

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

Tema: “Alternativas de mercados internacionales para la comercialización de hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán”

Trabajo de titulación previa la obtención
del título de Ingeniera en Comercio
Exterior y
Negociación Comercial Internacional.

AUTORA: Yeraldine Sepulveda Cayambe

TUTOR: Msc. Gerardo Mera.

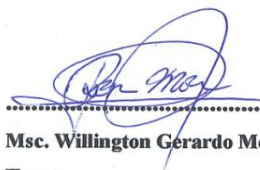
TULCÁN - ECUADOR

2018

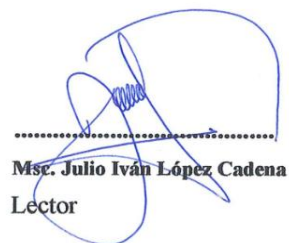
CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR

Certificamos que la estudiante Yeraldine Sepulveda Cayambe con el número de cédula 175223342-7 ha elaborado el trabajo de titulación: “Alternativas de mercados internacionales para la comercialización de hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán”

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de Titulación, Sustentación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizamos la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.



.....
Msc. Willington Gerardo Mera Rodríguez
Tutor



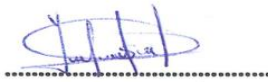
.....
Msc. Julio Iván López Cadena
Lector

Tulcán, 28 de Agosto de 2018

AUTORÍA DE TRABAJO

El presente trabajo de titulación constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniera de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Yo, Yeraldine Sepulveda Cayambe con cédula de identidad número 175223342-7 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal. Los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



Yeraldine Sepulveda Cayambe

Tulcán, 28 de Agosto de 2018

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Yeraldine Sepulveda Cayambe declaro ser autora de los criterios emitidos en el trabajo de investigación: “Alternativas de mercados internacionales para la comercialización de hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán” y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.



Yeraldine Sepulveda Cayambe

Tulcán, 28 de Agosto de 2018

DEDICATORIA

A Dios por guiarme, ser mi fortaleza y enseñarme a perseverar en este camino de esfuerzos y éxitos de la vida universitaria.

A mi madre María Elizabeth Cayambe por enseñarme a ser una persona dedicada, fuerte, responsable, humilde y brindarme todo su amor incondicional.

A mi hija Domenica Isabela González, quien en esta travesía de mi vida universitaria llevo alegrarme la vida y ser mi fuerza de inspiración a usted le dedico todos mis esfuerzos y éxitos.

A mi esposo Andrés González Jurado, mi compañero de vida le dedico este éxito porque ha sabido comprender y ha sido un apoyo incondicional.

A mis hermanas Xiomara y Paulina con su paciencia y colaboración he logrado culminar una de muchas metas.

A mis amigas y compañeros con quien compartí muchos momentos de alegrías, tristezas, viajes y experiencias que me han enriquecido y nunca olvidare porque crecí como persona.

AGRADECIMIENTO

A Dios por regalarme la vida y terminar mi carrera universitaria, por darme la fuerza y persistencia de terminar un sueño.

A mi esposo Andrés González y a mi hija Domenica González por acompañarme en todo este proceso y ser mi inspiración en todo lo que hago y este triunfo es gracias a ustedes.

A mi madre María Elizabeth Cayambe quien con sus valores me hizo ser una mujer valiente, a mis hermanas por llenar de amor y felicidad mi vida y ser fuente de motivación para culminar una de las fases de mi vida profesional.

A toda mi familia por su apoyo incondicional y ser mi motivo de superación.

A mi asesor de Trabajo de Titulación Msc. Gerardo Mera quien me ayudo en este arduo trabajo y con su nivel profesional dedico su tiempo he hizo posible el desarrollo correcto de esta investigación.

A mi lector de Trabajo de Titulación Msc. Julio López quien brindo su apoyo incondicional en que esta investigación se lleve a cabo con éxito.

A todos mis maestros que se convirtieron en mi segunda familia les agradezco por sus conocimientos que impartieron día a día para lograr culminar una de mis metas.

A mí querida Universidad Politécnica Estatal del Carchi de la cual me llevo las mejores enseñanzas y experiencias.

ÍNDICE

CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR.....	1
AUTORÍA DE TRABAJO	3
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	4
DEDICATORIA.....	5
AGRADECIMIENTO	6
ABSTRACT.....	20
I. INTRODUCCIÓN.....	21
1.1. PROBLEMA	22
1.1.1. Planteamiento del problema	22
1.1.2. Formulación del problema.....	23
1.1.3. Delimitación	23
1.1.4. Justificación.....	24
1.1.5. Objetivos y preguntas de investigación	25
1.1.5.1. Objetivo General.....	25
1.1.5.2. Objetivos Específicos	25
1.1.5.3. Preguntas de Investigación	26
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	27
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	27
2.2. MARCO TEÓRICO	34
2.2.1. Comercio internacional	34
2.2.2. Importancia del comercio internacional	35
2.2.3. Negocios internacionales.....	35
2.2.3.1. Importancia de los negocios internacionales	36
2.2.4. Alternativas de mercados internacionales	36
2.2.5. Mercado meta	36
2.2.6. Oferta exportable	37
2.2.7. Comercialización.....	37
III. METODOLOGÍA	38
3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO	38
3.1.1. Enfoque.....	38

3.1.1.1. Cualitativo.....	38
3.1.1.2. Cuantitativo.....	38
3.1.2. Modalidad.....	39
3.1.2.1. Documental – Bibliográfica.....	39
3.1.2.2. De Campo	39
3.1.3. Tipo de Investigación	40
3.2. IDEA A DEFENDER.....	40
3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	41
3.3.1. Definición de variables	41
3.4. MÉTODOS UTILIZADOS	43
3.4.1. Población y muestra de la investigación.....	43
3.4.2. Técnicas para la recolección de datos.....	43
3.5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO	44
3.5.1. Análisis e interpretación de resultados.	45
3.5.1.1. Principales países importadores de quinua	45
3.5.1.2. Lista de los mercados importadores.....	47
3.6. FACTORES INTERNOS	49
3.6.1. Factores socioeconómicos	49
3.6.1.1. Situación actual del Ecuador.....	49
3.6.2. Factores políticos	50
3.6.2.1. Política Económica	50
3.6.3. Factores legales.....	51
3.6.3.1. Proceso de Exportación.....	51
3.6.3.2. Trámite para la exportación	52
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	53
4.1. RESULTADOS.....	53
4.1.1. FACTORES EXTERNOS	53
4.1.1.1. Factor Socioeconómico.....	53
4.1.1.2. Producto Interno Bruto (PIB).....	53
4.1.1.3. PIB Per cápita.....	55
4.1.1.4. Inflación	56

