuador hasta Ipiales Colombia			
Responsable	1. DETALLE	Documento		
Aux. export	1. Supervisa manipulación y embarque de mercancía	Factura Comercial		
Aux. export	2. Transporte interno	Manifiesto de carga		
Aux. export	3. Coordinar con agente el trámite de exportación	D.A.E.		
Aux. export	4. Transporte internacional Tulcán - Ipiales	Carta porte internacional		
Aux. export	5. Manipulación y desembarque de mercancía en Ipiales			
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD subgraph Ecuador Inicio([Inicio]) --> M1[Manipulación y embarque] M1 --> T1[Transporte interno] T1 --> D1{Despacho en Aduana} D1 -- No --> T1 end subgraph DFI[D.F.I.] T2[Transporte internacional] end subgraph Ipiales M2[Manipulación y desembarque] Fin([Fin]) end D1 -- Si --> T2 T2 --> M2 M2 --> Fin </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Despacho	Tiempo empleado en despachos realizados	1 día	Mensual	Auxiliar de exportación
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Auxiliar de exportación	Equipo de computación, papelería	Ninguno		
REVISADO	APROBADO	FECHA		
Gerente	Presidente	20/01/2014		

5.3.6 Organización

Ilustración 11: Organigrama Funcional



Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

- a. **Gerente:** Está a cargo de la dirección de la comercialización de quinua a Ipiales Colombia, dirigiendo al personal a su cargo y cumpliendo los objetivos encargados por el directorio.
- b. **Auxiliar de Exportación:** Es responsable del proceso de exportación que incluye: documentación, trámite, logística necesaria para llevar la mercancía desde el origen al lugar acordado.

5.4 PROCESO LOGÍSTICO

Corresponde al proceso de traslado de la quinua desde Montufar hasta Ipiales Colombia, cumpliendo las formalidades legales pertinentes.

Incluye dentro de este proceso lo siguiente:

- Procesos en el país de origen
- Procesos de tránsito internacional

5.4.1 Datos del Embarque

Para la comercialización de quinua es necesario identificar el producto, la partida arancelaria, la unidad comercial, el valor comercial, tanto en el país del exportador como en el país de destino.

Tabla 31: INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:	
Nombre técnico o comercial del producto	Quinua (Chenopodium Quinua)
Posición arancelaria en el país exportador	10.08.90.10
Posición arancelaria en el país importador	10.08.90
Unidad comercial de venta	Sacos
Moneda de transacción.	USD
Valor ex-work de la unidad comercial.	115,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Los datos descritos del embarque corresponden a dos envíos en el año en septiembre a noviembre, debido a que la producción es cíclica y por el tema de la lluvia solo se puede obtener una cosecha al año.

Tabla 32: INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	San Gabriel (Monteverde) Montúfar
País de destino	Colombia
Ciudad de punto de destino	Ipiales
Nº de unidades comerciales por embarque	360
Valor inicial del embarque (EXW)	41.400
Tipo de embalaje	Sacos de polipropileno
tipo de unidad de carga	Vehículos carabanados
Nº total de embalajes	360
Nº total de unidades de carga	2

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Se identificó forma de pago, tipo de cambio, tasa de interés en Ecuador y Colombia que influyen en la realización del proyecto.

Tabla 33: INFORMACIÓN ADICIONAL

INFORMACION ADICIONAL	
Termino de negociación	FCA
Forma de pago	Giro Directo
Plazo	X
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	2%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	8,00%
Tasa promedio de inflación anual Ecuador	2,70%
Inflación anual país de destino	3,00%

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

5.4.2 Estimación de ventas

Tabla 34: PROYECCIÓN DE VENTAS

Proyección de Ventas	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Oferta exportable (Kg)	36.000	37.800	39.000	40.200	40.800	42.000
Demanda insatisfecha (Kg)	235.036	240.316	245.593	250.869	256.142	261.414
% cobertura demanda	15%	16%	16%	16%	16%	16%
Frecuencia de envío	Bimensual	Bimensual	Bimensual	Bimensual	Bimensual	Bimensual
Número de envíos al año	2	2	2	2	2	2
Tamaño embarque (Kg)	18.000	18.900	19.500	20.100	20.400	21.000
Nº de empaques	360	378	390	402	408	420
Nº de Vehículo (GH, 12 Tn, 250 qq)	1	1	1	1	1	1
Nº de Vehículo (FC, 7 Tn, 150 qq)	1	1	1	1	1	1
Estimación ventas por envío (sacos)	360	378	390	400	400	400
Estimación de ventas según empaques al año	720	756	780	800	800	800

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

El número de vehículos a utilizar en los envíos en los años futuros corresponde a un camión de 12 Toneladas, tipo GH, con capacidad de 250 sacos y un camión de 7 Tn, tipo FC, con capacidad de 150 sacos.

El empaque idóneo para comercializar quinua es el saco de polipropileno que cumplen con la normativa del mercado de Ipiales y contendrá 50 kilogramos, el producto se recibe empacado y listo para la venta.

5.4.3 Documentación

Para cumplir con el proceso de exportación en aduana se debe de obtener los siguientes documentos;

Tabla 35: DOCUMENTACIÓN

<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Costo unitario USD</i>	<i>Cantidad</i>	<i>RR.HH.</i>	<i>Tiempo en Horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Certificado de Origen	12,50	1		2	0,25	12,50
Certificados Fitosanitario	80,00	1		1	0,13	80,00
TOTALES				8,5	1,06	92,50

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

5.4.4 Transporte interno

Estará a cargo del exportador usando transporte habilitado para llevar la mercancía desde Montufar hasta Ipiales.

Tabla 36: TRANSPORTE INTERNO

<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Costo unitario por vehículo</i>	<i>Cantidad de vehículos</i>	<i>Tiempo en días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Vehículo (GH, 12 Tn, 250 qq)	200	1	1	200
Vehículo (FC, 7 Tn, 150 qq)	150	1		150
TOTALES			1	350

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

5.4.5 Agentes

Es necesario contratar al Agente de Aduana para elaborar la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) y su respectivo envío electrónico a través sistema informático ECUAPASS, así como la presentación física ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA E.

Simultáneamente se coordina con la empresa habilitada de transporte obtener los documentos de transporte y Carta Porte Internacional para el despacho de la mercancía.

Tabla 37: AGENTES

<i>Descripción</i>	<i>HONORARIOS PROFESIONALES</i>	<i>RR.HH.DE LA EMPRESA</i>	<i>Tiempo en Horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Agente de aduana	28		3	0,38	28
TOTALES			3	0,69	28

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

5.4.6 Capital e inventario país de origen

5.5 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

5.5.1 Inversión Inicial

Tabla 38: Inversión Fija

Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Muebles y Enseres			3.560
Estación de trabajo gerencial	1	350,00	350
Sillón ejecutivo	2	250,00	500
Sillas	2	80,00	160
Estación de trabajo	1	250,00	250
Archivadores	2	300,00	600
Estantería metálica	1	350,00	350
Teléfono	1	200,00	200
Fax	1	350,00	350
Calculadoras	2	150,00	300
Sillón	2	250,00	500
Equipo de Computo			2.200
Computadora	2	900,00	1.800
Impresora	1	400,00	400
Total Inversión Fija			5.760

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

La inversión inicial comprende la adquisición de activos fijos, el capital de operación y los gastos de constitución necesarios para la exportación de quinua.

Tabla 39: Capital de Operación

Concepto	Valor
Costos de Producción	-
Gastos Administrativos	2.878
Gastos de Exportación	960
Total Costo Anual	3.838
Costo por envío	1.919

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

El capital de operación corresponde a los costos de producción, los gastos administrativos y de exportación. No se han ubicado costos de producción ya

que los productores transfieren el producto para el proceso de comercialización y el importador realiza automáticamente el giro bancario.

Tabla 40: GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Concepto	Cantidad	Valor Un.	2014
Investigación	1	800	800
Diseños	1	500	500
Abogado	1	400	400
Permisos	1	400	400
Calificación de exportador	1	100	100
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			2.200

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Los gastos de constitución corresponden aquellos rubros que se ejecutan antes del funcionamiento del negocio y que son necesarios para su puesta en marcha

Tabla 41: INVERSIÓN INICIAL

Concepto	Valor
Inversión Fija	5.760
Capital de Operación	1.919
Gastos de Constitución	2.200
Total Inversión Inicial	9.879

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Se establece una inversión inicial total de 9.879 USD que incluye: inversión en activos fijos, capital de operación y gastos de constitución.

Tabla 42: ESTRUCTURA DE CAPITAL - CON FINANCIAMIENTO

Estructura de Financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	60,00%	5.927
Capital Ajeno	40,00%	3.952
Total	100%	9.879

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Para este proyecto se propone una inversión propia del 60% y la diferencia financiada a 24 meses plazo, con crédito del Banco de Fomento a una tasa de interés del 12% anual.

5.5.2 Proyección de Costos y Gastos

Es necesario realizar la proyección de los costos de producción, gastos administrativos y gastos de exportación (considerando la inflación promedio a diciembre 2013 del 2,7% anual), para realizar la evaluación financiera en base de la inversión inicial calculada y los respectivos flujos de efectivo anuales.

Tabla 43: PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS

Concepto	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costos de Producción	82.800	89.287	94.609	99.655	102.346	105.109
Quinoa	82.800	89.287	94.609	99.655	102.346	105.109
Obreros	0	0	0	0	0	0
Costos Indirectos de Fabricación:	0	0	0	0	0	0
Gastos Administrativos	2.878	4.973	5.291	5.640	6.042	6.463
Sueldos	2.558	3.115	3.424	3.764	4.137	4.548
Servicios Básicos	50	51	53	54	56	57
Suministros de Oficina	30	31	32	32	33	34
Suministros de Limpieza	40	41	42	43	44	46
Arriendo	200	205	211	217	222	228
Depreciaciones	0	1.089	1.089	1.089	1.109	1.109
Amortizaciones	0	440	440	440	440	440
Gastos de Exportación	960	986	1.021	1.063	1.116	1.183
Concepto	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
Documentación	185	190	200	217	241	276
Transporte interno	700	719	738	758	779	800
Agentes	56	58	61	66	73	84
Capital e inventario - país de origen	19	20	21	22	23	24

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

5.5.3 Estados Financieros

5.5.3.1 Balance General

Informe financiero que muestra la situación inicial del proyecto y corresponde a los activos, pasivos y patrimonio con financiamiento.

Tabla 44: BALANCE GENERAL CON FINANCIAMIENTO

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	1.919	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	1.919	Total Pasivos Corto Plazo	0
		Pasivos Largo Plazo	
Activos Fijos		Préstamos Bancarios	3.952
Muebles y Enseres	3.560	Total Pasivos Largo Plazo	3.952
Equipo de Computo	2.200		
Total Activos Fijos	5.760	Total Pasivos	3.952
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	2.200	Capital Social	5.927
Total Activos Diferidos	2.200	Total Patrimonio	5.927
Total Activos	9.879	Total Pasivo + Patrimonio	9.879

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

5.5.3.2 Estado de Resultados

Tabla 45: Estado de Resultados - Con Financiamiento

Detalle	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	99.301	105.193	110.790	113.808	116.921
Cantidad	756	780	800	800	800
Precio FOB	131,35	134,86	138,49	142,26	146,15
- Costo de Ventas	89.287	94.609	99.655	102.346	105.109
Utilidad Bruta en Ventas	10.014	10.584	11.135	11.462	11.812
- Gastos Operacionales	5.959	6.311	6.703	7.159	7.645
Gastos Administrativos	4.973	5.291	5.640	6.042	6.463
Gastos de Exportación	986	1.021	1.063	1.116	1.183
Utilidad Operacional	4.055	4.272	4.432	4.304	4.167
- Gastos Financieros	374	139	0	0	0
Interés Bancario	374	139	0		
U.A.T.I	3.681	4.134	4.432	4.304	4.167
- 15% Particip. Trab	552	620	665	646	625
Utilidad Antes de Impuestos	3.129	3.514	3.767	3.658	3.542
- 22% Impuesto Renta	688	773	829	805	779
Utilidad Neta	2.440	2.741	2.939	2.853	2.762

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Este informe contiene el resultado de las operaciones del proyecto planeado en función de los costos y gastos que se proyectaron anteriormente, muestra los ingresos, costos y gastos, incluyendo utilidad a trabajadores e impuestos, hasta establecer la utilizada neta.