4.1.1.5. Tasa de Desempleo	57
4.2.1. Factores políticos.....	58
4.2.1.1. Política Comercial.....	58
4.2.1.1.1. Barreras arancelarias	59
4.2.1.1.1.1. Barreras arancelarias de Canadá.....	59
4.2.1.1.1.2. Barreras arancelarias de Estados Unidos.....	60
4.2.1.1.1.3. Barreras arancelarias de Colombia	61
4.2.1.1.2. Barreras no arancelarias	61
4.2.1.1.2.1. Barreras no arancelarias Canadá	61
4.2.1.1.2.2. Barreras no arancelarias Estados Unidos	63
4.2.1.1.2.3. Barreras no arancelarias Colombia.....	65
4.3.1. Balanza Comercial.....	65
4.4.1. Acuerdos Comerciales.....	68
4.5.1. Factores legales	69
4.5.1.1. Normativa Aduanera.....	69
4.5.1.1.1. Normativa Aduanera Canadá	70
4.5.1.1.2. Normativa Aduanera Estados Unidos	70
4.5.1.1.3. Normativa Aduanera Colombia	70
4.5.1.2. Normativa Ambiental	70
4.5.1.2.1. Normativa Ambiental Canadá.....	71
4.5.1.2.2. Normativa Ambiental Estados Unidos.....	71
4.5.1.2.3. Normativa Ambiental Colombia.....	71
4.5.2. Factores geográficos	71
4.5.2.1. Población	72
4.5.3. Perfil del consumidor	73
4.5.3.1. Perfil de Consumidor de Canadá	73
4.5.3.2. Perfil de Consumidor de Estados Unidos	73
4.5.3.3. Perfil de Consumidor de Colombia	74
4.5.4. Índice de Desempeño Logístico	74
4.5.5. Matriz Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)	75
4.6 ANÁLISIS DEL MERCADO	77

4.6.1. Perfil del consumidor.....	77
4.6.2. Requisitos para la exportación.....	78
4.6.3. Puertos marítimos de Canadá	78
4.6.4. Logística de Ecuador hacia Canadá.....	79
4.7. COMPETIDORES DE QUINUA A NIVEL MUNDIAL	80
4.8. PRODUCTO A EXPORTAR	81
4.8.1. Clasificación arancelaria.....	81
4.8.2. Descripción del producto	82
4.9. ESTUDIO TÉCNICO	85
4.9.1. Localización de la empresa.....	85
4.9.1.1. Macro Localización.....	85
4.9.1.2. Micro Localización	85
4.9.1.3. Distribución INDPROAGRO	86
4.9.1.3.1. Tamaño	87
4.9.1.3.2. Sociedad Anónima	87
4.9.1.3.3. Naturaleza.....	87
4.9.1.3.4. Socios	87
4.9.1.3.5. Responsabilidad.....	87
4.9.1.3.6. Capital	87
4.9.1.3.7. Capital mínimo	87
4.9.1.3.8. Maquinaria.....	87
4.9.1.4. Nombre de la empresa.....	90
4.9.1.5. Logotipo de la empresa	90
4.9.1.6. Marca del producto país de origen.....	90
4.9.1.6. Etiquetado en el mercado de Canadá	91
4.9.1.7. Envase Primario y Secundario	91
4.9.1.8. Caja Master	93
4.9.1.9. Misión y Visión de INDPROAGRO.....	94
4.9.2.0. Matriz FODA	94
4.9.2.1. Proceso de producción	95
4.9.2.2. Organigrama de la empresa.....	96

4.9.2.3. Logística de exportación	97
4.10. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO.....	98
4.10.1. Oferta de la quinua	98
4.10.2. Entrevista realizada al gerente de la empresa INDPROAGRO.....	107
4.10.3. Sectores Ofertantes	111
4.11. PROYECCIONES DE ESTUDIO.....	112
4.11.1. Consumo Nacional Aparente.....	112
4.11.2. Demanda insatisfecha	113
4.11.3. Empresas demandantes de hojuelas de quinua.	115
4.11.4. Como ingresar al mercado.....	115
4.12. DATOS BÁSICOS DEL PRODUCTO	116
4.12.1. Calculo del cubicaje	117
4.12.2. Estimación de ventas	119
4.12.3. Costos directos e indirectos país de origen.....	120
4.12.4. Costos del transporte internacional	121
4.12.5. Incoterms	121
4.13. ESTUDIO ECONÓMICO	122
4.13.1. Inversión inicial	122
4.13.1.1. Activos fijos.....	122
4.13.1.2. Gastos de Constitución	124
4.13.1.3. Capital de Operación	124
4.13.1.4. Costos de producción.....	125
4.13.1.5. Gastos administrativos.....	125
4.13.1.6. Gastos de exportación.....	127
4.14. FINANCIAMIENTO.....	128
4.14.1. Estado Financiero	129
4.14.1.1. Balance general.....	129
4.14.1.2. Estado de resultados.....	130
4.15. INDICADORES CON FINANCIAMIENTO	131
4.15.1. Flujo de efectivo	131
4.15.1.1. VAN (Valor Actual Neto).....	131

4.15.1.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)	131
4.15.1.2. VAN Y TIR.....	133
4.15.1.3. Punto de equilibrio	134
4.16. DISCUSIÓN	135
4.16.1. Análisis PESTEL	135
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	141
5.1. CONCLUSIONES.....	141
5.2. RECOMENDACIONES.....	142
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	143
Bibliografía	143
VII. ANEXOS.....	150