5.5.4 Flujos de Efectivo, VAN, TIR

En base de los resultados financieros anuales, que en la propuesta se muestran positivos en todos los años, se procede al cálculo del flujo de efectivo de cada año y consecuentemente calcular el VAN, TIR, Periodo de Recuperación, Costo Beneficio, como criterios para determinar la factibilidad económica del proyecto, por ende la decisión de aceptación o rechazo.

Tabla 46: Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento

Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2014	2015	2016	2017	2018	2019
Utilidad Neta		2.440	2.741	2.939	2.853	2.762
+ Depreciaciones		1.089	1.089	1.089	1.109	1.109
+ Amortizaciones		440	440	440	440	440
Liquidación del Proyecto						2.533
Recuperación Capital de Operación						1.919
Préstamos Bancarios	3.952					
Total Entradas	3.952	3.970	4.270	4.468	4.403	8.764
Salidas de Efectivo						
Inversión Inicial	9.879					
Amortización de la Deuda		1.858	2.094	0		
Reposición de Activos				2.259		
Total Salidas	9.879	1.858	2.094	2.259	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-5.927	2.112	2.176	2.209	4.403	8.764

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Para la evaluación financiera es necesario adicionalmente establecer el costo promedio de capital o tasa de descuento que permita actualizar los flujos de efectivo y determinar el Valor Actual neto.

Se lo obtiene de la composición de la estructura de capital multiplicada por el costo de cada fuente de financiamiento.

Tabla 47: Costo de Capital Promedio Ponderado

Recursos	Participación	Costo	Ponderación
Propios	60%	8,00%	4,80%
Ajenos	40%	12,00%	4,80%
Total	100%		9,60%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Tabla 48: VAN, TIR, PR, C/B

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-5.927,36		
1	2.111,65	0,9124	1.926,69
2	2.176,47	0,8325	1.811,89
3	2.208,54	0,7596	1.677,54
4	4.402,60	0,6930	3.051,17
5	8.763,62	0,6323	5.541,54
		□ FE	14.008,84
		- I.I.	5.927,36
		VAN	8.081,48
		TIR	42,09%
		PR	2,75
		C/B	2,36

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andrea Benavides (2014)

Analizando los resultados obtenidos identificamos un Valor Actual Neto positivo de USD 8.081,48; una tasa Interna de Retorno del 42,09%, un Período de Recuperación de 2.36 años y una relación Costo Beneficio de 2,36.

Todos los indicadores en conjunto me permitieron decidir que el proyecto es factible económicamente y por tanto se acepta.

5.5.5 Estrategias de Comercialización

Los productores de quinua en la provincia del Carchi carecen de conocimientos de la demanda en Ipiales Colombia y sobre todo desconocen la forma de comercializar a mercados internacionales por lo que actualmente venden su producto a los intermediarios que se llevan las ganancias. Se identifica que es necesario desarrollar estrategias de comercialización para facilitar a los productores de quinua de Montúfar abrir sus ventas a mercados extranjeros, que les genere mayores beneficios económicos, eliminando al intermediario en su cadena productiva y comercial.

En este proyecto se ha propuesto un proceso sencillo de comercialización apoyado en que los consumidores tienen una tendencia al cuidado en la alimentación incluyendo en sus dietas alimentos sostenibles.

a. Producto

Es el elemento esencial de la oferta y proceso productivo de los agricultores de Montúfar, se trata de la quinua (*Chenopodium Quinoa*), que presenta las características establecidas en su ficha técnica y es requerido por el consumidor de Ipiales en fresco para uso esencialmente como alimento preparado en sopas, cremas, guisos, postres, panadería y bebidas.

No es necesario un desarrollo del producto ya que es genérico y conforma parte de la canasta alimenticia que será entregada a un bróker en Ipiales en sacos polipropileno.

Es indispensable una buena selección y clasificación del producto de acuerdo al tamaño del fruto y condiciones físicas, que permitan obtener mejores precios y prestigio del producto.

b. Precio

Se ha considerado en primer lugar el precio de transferencia DE 115 dólares del productor a un cliente externo o para cumplir con el propio proceso de exportación, al que se incorporan los gastos logísticos (en base del término de negociación FCA) y un porcentaje del 10% de utilidad, obteniendo un precio final por saco de quinua de 50 kilogramos de 127,97 dólares, inferior al precio que actualmente se maneja en el mercado objetivo de 130 dólares.

Se podrán ofrecer créditos, descuentos, promociones, según las relaciones comerciales que se hayan establecido con el importador.

c. Plaza

En lo que respecta a este elemento se propone generar una distribución exclusiva, ya que se ha elegido como importador al señor Vinicio Hernández, con número telefónico 3206659432, con exclusividad sobre la quinua producida en Montufar.

El producto se entregará al mayorista en su local comercial, mismo que se encargará de la distribución a los puntos de venta y consumidores finales, por ende es conveniente ofrecer un margen de beneficio al importador mayorista para que desarrolle la promoción y venta del producto en destino con eficiencia.

d. Promoción y Publicidad

Para que el cliente actual y los potenciales conozcan la organización, sus productos y características comerciales, se debe desarrollar de una página web, además del uso de Courier para la distribución de material informativo a cadenas de supermercados y empresas procesadoras de alimentos.

La promoción y la publicidad específica la realizará el importador con uso de su propia marca para distribuir el producto en el mercado de destino.

BIBLIOGRAFÍA

- Ballón características de la quinua Bogotá instituto colombiano de bienestar familiar (2000) (20/11/2012)
- Carrera Morales (2006) Inflación en Colombia
- Cereales y derivados <http://www.monografias.com/trabajos> (10/12/2011)
- Cultivos tradicionales www.concope.gov.ec (21/10/2012)
- D Cazar Bohórquez (2004) Cultivos del Ecuador (25/03/2013)
- Diario hoy información precio de quintal de quinua año (2013-2014) (18/08/2013)
- DANE. (2007). Colombia: una nación multicultural. Su diversidad étnica. DSPACE <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/407>
- El comercio datos de exportación de quinua hacia otros países (19/01/2013)
- Elaboración de productos a base de quinua <http://www.dspace.espol.edu.ec> (20/08/2013)
- Exportación de quinua desde ecuador hacia estados unidos <http://www.espe.edu.pe>; (08/10/2011)
- Exportación de quinua a España [www.Quinoa .pet](http://www.Quinoa.pet) (08/12/2013)
- Estudio perfil producto quinua (2013) www.proecuador.gob.ec (15/06/2013)
- EL COMERCIO <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/mundo/exportacion-de-quinua--subio.html>
- EL EMPRENDEDOR <http://www.empreendedor.ec/productos-de-quinua/>
- EL UNIVERSO <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/07/12/nota/1150171/13-paises-hablan-consumo-produccion-quinua>
- El hoy <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-exporta-mas-de-15-productos-de-quinua-576322.html>
- <http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/produ/cdrom/contenido/libro14/cap4.7.htm> (15/11/2013)
- H Rivero (2007) Constitución de Colombia <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/pro-ecuador-presentara-el-consorcio-ecuatoriano-de-exportadores-de-quinua.html>
- http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101577604/-1/ONU_celebra_a_la_quinua_y_Ecuador_crea_proyectos_.html#.VBDADsJ5P9Y
- http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=193130&umt=consorcios_de_exportadores_de_quinua_han_beneficiado_a_me1s_de_10_000_familias_de_pequef1os_productores
- ICONTEC Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (2004.2005)(12/10/2012)
- Iniap Programa de Leguminosas y granos andinos quito-ecuador (2002) (15/11/2012)
- Instituto ecuatoriano de normalización quito (1987) (INEN) (16/01/2013)

Instituto Colombiano de normas técnicas y certificación. (1999). norma técnica colombiana. Bogotá

J Robet (2009) Economía internacional (15/09/213)

Michael Parkin. (2006). Microeconomía. En M. Parkin, Microeconomía. (10/01/2013)

Ministerio de agricultura y ganadería acuicultura y pesca ecuador MAGAP (2009)

Manual de producción de quinua en el ecuador (2009) Iniap (15/09/2013)

Procisur (2008) Programa Cooperativo para el desarrollo
www.procisur.org.uy (20/08/2013)

Producción de quinua en ecuador Eduardo peralta (2008) (12/02/2013)

Proyecto de prefactibilidad de exportación y comercialización de quinua

Plan estratégico para la quinua (2008) www.quinu.pe (10/05/2013)

PROECUADOR <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads>

PROECUADOR <http://www.proecuador.gob.ec/2013/03/21/la-quinua-el-grano-de-oro-ecuatoriano/>

Q Vásconez (2009) Importación Y Exportación Quinta Edición (20/02/2013)

Quinua orgánica 2007 noriega (24/09/2013)

Quinua un potencial para exportación (2012) www.hoy.com.ec (20/12/2012)

R Aguirre (2003) Marketing

Revista correo ecuador exporta (2008/2009/2010) (17/11/2013)

Republica, L. (2013). Riesgo país de Colombia se redujo 103 puntos en un año.

Robert J, C. (2009). ECONOMIA INTERNACIONAL.

REVISTA EL AGRO <http://www.revistaelagro.com/2013/05/23/ecuador-espera-incrementar-exportaciones-de-quinua/>

SEMPLADES. (2010). Agenda Zonal Para el Buen Vivir. Quito.

SENAE www.aduana.gob.ec_export.action SENAE. Servicio Nacional de Aduana del

T Carrasco (2003) Desarrollo de la Economía (20/09/2012)

TELEGRAFO <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/quinua-grano-de-oro-con-amplio-mercado.html>

Últimas noticias de la producción e quinua <http://www.rrp.com.pec> ; (08/10/2011)

Wahli, c. (1990) quinua hacia su cultivo comercial editorial Itirencó pág. 59-69 (20/02/2014)

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta a los agricultores de Montufar



**Universidad Politécnica Estatal Del Carchi Facultad De Comercio
Internacional, Integración, Administración Y Economía.**

**Estudiante De La Escuela De Comercio Exterior Negociación Comercial
Internacional.**

**Encuesta dirigida a los agricultores de la Provincia del Carchi Cantón
Montufar sector Monteverde.**

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS AGRICULTORES DE LA PROVINCIA DEL CARCHI CANTON MONTUFAR SECTOR MONTEVERDE

ESTUDIO DEL NIVEL DE PRODUCCION DE LA ZONA

ENCUESTADOR: _____

FECHA: _____

SUPERVISOR: _____

DIA: _____

HORA: _____

CUIDAD: SAN GABRIEL

HOJA Nº: 16

SITIO DE ENCUESTA: Monteverde - Montufar

1. EDAD

20 A 30 AÑOS	31 A 40 AÑOS	41 A 50 AÑOS	MAS DE 51 AÑOS
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. AÑOS QUE SE DEDICA A LA ACTIVIDAD COMERCIAL

5 A 10 AÑOS	11 A 15 AÑOS	16 A 20 AÑOS	MAS DE 21 AÑOS
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> por qué motivo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. PRINCIPAL MOTIVO DE LA ACTIVIDAD AGRICOLA

CONSUMO PERSONAL	VENTA AL POR MENOR	VENTA AL POR MAYOR	OTRO CUAL
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. ¿CUANTAS HECTÁREAS TIENE USTED A SU CARGO?

MENOS DE 10 HA	DE 11 A 15 HA	DE 16 A 20 HA	MAYOR A 21 HA CUANTAS?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. ¿QUE TIEMPO DEMORA DESDE LA SIEMBRA HASTA LA COSECHA?

DE 2 A 3 MESES	DE 4 A 6 MESES	DE 7 A 9 MESES	MAS DE 9 MESES
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. A QUE PRECIO ESTARIA DISPUESTO A VENDER EL QUINTAL DE 50 KG

USD 90	USD 100	USD 110	USD 115
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
7. ¿QUE VARIEDAD DE QUINUA SIEMBRA USTED?