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Delimitación	23
Tabla 2. Tipo de Investigación	40
Tabla 3. Definición de variables	41
Tabla 4. Operacionalización de variable independiente	42
Tabla 5. Operacionalización de variable dependiente	42
Tabla 6. Técnica para la recolección de datos	43
Tabla 7. Principales países importadores de quinua a nivel mundial: Dólar Americano miles	45
Tabla 8. Principales países importadores de quinua exportado por Ecuador	47
Tabla 9. Factores Internos Socioeconómicos del Ecuador	49
Tabla 10. Posición Arancelaria para las hojuelas de quinua.....	51
Tabla 11. Producto Interno Bruto (PIB) en billones de dólares.....	54
Tabla 12. PIB Per cápita en millones de dólares	55
Tabla 13. Inflación precios al consumidor (% anual).....	56
Tabla 14. Tasa de desempleo.....	57
Tabla 15. Canadá Arancel Vigente de la Nación más favorecida (NMF)	59
Tabla 16. Estados Unidos Arancel Vigente de la Nación más favorecida (NMF)	60
Tabla 17. Colombia Arancel Vigente Comunidad Andina.....	61
Tabla 18. Balanza Comercial del Ecuador - Canadá Millones USD FOB	66
Tabla 19. Balanza Comercial del Ecuador - Estados Unidos Millones USD FOB	67
Tabla 20. Balanza Comercial del Ecuador - Colombia	68
Tabla 21. Acuerdos Comerciales Vigentes.....	69
Tabla 22. Normativa aduanera.....	69
Tabla 23. Normativa ambiental	71
Tabla 24. Población	72
Tabla 25. Índice de Desempeño Logístico.....	74
Tabla 26. Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM).....	75
Tabla 27. Resumen de la Matriz Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)...	76
Tabla 28. Perfil del consumidor.....	77
Tabla 29. Puertos marítimos de Canadá	79
Tabla 30. Transporte Marítimo	79

Tabla 31. Competidores de quinua a nivel mundial miles de dólares.....	80
Tabla 32. Clasificación Arancelaria.....	81
Tabla 33. Contenido de nutrientes de las hojuelas de quinua	82
Tabla 34. Ficha técnica del producto	83
Tabla 35. Características de las hojuelas de quinua	83
Tabla 36. Precios de los competidores	84
Tabla 37. Micro localización	85
Tabla 38. Maquinaria para elaboración de las hojuelas de quinua	88
Tabla 39. Análisis FODA.....	94
Tabla 40. Flujograma del proceso de elaboración de las hojuelas de quinua	95
Tabla 41. Organigrama de la empresa	96
Tabla 42. Plan logístico.....	97
Tabla 43. Edad	98
Tabla 44. Género.....	99
Tabla 45. Socios por hectárea.	100
Tabla 46. Tiempo de siembra.....	101
Tabla 47. Calidad de quinua.	103
Tabla 48. Cuantos bultos vende por hectárea	104
Tabla 49. Provincias ofertantes de la quinua del Ecuador	111
Tabla 50. Consumo nacional aparente	112
Tabla 51. Calculo demanda insatisfecha.....	113
Tabla 52. Empresas Importadoras y Exportadoras de hojuelas de quinua.....	115
Tabla 53. Información básica del producto.....	116
Tabla 54. Información básica del embarque	116
Tabla 55. Información adicional	117
Tabla 56. Cálculo del peso	117
Tabla 57. Cálculo del cubicaje Pallets	118
Tabla 58. Cálculo del cubicaje	118
Tabla 59. Estimación de ventas anual.....	119
Tabla 60. Costos directos país de exportación.....	120
Tabla 61. Costos indirectos país de exportación.....	120

Tabla 62. . Costos en el tránsito internacional	121
Tabla 63. Incoterms	121
Tabla 64. Activos fijos	123
Tabla 65. Gastos de constitución	124
Tabla 66. Costos de producción.....	125
Tabla 67. Gastos Administrativos.....	126
Tabla 68. Sueldos administrativos	126
Tabla 69. Gastos de exportación.....	127
Tabla 70. Inversión inicial	128
Tabla 71. Inversión inicial	128
Tabla 72. Balance general con financiamiento	129
Tabla 73. Estado de Resultados - Con Financiamiento	130
Tabla 74. Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento	132

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1. Marco Teórico	34
Figura 2. Principales países importadores de quinua a nivel mundial	46
Figura 3. Principales países importadores de quinua desde Ecuador en miles de dólares	48
Figura 4. Producto Interno Bruto (PIB) en billones de dólares.	54
Figura 5. PIB Per Cápita en millones de dólares	55
Figura 6. Inflación precios al consumidor (% anual).....	56
Figura 7. Tasa de desempleo.....	57
Figura 8. Balanza Comercial del Ecuador – Canadá	66
Figura 9. Balanza Comercial del Ecuador - Estados Unidos Miles USD FOB	67
Figura 10. Balanza Comercial del Ecuador - Estados Unidos Miles USD FOB	68
Figura 11. Población	72
Figura 12. Competidores de quinua a nivel mundial en miles de dólares	80
Figura 13. Provincia del Carchi	85
Figura 14. Provincia del Carchi	86
Figura 15. Distribución INDPROAGRO	86
Figura 16. Logotipo de la empresa.....	90
Figura 17. Marca del producto país de origen	90
Figura 18. Marca del producto país de destino	91
Figura 19. Diseño del envase secundario.....	92
Figura 20. Diseño de la caja master	93
Figura 21. Diseño de la caja master	93
Figura 22. Edad de los socios de PROGAORGÁNICOS.....	98
Figura 23. Genero de los socios de PROGAORGÁNICOS	99
Figura 24. Hectáreas dedicadas al cultivo de la quinua orgánica.	100
Figura 25. Período del cultivo de la quinua orgánica.	101
Figura 26. Calidad de la quinua orgánica.	103
Figura 27. Cuantos vende por hectárea de la quinua orgánica.....	104
Figura 28. Mes rentable para la cosecha de la quinua orgánica.....	105
Figura 29. Terrenos.....	105

Figura 30. Sabe el valor nutricional de la quinua orgánica.	106
Figura 31. Conoce el país más demandante.....	106

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Oficio de aceptación de la empresa	150
Anexo 2. Formato de entrevista	151
Anexo 3. Formato de encuesta	153
Anexo 4. Manual de Funciones.....	156
Anexo 5. Acuerdo de la Asociación de PROGAORGÁNICOS	162
Anexo 6. Fotografías de los cultivos y recolección de información	165
Anexo 7. Tabla de amortización de la deuda	166
Anexo 8. Depreciaciones	167
Anexo 9. Cotización del transporte internacional	170
Anexo 10. Certificación Orgánica de la materia prima	171

RESUMEN

El proyecto de investigación se enfocó en buscar alternativas de mercados internacionales para la comercialización de hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán: por esta razón se hizo un estudio político, económico, social, tecnológico, legal, geográfico de tres países que fueron: Canadá, Estados Unidos y Colombia.