QUINUA TUNKAGUAN	QUINUA ROJA	QUINUA NEGRA
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. CUANTAS TONELADAS PRODUCE POR HECTAREA

DE 0,8 A 1 TON/HA	DE 1,1 A 1,4 TON/HA	DE 1,5 A 1,8 TON MAS DE 1,81 TON/HA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
9. SU ACTIVIDAD AGRICOLA SE ENCUENTRA FORMADA POR:

SOLO PERSONAL	EN ASOCIACION	EMPRESA	OTRO CUAL
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. ¿A RECIBIDO CAPACITACION PARA ESTA ACTIVIDAD AGRICOLA?

SI	NO
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
11. EN LA PREGUNTA ANTERIOR SI RESPONDIÓ NO QUE TIPO DE ASESORAMIENTO DESEARIA RECIBIR

INSUMOS	PRODUCCION	COMERCIO EXTE	OTRO CUAL
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. QUE TIPO DE MAQUINARIA UTILIZA PARA LA PRODUCCION DE LA QUINUA

ARADO	TRACTOR	BOMBA DE FUM	OTROS
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> cuáles?

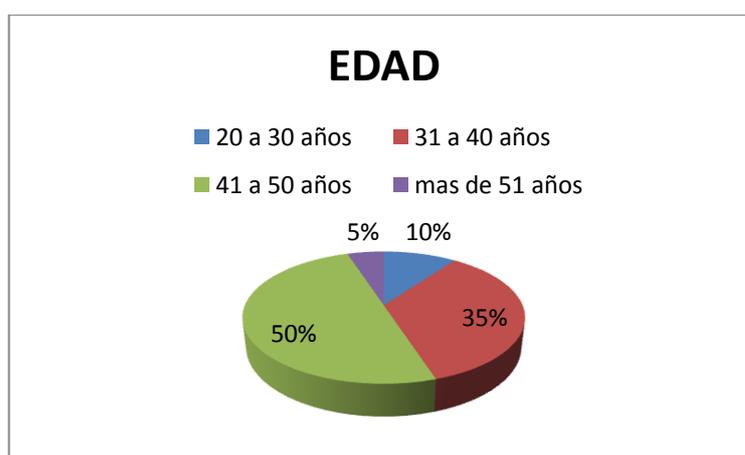
Estudio de Producción

Objetivo:

Obtener información por parte de los agricultores de la Provincia de Carchi, sobre la producción de Quinua en este sector.

1. Edad

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
20 a 30 años	2	10%
31 a 40 años	7	35%
41 a 50 años	10	50%
más de 51 años	1	5%
Total	20	100,00%



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- Las personas encuestadas la mitad son mayores de cuarenta años, por lo que se observa la experiencia en la producción de este tipo de producto, sin embargo más de la cuarta parte de las personas son adultos entre 31 y 40 años.

2. Años que dedica a la actividad

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
5 a 10 años	5	25%
11 a 15 años	5	25%
16 a 20 años	8	40%
más de 21 años	2	10%
Total	20	100,00%



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- Casi la mitad de los encuestados tienen una experiencia en la siembra del producto de hasta 20 años, por lo cual la experiencia es fundamental a la hora de producir la mayor cantidad de toneladas por hectárea.

3. Principal motivo de la actividad

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Consumo personal		0%
Venta al por menor	10	50%
Venta al por mayor	10	50%
Otra		0%
Total	20	100,00%



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- Las personas encuestadas indican que la mitad la venden al por menor, ya que no conocen los clientes potenciales, como también los procesos para la exportación de su producto, la otra mitad la vende al por mayor pero tampoco saben cómo exportar, por lo cual con estos antecedentes, se podría ampliar en un futuro la producción tanto para cubrir la demanda interna como la demanda internacional.

4. Hectáreas a su cargo

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Menos de 10 Ha		0%
11 a 25 Ha		0%
26 a 40 Ha		0%
Mayor a 41 Ha	20	100%
Total	20	100,00%



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- Las personas encuestadas tienen en su totalidad a su cargo más de 41 hectáreas cada una para la producción de la quinua, con esto se observa que el número de las mismas en el sector sería entre 800 a 1000.

5. Tiempo de demora de la siembra a cosecha

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
De 2 a 3 meses		0%
De 4 a 6 meses		0%
De 7 a 9 meses	20	100%
mas de 9 meses		0%
Total	20	100,00%



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- En su totalidad los encuestados manifiestan que el tiempo de entre la siembra y la cosecha va desde 7 a 9 meses, por lo cual se observa que al año se puede sembrar casi dos veces, en este tiempo el control y la calidad de cuidado depende la cantidad de toneladas por hectárea sembrada.

6. Precio de venta del quintal de 50 kg

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
USD 90		0%
USD 100		0%
USD 110		0%
USD 115	20	100%
Total	20	100,00%



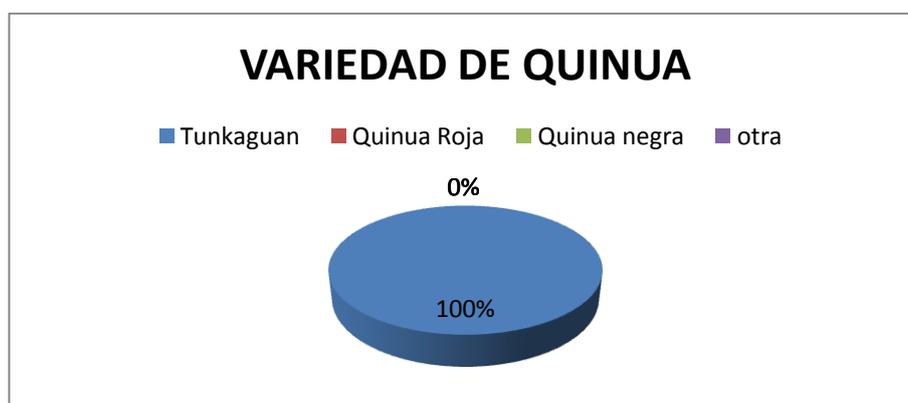
Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- En su totalidad los encuestados manifiestan que el precio de la quinua por quintal es de 115 dólares, por lo cual es un precio competitivo a nivel internacional, para poder satisfacer las necesidades de los demandantes, en una exportación comparando costos puede generar mayor ganancia tanto para productores como exportadores.