En el estudio de mercado se eligió a Canadá para la comercialización de hojuelas de quinua, teniendo como objetivo revelar datos importantes de la oferta y demanda de manera cualitativa y cuantitativa.

De forma cualitativa gustos y preferencias de los consumidores sobre el producto hojuelas de quinua.

De forma cuantitativa recolección de datos numéricos de Canadá, Estados Unidos y Colombia.

Según datos del (Banco Central del Ecuador, 2017) “Canadá es el principal país que está importando quinua orgánica por su alto contenido nutricional, generando en la vida de los canadienses una dieta saludable es decir sin muchos aditivos; tendencia que se ajusta a las necesidades del mercado.”

Según datos del (Banco Central del Ecuador, 2017) “Ecuador ocupa el tercer lugar como productor y exportador de quinua, pero se ha limitado en exportar solo la materia prima sin dar un valor agregado al producto.”

Sin embargo INDPROAGRO ha buscado como empresa generar un cambio en la matriz productiva invirtiendo en maquinaria y logrando así una transformación en este grano andino con nuevos productos de innovación para que los consumidores se sientan atraídos.

Palabras clave: Alternativas de mercado, Comercialización, Demanda, Oferta.

ABSTRACT

The research project was focused on finding alternatives to international markets for the marketing of quinoa chips from the company INDPROAGRO in the Tulcán city. For this reason, a political, economic, social, technological, legal and geographical study was carried out in three countries. They were: Canada, the United States and Colombia.

In the market study, Canada was chosen to commercialize quinoa chips with the objective of revealing important supply and demand data in a qualitative and quantitative way.

In qualitative form tastes and preferences of consumers about the product quinoa chips.

In quantitative form collecting numerical data of three countries Canada, the United States and Colombia.

According to data from (Banco Central del Ecuador, 2017) "Canada is the main country that is importing organic quinoa because of its high nutritional content, generating a healthy diet in the Canadians lives. That is, without many additives trend that fits the needs of the market. "

According to data from (Banco Central del Ecuador, 2017) "Ecuador occupies the third place as a producer and exporter of quinoa, but has limited itself in exporting only the raw material without giving added value to the product."

However INDPROAGRO has sought as a company to generate a change in the productive matrix by investing in machinery and thus achieving a transformation in this Andean grain with new innovation products so that consumers to be attracted.

Keywords: Market alternatives, Marketing, Demand, Ofert

I. INTRODUCCIÓN

El proyecto de investigación está orientado a buscar alternativas de mercados internacionales para la comercialización de hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán.

La investigación tiene cinco capítulos:

En el primer capítulo se da a conocer el problema de investigación, el entorno donde sucede, además se justifica de qué manera se puede resolver lo planteado anteriormente para llegar a determinar si es factible o no ejecutar el proyecto; además se determina el objetivo general y específicos.

En el segundo capítulo se fundamenta con teorías y antecedentes que ayuden al desarrollo de la investigación.

En el tercer capítulo se indica la metodología que se llevó a cabo así como los métodos, las técnicas e instrumentos. En el proyecto se tomó en cuenta dos enfoques el cuantitativo y cualitativo, la modalidad documental - bibliográfico y de campo, el método descriptivo y para la recolección de la información se utilizó la encuesta y la entrevista.

En el cuarto capítulo se revela ya los resultados y la discusión del proyecto de investigación. En los resultados se demostró mediante un estudio financiero la factibilidad del proyecto. En la discusión se comparan los resultados con las utilidades de las ventas que generan la empresa en la actualidad y cuáles serían si se ejecuta el proyecto.

Finalmente el quinto capítulo donde se realiza las conclusiones y recomendaciones del proyecto de investigación ejecutado.

1.1. PROBLEMA

1.1.1. Planteamiento del problema

La globalización y las interrelaciones del comercio internacional en el mundo actual enfrentan al Ecuador en un escenario en que la competitividad es un factor significativo para buscar y potencializar actividades económicas que permitan generar nuevas alternativas.

Según (Arias, 2017) manifiesta que “la situación económica del Ecuador frente al Mundo en los últimos años ha estado marcada, siendo la agricultura una actividad practicada desde los inicios de la humanidad y es uno de los motores productivos de la economía ecuatoriana. Uno de los principales problemas que ha deteriorado al sector agrícola en el país es el uso de los recursos de forma primaria sin darle un proceso de valor agregado, lo cual impide mejorar los niveles de productividad y diversificación de los productos agrícolas”. (Pág. 3)

La Agencia Ecuatoriana De Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD, 2014) Manifiesta que “el Ecuador ha exportado quinua en grano en alrededor de 16 países, sin embargo, existen muchos destinos a los cuales no se puede exportar por barreras sanitarias y fitosanitarias”. (Pág.3)

Al hablar de productividad cobra sentido en la medida que se compare, en el plano macro con otras naciones y en lo micro con otros productores. En la actualidad la situación de las relaciones comerciales del Ecuador se ha evidenciado una deficiente política de Estado en materia de comercio exterior. Generando una desventaja para el país, ya que se necesita tener oportunidad de acceso preferencial.

El desconocimiento de aperturas a nuevos mercados internacionales genera que los socios de la empresa INDPROAGRO pierdan oportunidad de tener diferentes opciones de alternativas de negociación comercial de su producto las hojuelas de quinua. La falta de empresas industriales en la provincia del Carchi no ha permitido un desarrollo significativo en el sector de la quinua a pesar de ubicarse en un territorio con bondades de producción, por sus condiciones geográficas y climáticas para la producción de quinua.

En el desarrollo de la investigación se generaron las siguientes inquietudes: ¿Cuál es la oferta de la materia prima para la respectiva elaboración de las hojuelas de quinua?, ¿Cuáles son los principales importadores de las hojuelas de quinua?, ¿Cuáles son los permisos para la exportación de hojuelas de quinua?, ¿Cuáles son los principales competidores en el mercado internacional de las hojuelas de quinua?, ¿Cuáles son los estándares de calidad que tiene que cumplir las hojuelas de quinua para ingresar al mercado internacional?, ¿Qué acuerdos comerciales tiene Ecuador actualmente para exportación de hojuelas de quinua?, ¿Cuál va ser el mercado factible para la comercialización de hojuelas de quinua?

1.1.2. Formulación del problema

El desconocimiento de alternativas de mercados internacionales limita a INDPROAGRO comercializar las hojuelas de quinua a los mercados extranjeros.

1.1.3. Delimitación

Tabla 1. Delimitación

Objeto de estudio	Oportunidades de negocios internacionales
Sujeto	La Comercialización de hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO.
Tiempo	2017 - 2018
Área geográfica	Cantón Tulcán - Ecuador/Mercados Internacionales
Área de conocimiento	Comercio Exterior
Grupo de Objeto	INDPROAGRO (Ubicada en la provincia del Carchi – Tulcán)

Fuente: Área de investigación

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

1.1.4. Justificación

El constante cambio de la cultura, el marketing, el escaso tiempo que las personas tienen para alimentarse y el incremento del consumo de las comidas rápidas y el efecto negativo que estos alimentos tienen en la salud de las personas, inducen a que un alto porcentaje de la población se preocupe por tener una alimentación balanceada y saludable, muchos buscan mantener este equilibrio en productos que brinden la mayor cantidad de nutrientes. Mediante ésta investigación se busca los posibles mercados internacionales para la exportación de las hojuelas de quinua y sus derivados con el fin de fomentar la producción y comercialización de la misma, logrando reunir los requerimientos nutricionales que los clientes buscan hoy en día y con la facilidad de aprovechar al máximo las condiciones climáticas que tiene nuestro país.

(Ruano, 2016) “El cambio constante de los mercados internacionales influye en las relaciones comerciales de esta manera se puede favorecer el surgimiento de empresas que a su vez buscan ser competitivas, ingresando en una etapa de industrialización de productos primarios, introduciéndose nuevos procesos de producción, distribución y consumo, caracterizados y privilegiados por sus ventajas comparativas y competitivas”. (Pág. 5)

Mediante esta investigación INDPROAGRO llegará a conocer cuál será el mercado óptimo para exportar las hojuelas de quinua de la misma manera conocerá su demanda y como lograr la satisfacción de esta. Obteniendo de esta manera una mejor rentabilidad y beneficio a los propietarios de la empresa y a la asociación que provee la materia prima.

(FAO, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2015) Manifiesta que “Si mejoramos estos indicadores de la producción el Ecuador podrá no solo tener aceptación sino competir fuertemente en los mercados internacionales como lo hacen países vecinos Perú y Bolivia.” (Pág. 3).

Estos puntos son de gran importancia para ampliar la capacidad exportable, aportando a la economía del cantón Tulcán con la creación de fuentes de empleo y contribuyendo con el cambio de la matriz productiva del país.

Los beneficiarios directos serán los accionistas de INDPROAGRO, ya que con la investigación ejecutada se incentivará a la comercialización de su producto en el mercado internacional, y ser más competitivos con maquinaria de punta logrando así realizar altos pedidos de hojuelas de quinua según lo requiera el cliente en el exterior sin ninguna restricción; gracias al apoyo, participación técnica y capacitación de los Ministerios relacionados con la producción y comercialización.

Esta investigación cuenta con recursos humanos, económicos, tecnológicos y herramientas con las cuales se analizará los datos que ayudan a la ejecución del proyecto, de igual manera información bibliográfica libros, revistas y textos que ayuden a la construcción del conocimiento.

1.1.5. Objetivos y preguntas de investigación

1.1.5.1. Objetivo General

Realizar un estudio del mercado internacional para la comercialización de hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán provincia del Carchi.

1.1.5.2. Objetivos Específicos

- ❖ Fundamentar bibliográficamente las oportunidades del mercado internacional y la comercialización de las hojuelas de quinua.
- ❖ Diagnosticar el mercado ofertante y demandante mediante información de fuentes secundarias y primarias para la comercialización de las hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán provincia del Carchi.
- ❖ Realizar un estudio técnico y financiero para identificar las oportunidades de mercados internacionales para la comercialización de las hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán provincia del Carchi.

1.1.5.3. Preguntas de Investigación

En el desarrollo de la investigación se generaron las siguientes inquietudes:

- ¿Cuál es la oferta de la materia prima para la elaboración de las hojuelas de quinua?
- ¿Cuáles son los principales importadores de las hojuelas de quinua?
- ¿Cuáles son los permisos para la exportación de hojuelas de quinua?
- ¿Cuáles son los principales competidores que venden las hojuelas de quinua en el mercado internacional?
- ¿Cuáles son los estándares de calidad que tiene que cumplir las hojuelas de quinua para ingresar al mercado internacional?
- ¿Qué acuerdos comerciales tiene Ecuador actualmente para la exportación de hojuelas de quinua?
- ¿Cuál va ser el mercado factible para la comercialización de hojuelas de quinua?
- ¿Qué se realizaría para identificar la oferta y la demanda?

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Se ha apreciado los siguientes antecedentes, que serán de apoyo y de gran importancia como referencias para el desarrollo de este proyecto, entre los cuales están:

Antecedente 1:

Autor: (Muñoz, 2014, pág. 7)

Descripción: Estudio realizado en la Universidad Tecnológica Equinoccial “Plan de negocios para la exportación de quinua hacia Estados Unidos durante el periodo 2013-2023”

Objetivo General: “Desarrollar un plan de negocios para la exportación de quinua hacia Estados Unidos para fomentar el comercio exterior en base a productos tradicionales altamente nutritivos y viables de producirse en el país.”

Conclusiones principales:

- La quinua es uno de los alimentos más completos existentes en la naturaleza, pudiendo ser consumida en diferentes edades siendo fundamental para la conservación de la salud humana. Sus características hacen de este producto indispensable para el consumo de la familia, aspecto que se encuentra totalmente alineado con la tendencia de la población a cuidarse y mejorar su nutrición.
- El plan de negocios propuesto ha sido clasificado en dos áreas. La primera enfocada a incentivar a la población para la producción de la quinua. Al respecto, se seleccionó como punto de partida a la provincia de Imbabura. La segunda parte se enfocó a establecer adecuados mecanismos de comercio, para lo cual se propuso la creación de una empresa Quinua Global Cia. Ltda, la cual permitirá concentrar la producción y cumplir con las cuotas de comercialización, permitiendo que todos los participantes obtengan beneficios.