7. Variedad de quinua que siembra

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Tunkaguan	20	100%
Quinua Roja		0%
Quinua negra		0%
otra		0%
Total	20	100,00%



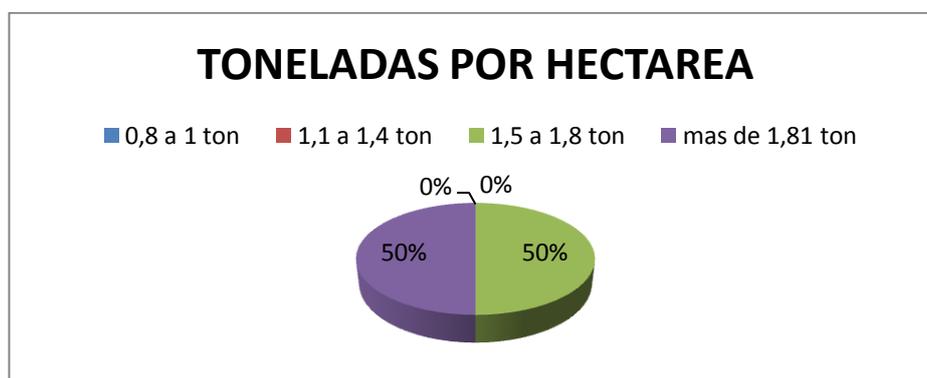
Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- La totalidad de los encuestados siembran un solo tipo de quinua, la tunkaguan, por varios factores, como mayor producción por hectárea, mejor calidad, menor cuidado, más fortaleza en soportar plagas.

8. Toneladas por Hectárea

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
0,8 a 1 ton		0%
1,1 a 1,4 ton		0%
1,5 a 1,8 ton	10	50%
mas de 1,81 ton	10	50%
Total	20	100,00%



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- La mitad de los encuestados indican que sus terrenos producen entre 1,5 a 1,8 toneladas por cada hectárea sembrada, pero la otra mitad reconoce que sus terrenos pueden producir más de 1,81 toneladas por hectáreas, esto se debe por la riqueza del terreno, el cuidado del producto, abonos utilizados.

9. Actividad agrícola formada por

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Solo Personal	20	100%
Asociación		0%
Empresa		0%
Otra		0%
Total	20	100,00%



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- En su totalidad los encuestados no se encuentran asociados con ninguna institución, ni siquiera localmente entre los productores, por lo cual se observa deficiencias tanto para subsidios de insumos como también sin fortalecimiento para la negociación de sus productos.

10. A recibido capacitación para la Actividad agrícola

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Si		0%
No	20	100%
Total	20	100,00%



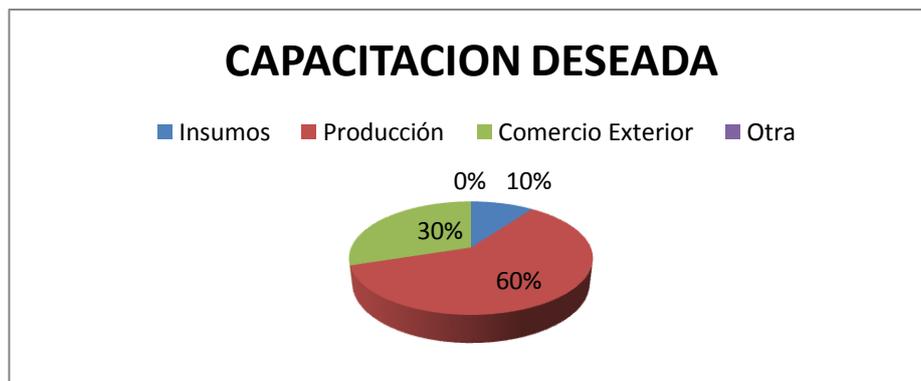
Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- En su totalidad los encuestados no han recibido ninguna capacitación, por lo cual se observa una deficiencia en la producción de la quinua la cual se realiza en forma empírica, por lo cual se debería tomar los correctivos necesarios para concientizar en las capacitaciones para optimizar recursos.

11. Tipo de capacitación que desearía

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Insumos	2	10%
Producción	12	60%
Comercio Exterior	6	30%
Otra		0%
Total	20	100,00%



Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- La mayoría de encuestados desearía cursos sobre producción de la quinua, esto se debería realizar para poder optimizar recursos, así obtener un mejor rendimiento en su cosecha por hectárea, como también mejorar la calidad del producto.

12. Maquinaria utilizada

VARIABLE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Arado		0%
Tractor	20	100%
Otra		0%
Total	20	100,00%



Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: Andrea Benavides

Análisis e interpretación.- la totalidad de los encuestados prefieren utilizar el tractor que el arado, esto se debe a la facilidad de manejo, la optimización de tiempo y la economía en mano de obra para hacer más cautivador las utilidades de su producto.

Anexo 2: Entrevista a un pequeño agricultor de la Provincia del Carchi Cantón



Montufar Sector Monteverde.

La entrevista se enfocó directamente porque les emotiva la agricultura y su siembra de quinua.

1. ¿Qué es lo que te motivo a dedicarse a la agricultura?
2. ¿Cuánto tiempo usted lleva en la agricultura y sembrando quinua?
3. ¿Cómo ha sido y cómo valora la relación con los productores de quinua?
4. ¿La quinua que usted siembra es orgánica o convencional?
5. ¿Qué variedad de quinua siembra?
6. ¿Considera usted que es posible minimizar el uso de químicos para poder evitar la contaminación al medio ambiente?
7. ¿Cree usted que la Quinua de otras provincias es mejor que la que siembra la Provincia del Carchi?

Anexo 3: FOTOGRAFÍAS

AGRICULTORES
PROVINCIA DEL CARCHI



AGRICULTORES MONTUFAR
MONTEVERDE



PRODUCTORES
MONTUFAR-MONTEVERDE.

PRODUCCIÓN DE QUINUA



NOMBRES DE LAS PERSONAS AGRICULTORES.