Aporte al plan de investigación: Se analizó que la investigación es relevante, siendo Estados Unidos uno de los países importantes para la exportación de este grano andino; conociendo el gran valor nutricional que este contribuye a la alimentación de los estadounidenses ya que estos tienen una vida tan ajetreada y por tanto necesitan un alimento con alto valor nutricional y de fácil preparación.

Se identificó que la empresa INDPROAGRO tiene la capacidad tecnológica y mano de obra capacitada para realizar productos derivados de la quinua, queriendo de esta manera llegar a cumplir las expectativas del cliente y contribuyendo así un cambio a la matriz productiva dándole un valor agregado al producto.

Antecedente 2:

Autor: (Aguilar, Cardenas, & Morales, 2013)

Descripción: Investigación realizada en la institución del “Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario”

“Estudio de factibilidad de exportación de quinua elaborada como alimento”

Objetivo General: Identificar las oportunidades de negocio a partir de la producción y exportación de una barra de cereal a base de quinua.

Conclusiones principales:

- Los valores dietarios que tiene la quinua son el valor adicional a cualquier barra de cereal, ya que es un producto rico en fibra y proteína, además no tiene gluten y tiene dos veces menos grasa que un huevo a la vez de brindar la misma cantidad de proteína y en mayor proporción que la leche, también es importante mencionar que éste cereal contiene mayor cantidad de proteína que el arroz, la cebada, el maíz y el trigo.
- Los valores nutricionales explicados anteriormente justifican el precio de la Quinua ya que es mayor que la soya y el trigo, pero claramente, sus beneficios son mayores.

Aporte al plan de investigación: Los consumidores en los mercados internacionales de hoy en día buscan variedad de productos que les brinde un alto valor nutricional y con la facilidad que se requiera para consumirlo. INDPROAGRO busca llegar a las personas con la variedad de ofertas que esta presenta, logrando así una rentabilidad al exportar este producto a mercados internacionales.

Antecedente 3:

Autor: (Vera, 2015)

Descripción: Investigación realizada en la Universidad de Guayaquil desarrollando el tema “Proyecto de prefactibilidad para la exportación de quínoa hacia Estados Unidos periodo 2010-2014

Objetivo General: Elaborar y desarrollar el proyecto para la prefactibilidad de la exportación de quinua al mercado externo permitiendo aceptación y competitividad en estos mercados y logrando rentabilidad.

Conclusiones principales:

- MAGAP busca ampliar la oferta exportable de esta semilla a través de programas de incentivo a los productores, se prevé que para el año en curso se cultive alrededor de 15.000 hectáreas.
- Según estudios han determinado que mediante el consumo de quinua se puede prevenir enfermedades como el cáncer y erradicar la desnutrición en el mundo, por tal razón se lo ha denominado “ El grano de Oro”.

Aporte al plan de investigación: El desafío que tiene INDPROAGRO es ampliarse a mercados internacionales ya que de esta manera lograría dar un cambio a la matriz productiva del Ecuador; ya que por muchos años hubo un enfoque significativo a la exportación del Petróleo dejando de lado muchos sectores agrícolas es el caso de la quinua conocido en la actualidad como el grano de oro por su alto nivel nutricional.

Antecedente 4:

Autor: (Revista Tecnología y Sociedad de Gaytán, 2016)

Tema: La logística: clave para la competitividad global de las pequeñas y medianas empresas del estado de Jalisco en México

Desarrollo: El conocimiento del estado de la logística en el sector empresarial de Jalisco, se vuelve una necesidad dado sus altos niveles de exportación. En el presente estudio se describe la principal problemática que afecta el desempeño de la logística y por tanto, la eficiencia exportadora del estado.

Aporte al plan de investigación: La revista del Banco Mundial establece datos referentes al desempeño logístico, donde señala que los costos de exportación e importación han crecido especialmente en el sector primario en Ecuador.

Consigo ha dado lugar a la búsqueda del cambio en la matriz productiva, permitiendo mantener un mayor equilibrio entre la balanza petrolera y no petrolera, generando a su vez mayores oportunidades de crecimiento económico.

Para INDPROAGRO el desempeño logístico es muy importante para la exportación de su producto a los mercados internacionales ya que la eficiencia que tenga la aduana las hojuelas de quinua se enviran de forma rápida y oportuna.

Antecedente 5:

Autor: (Sarmiento S. , 2014)

Tema: Estrategias de internacionalización y globales para países en desarrollo y emergentes. Revista Dimensión Empresarial, vol. 12, núm. 1, p. 111-138.

Desarrollo: Hoy todos los países del mundo pueden brindar alternativas favorables para que más empresas nacionales desarrollen estrategias según el tipo de negociación que se realice y el medio utilizado, recurriendo a una estructura organizacional que facilite la gestión estratégica de las operaciones que es necesario llevar a cabo, la cual debe basarse en un alto contenido ético y de responsabilidad social.

También hay que tener en cuenta que este proceso exige dinamismo, manejo y selección de información, uso de tecnología e innovación que se constituyen en condición para ingresar y permanecer en el largo plazo. Prácticamente es lo que garantizaría no fracasar en el intento. De ahí que las empresas tienen la necesidad de contar con personas bien preparadas para

realizar programas de incursión en mercados internacionales, que elaboren y ejecuten estrategias de acuerdo con los requerimientos que el entorno solicita considerando la multiculturalidad, interdisciplinariedad y liderazgo como eje central del proceso.

En consecuencia, el reto está presente, sólo basta asumirlo con la convicción de que se alcanzarán los mejores resultados.

Aporte al plan de investigación: Las empresas están preparadas y dispuestas a incursionar en mercados externos.

Se considera que para establecer este tipo de estrategias se debe implicar una evaluación de alternativas que brinden más beneficios a quienes las implementen INDPROAGRO está en la capacidad de abrirse a nuevos mercados internacionales ofertando su producto y que cuenta con la materia prima necesaria y de igual manera cuenta con maquinaria de punta que le ayuda a industrializar sus productos en menor tiempo posible, reduciendo costos mejorando la calidad del producto alcanzando adecuados niveles de eficiencia y eficacia en la productividad y competitividad.

El éxito de las estrategias dependerá en gran medida del aprovechamiento y desarrollo de economías de escala, logrando reducir costos de operación.

Antecedente 6:

Autor: (Morales & López, 2008)

Tema: Investigación cualitativa y psicología del consumidor: alternativas de aplicación.

Desarrollo: La investigación cualitativa es una estrategia de investigación para el abordaje de la realidad que aplicada a la psicología del consumidor, permite conocer a profundidad su comportamiento, entender cuáles son sus motivaciones y emociones asociadas. Va más allá de la descripción de la conducta de compra, entregando información sobre cómo y por qué razones se produce. El objetivo de este artículo es evidenciar cómo la investigación cualitativa aporta al conocimiento y entendimiento del comportamiento del consumidor; cómo, a través de sus técnicas, se aproxima a la realidad sociocultural del consumidor y ofrece interpretaciones de esta. Así, se retomarán los aspectos claves relacionados con la investigación cualitativa, mencionando sus antecedentes en relación con su aporte al marketing.

El consumidor actual ya no es visto desde la teoría de la economía clásica, donde se le visualizaba como un ser racional que tomaba sus decisiones de consumo bajo una concepción bajo costo máximo beneficio, mediado por condiciones económicas perfectas de mercado, donde la información se suponía siempre al acceso del consumidor.

Aporte al plan de investigación: Es necesario que INDPROAGRO detallara las exigencias del consumidor ya que gracias al desarrollo del estudio de mercado se tomaría en cuenta las necesidades del mismo, así como los requerimientos que deseen dándonos como resultado la acogida del producto por el consumidor.

Antecedente 7:

Autor: (Morillo, Castro, & Morillo, 2017)

Tema: Caracterización de la diversidad genética de una colección de quinua (*Chenopodium quinoa* Willd.)

Desarrollo: La quinua (*C. quinoa* W.) es considerada un cereal con excelentes propiedades nutricionales, entre las que se destacan su alto contenido de proteínas, ya que tiene todos los aminoácidos, elementos traza y cantidades significativas de vitaminas.

En Colombia, más exactamente en el departamento de Nariño, Cauca, Cundinamarca y Boyacá ha tenido actualmente un gran impulso debido a sus potencialidades agronómicas y diferentes beneficios que se derivan de la producción, industrialización y comercialización de sus productos.

Aporte al plan de investigación: Ecuador tiene el potencial para incrementar la productividad de este cultivo, especialmente la provincia del Carchi por su variedad en este producto y con las condiciones agroecológicas favorables para el desarrollo de la quinua, lo que ayuda a que la empresa INDPROAGRO se beneficie de esta materia prima para su respectiva industrialización encaminados a la obtención de nuevos y mejores productos con un valor agregado, adaptados a las condiciones y se respondan a las necesidades del agricultor, productor y consumidor.

Antecedente 8:

Autor: (Ruíz, 2016)

Tema: En su artículo “El Sector Agroalimentario y su competitividad a partir de modelos asociativos.”

Desarrollo: En la búsqueda de alternativas referente al sector agroalimentario es factible en primer lugar la calidad y sustentabilidad de las acciones a ejecutar. Es oportuno reconocer que la evolución de los modos de vida está transformando profundamente los comportamientos alimentarios de los consumidores en la mayoría de las naciones.

La exigencia en la calidad de los servicios ha aumentado considerablemente, los ciudadanos demandan disponibilidad del producto, comodidad de acceso, diversidad de bienes alimentarios; claro está, asociado también a los gustos, embalaje, presentación y precio; éste último, muchas veces, marca la diferencia en cuanto al poder adquisitivo de los consumidores que cada vez son más exigentes en la relación que debe cumplir el producto en cuanto a salud y nutrición.

Aporte al plan de investigación: En este artículo permite que INDPROAGRO realice una búsqueda constante de mercados potenciales para exportar su producto con un valor agregado y que ayuda a nuevas oportunidades de negocios según los requerimientos de los clientes se trabajan cada día para que el producto sea preferido por los consumidores.

2.2. MARCO TEÓRICO

Se fundamentará bibliográficamente las variables en estudio permitiendo ser preciso en la información tomando en cuenta algunas teorías respecto a la investigación.

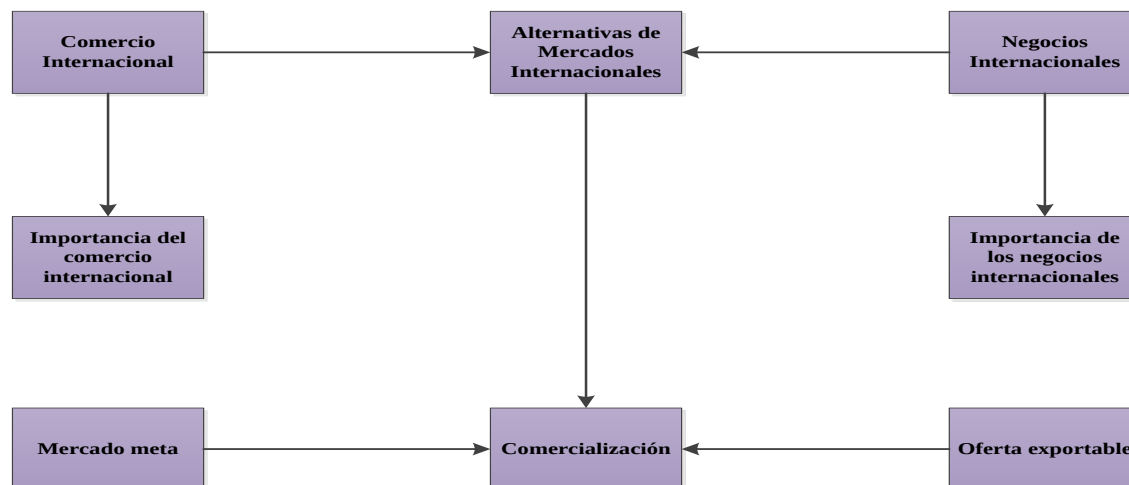


Figura 1. Marco Teórico

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

2.2.1. Comercio internacional

“Comprende tanto a exportación que es la venta de los productos originarios de un país a clientes situados en otro país, como la importación que es la compra de bienes o servicios a un proveedor originario de un país distinto al comprador (Lerma & Márquez, Comercio y Marketing Internacional, 2011 pág. 11)

El comercio internacional es el autor principal en el crecimiento de la economía mundial y un factor importante de la globalización, se da gracias a que se realiza el intercambio de bienes y servicios entre las distintas empresas que requieren satisfacer la necesidad de los mercados que deseen adquirir los productos.