- Sr. Oswaldo Orbe
- Sr. Pablo Aguirre
- Sr. Juan Andrade
- Sr. Pedro Medina
- Sr. Pablo Pozo
- Sr. Orlando Narváez
- Sr. Omero Andrade
- Sr. Luis Muñoz
- Sr. Isidro España
- Sr. Humberto Hidalgo
- Sr. Arturo Guerra
- Sr. Riky Herrera
- Sr. Gonzalo Yáñez
- Sr. Alfredo Pozo
- Sr. Jairo Chamorro
- Sr. Carlos Burbano
- Sr. Agustín Rosero
- Sr. Silvio Pozo
- Sr. Gustavo Andrade
- Sr. Guillermo Pozo

HECTAREAS SEMBRADAS DE QUINUA
EN PROVINCIA DEL CARCHI



CAPACIDAD INSTALADA PARA EL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN



CAPACIDAD INSTALADA PARA EL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN



ARTÍCULO CIENTÍFICO

“La demanda de quinua en el Departamento de Nariño-Colombia y la producción en la Provincia del Carchi”.



Andrea Susana Benavides Núñez
Egresado de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación
Comercial (ECEYNCI)
Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC)
Av. Universitaria y Antisana
Tulcán - Ecuador

Actualmente desempeño las funciones de Digitadora de Importaciones en la empresa INCOTRAM, labor que la vengo realizando desde hace 2 años.

e-mal: susanitabenavides@hotmail.com

Resumen

Esta investigación se enfoca en analizar la producción de Quinua en la Provincia del Carchi específicamente en Montufar-Monteverde con el objetivo de satisfacer la demanda existente en el mercado Ipialeño ofreciendo un producto de buena calidad y con las necesidades acordes para satisfacer a nuestros clientes.

Para realizar esta investigación se utilizó diferentes métodos y técnicas de campo, utilizando un análisis cualitativo y cuantitativo que permita desarrollar las estrategias comercialización de nuestro producto y nos permita mejorar en el mercado, y de igual manera mejorar la situación financiera de nuestro negocio.

Abstract

This research focuses on analyzing Quinoa production in Carchi Province Montufar-Monteverde specifically in order to meet demand in the market Ipialeño offering a good quality product and chords needs to satisfy our customers.

To do this research different methods and techniques of field was used, using a qualitative and quantitative analysis to develop marketing strategies and our product allows us to improve on the market, and likewise improve the financial situation of our business.

Keywords: *Quinoa organic, cultivation, technology, production.*

1. Introducción

El presente proyecto tiene como finalidad promover la producción de Quinoa en la Provincia del Carchi específicamente en Montufar-Monteverde con el propósito de competir con otros mercados tanto nacional como internacional con calidad en nuestro producto.

Para su desarrollo se ha realizado un marco metodológico y legal que sustenta esta investigación, como resultado del estudio que se realizó es que los productores no tienen los conocimientos necesarios para poder exportar el producto.

2. Materiales y métodos

Los métodos de investigación a ser utilizados es cualitativo y cuantitativo lo cual nos permitió realizar un estudio sobre la producción de quinoa en la Provincia del Carchi, específicamente en Montufar-Monteverde como también de los agricultores, los consumidores de Colombia, así tener una visión clara de la capacidad de producción de nuestra provincia para abastecer al mercado Ipialeño.

En el presente proyecto se utilizó la investigación descriptiva mediante la cual nos permitió identificar las características del proyecto, investigación Aplicada, ya usa los conocimientos obtenidos en el desarrollo de la investigación en beneficio del exportador. Bibliográfica es revisión de libros, documentos técnicos, revistas especializadas se estableció los requerimientos técnicos y legales que sustenten la propuesta.

Se realizó investigación de campo analizando en primera instancia los posibles productores, clientes, con el análisis documental nos permitió recopilar y analizar información cumpliendo con lo que solicita la investigación.

De acuerdo al proyecto se estableció el estudio correspondiente a los consumidores actuales donde de igual manera se identificó la demanda insatisfecha en el mercado de Ipiales-Colombia, debido a precios y poca producción del producto, en base del análisis documental de estudios de mercado o fichas técnicas de productos y mercados disponibles en Pro Ecuador, Senae, Dian, Dane.

3. Resultado y discusión

Se estableció una producción nacional de 1603 superficie sembrada por hectárea con un rendimiento de 4.41.

Producción Nacional Ecuador

	Superficie sembrada (Ha.)	Superficie cosechada (Ha.)	Cantidad Cosechada Tm	Cantidad vendida en Tm	Rendimiento
Total Nacional	1603	1093	370	345	4.41
Carchi	1200	700	226	226	1.36
Imbabura	42	18	3	0	0.52
Cotopaxi	11	45	5	4	0.08
Chimborazo	346	330	134	113	0.39
Tungurahua	4	4	2	2	2.06

Fuente: Estudios de Mercado
Elaborado: Andrea Benavides

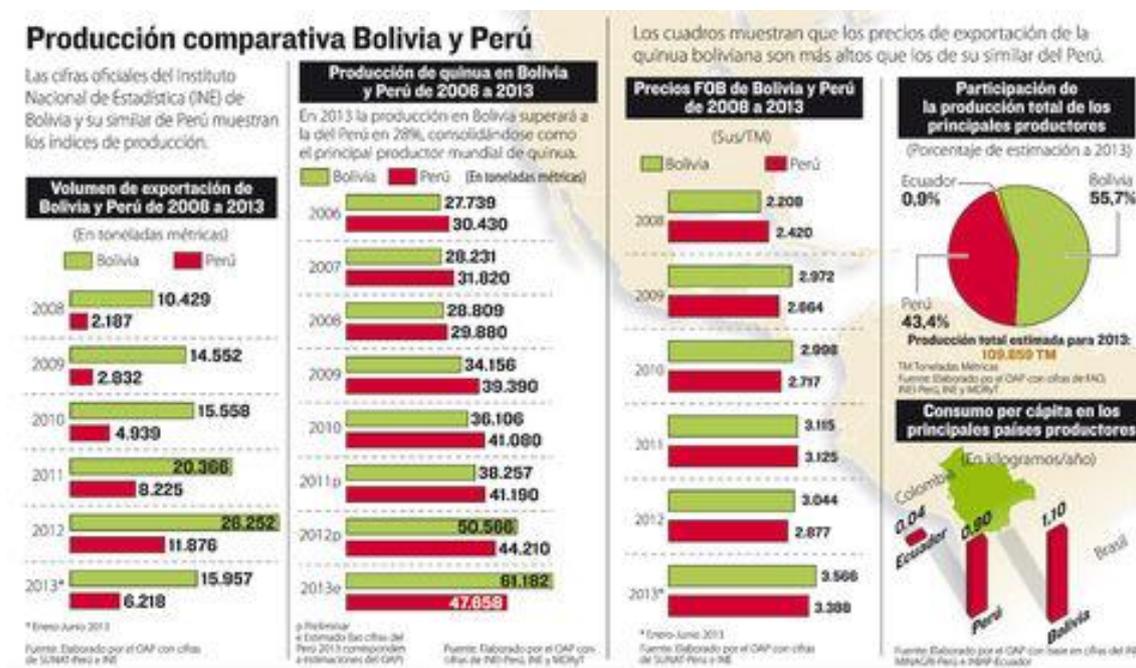
Se estableció una producción nacional de 536 área cosechada con un rendimiento de 68,00.

Producción Nacional Colombia

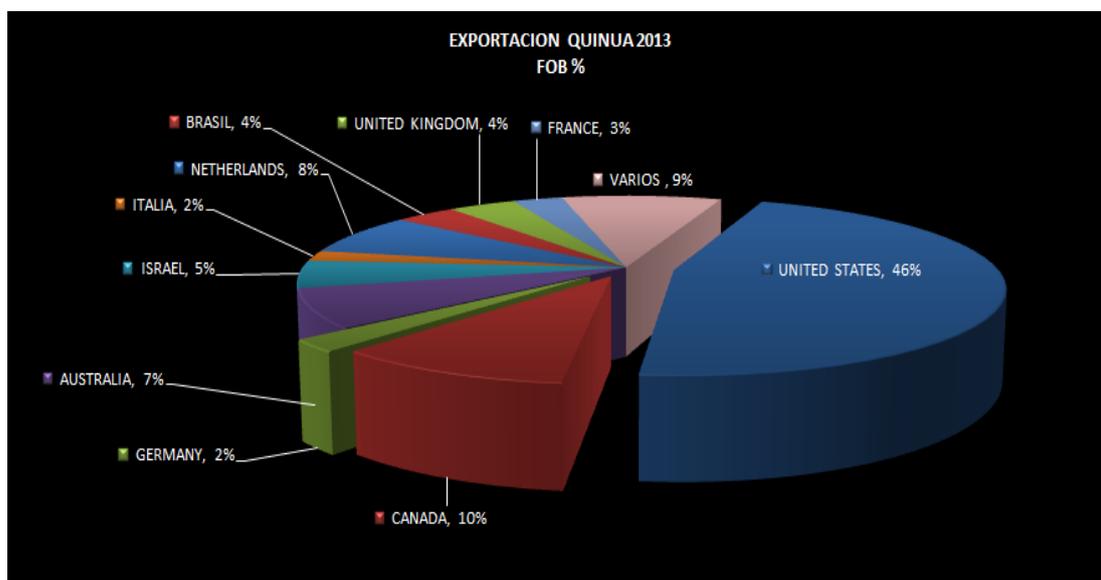
Año	Área Cosechada (Ha)	Producción (Toneladas)	Rendimiento (Tm / Ha)
2008	536	52091	68,00
2009	765	84439	107,00
2010	840	96506	112,60
2011	957	110230	117,20

Fuente: Estudios de Mercado
Elaborado: Andrea Benavides

La competencia establecida es Bolivia y Perú podemos mirar en el siguiente gráfico que el país con mayor producción de quinua es Bolivia.



Las exportaciones a Estados Unidos alcanzan los U\$ 4.1 millones (46% del total), le siguen Canadá U\$ 879 mil (10%) entre 28 Países compradores.



Fuente: Agrodata

Elaborado Andrea Benavides

4. CONCLUSIONES

- La quinua es un producto con alto valor nutritivo a diferencia de otros cereales este contiene una gran cantidad de aminoácidos y minerales esenciales para la alimentación humana y demás lo convierten en un producto aceptado en los mercados internacionales.
- La producción que tiene este producto en Monteverde-Montufar es suficiente para satisfacer la necesidad del mercado Ipialeño.
- Para ingresar este producto al mercado destino debemos cumplir con los requisitos solicitados y aprovechar los convenios bilaterales de los dos países.
- Los productores del sector deben tener los cuidados necesarios del producto para entregar a nuestro mercado meta un producto con excelente calidad.
- La demanda de quinua a nivel nacional e internacional, está determinado por sectores industriales que utilizan este producto como materia prima principal o secundaria para elaborar productos finales.

5. RECOMENDACIONES

- ✚ Agruparse entre las diferentes comunidades productoras de quinua para así lograr una mejor producción y así poder tener unos costos menores a los que se utiliza en el proceso.

- ✚ Difundir los grandes atributos alimenticios que tiene este cereal para que de esta manera se convierta en un producto comercial, de igual manera como es un producto muy versátil se lo puede incluir en otras recetas.

- ✚ Proponer metas al futuro con el objetivo de cumplir los resultados financieros obtenidos en el proyecto y diversificar los mercados internacionales.

- ✚ Establecer alianzas estratégicas entre los diferentes productores con el único fin de mantener una oferta exportable que tenga el objetivo de satisfacer a la demanda potencial.

- ✚ Organizar a todos los productores de quinua a nivel nacional, con la finalidad de resolver los problemas que se presentan sobre la producción, distribución y comercialización del producto a nivel nacional e internacional.

6. BIBLIOGRAFÍA

INIAP www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/ESTADO%20DEL%20ARTE%20QUINUA%202.pdf

www.revistaelagro.com/2013/05/23/ecuador-espera-incrementar-exportaciones-de-quinua/

http://www.la-razon.com/index.php?_url=/economia/Bolivia-consolidaproductor-quinua-mundo_0_1957004381.html

PROECUADOR Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, (2013), Ficha comercial de la República de Colombia. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. PROECUADOR.

QUINUA <http://www.proecuador.gob.ec/2013/03/21/la-quinua-el-grano-de-oro-ecuatoriano/>

www.santafevalores.com/blog/ecuador-exporta-m%C3%A1s-de-15-productos-de-quinua