Según El Código Orgánico De Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) en su:

Art. 93 Fomento a la exportación: “El Estado fomentará la producción 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” (...) (COPCI, 2010, pág. 50)

Es importante recalcar que la Constitución de la República del Ecuador ampara las exportaciones que la menciona a continuación:

Constitución de la República del Ecuador (2008) en sus artículos manifiesta que:

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. (...)

2.2.2. Importancia del comercio internacional

Según (Montserrat, 2001) “El comercio internacional es importante en la medida que contribuye a aumentar la riqueza de los países y de sus pueblos, riqueza que se mide a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente.” (Pág.4)

El comercio internacional es un factor que genera dinamismo dentro del país y en la economía de las empresas, ya que a través de la constante innovación tiene la oportunidad de especializarse en los productos o bienes con el fin de ser más productivos, competitivos y eficientes al lanzar su producto al mercado internacional.

2.2.3. Negocios internacionales

Según (Cue, 2015) “Conocer las costumbres, las tradiciones e incluso los aspectos religiosos de las naciones con las cuales se hacen negocios, es otra de las tareas que debe llevar a cabo la empresa internacional. A menudo se cometen errores o se actúa sin la debida consideración con personas que tienen ideas, creencias o formas de ver el mundo, diferentes a las que tienen los directivos de la empresa extranjera.” (Pág. 10)

Para determinar las oportunidades de los mercados internacionales es necesario realizar un estudio de los factores macroeconómicos de países a los que se pretende exportar, de esta manera tener una visión general de la situación política, legal y geográfica entre otros, que ayudarán a determinar si el producto cuenta con barreras arancelarias o no arancelarias que aprueben o no el ingreso al mercado.

2.2.3.1. Importancia de los negocios internacionales

“Los negocios internacionales se desenvuelven en un entorno legal complejo ya que deben cumplir las leyes de su país de origen, así como las de la nación que los acepta. A su vez, esta tiene leyes que impone a todos los negocios, sean nacionales o internacionales; en el entorno cultural, deben tomarse en cuenta las costumbres tradiciones y creencias de otros pueblos.” (Cue, 2015, pág. 30)

Cada país debería tener buenas relaciones comerciales con el resto del mundo para que su PIB sea bueno la estabilidad económica sea factible y haya una inversión extranjera en empresas.

2.2.4. Alternativas de mercados internacionales

Según (Sarmiento C. 2009) “El contexto económico se encuentra en permanente cambio hacia formas de mercado más complejas, pero al mismo tiempo más flexibles y ágiles, con exigencias mayores, más rápidas y acertadas. Tendencias como la globalización, formación e integración de bloques económicos, desarrollos en las Tics, etc. Hacen del entorno empresarial sumamente dinámico haciendo necesario un recurso humano altamente capacitado y eficiente, posicionamientos en el mercado mucho más sólidos, optimización de procesos y recursos, así como formas de capitalización mucho más rentables, asequibles, económicas y competitivas.”(Pág. 5)

Para determinar las alternativas de mercados internacionales es necesario realizar un estudio de los factores macroeconómicos de los países a los que se pretende exportar, de esta manera tener una visión general de la situación política, legal y geográfica entre otros factores, que ayudarán a determinar si el producto cuenta con barreras arancelarias o barreras no arancelarias que permitan o prohíban el ingreso al mercado.

2.2.5. Mercado meta

“Es aquel en el que se ha decidido operar comercialmente, este puede ubicarse en el interior del país o en el exterior, en cuyo caso se denomina mercado meta de exportación.” (Lerma & Márquez, Comercio y Marketing Internacional, 2011, pág. 16)

2.2.6. Oferta exportable

“Se debe identificar aquellos bienes o servicios que sean necesarios en el mercado meta y que presentan alguna ventaja competitiva significativa y observable respecto a otras opciones que tengan los consumidores.” (Lerma & Márquez, Comercio y Marketing Internacional, 2011, pág. 16)

David Ricardo desarrolla la teoría de la ventaja comparativa, en la cual explica que para el comercio internacional sea beneficioso a los países, cada nación debe especializarse en la exportación de aquellos bienes en los cuales posea una ventaja comparativa, es decir los bienes que produzca con un menor costo relativo comparado a otros países; así mismo, importarán los bienes en los cuales sean menos eficientes.

2.2.7. Comercialización

“La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios.” (Vergara, 2016, pág. 25)

La Comercialización es el intercambio de un producto de acuerdo a las necesidades del consumidor, estas actividades son realizadas de acuerdo a las condiciones de vida de las personas que lo requieran y los diferentes canales de distribución del mercado.

“En la comercialización se presenta una serie de factores que pueden hacer más complejo el proceso de introducción y crecimiento en los mercados, como son los aranceles, la normatividad diferente en cada país, las diferencias de gustos y costumbres de los compradores y consumidores, los canales de distribución, etc., de distintos países.” (Lerma & Márquez, Comercio y Marketing Internacional, 2011, pág. 17)

Para ejecutar una comercialización se debe analizar las ventajas y desventajas que tiene la empresa INDPROAGRO ante el cliente, procesos de producción, tiempo de entrega entre otro, igualmente conocer el entorno para determinar la oferta y así cubrir parte de la demanda.

III. METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO

3.1.1. Enfoque

En la investigación de desarrollo se consideró dos enfoques:

3.1.1.1. Cualitativo

Según Sampieri (2014), el enfoque cualitativo “Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. El enfoque se basa en métodos de recolección de datos no estandarizados. No se efectúa una medición numérica, por lo cual el análisis no es estadístico. El enfoque cualitativo puede definirse como un conjunto de prácticas interpretativas que hacen al mundo visible, lo transforman y convierten en una serie de representaciones en forma de observaciones, anotaciones, grabaciones y documentos”. (Pág. 8-9)

Se aplicó en la investigación el enfoque cualitativo porque conocimos de manera muy particular las inquietudes que tienen los accionistas de la empresa INDPROAGRO para ampliarse a nuevos mercados internacionales para que su producto sea exportado. Este enfoque se basó en la recolección de datos, para esto se utilizó fuentes de información documental que nos permitió realizar un análisis referente a las alternativas de mercados para la exportación de las hojuelas de quinua.

3.1.1.2. Cuantitativo

Según Sampieri (2014), el enfoque cuantitativo “Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Este enfoque utiliza la lógica o razonamiento deductivo, que comienza con la teoría y de esta se derivan expresiones lógicas denominadas hipótesis que el investigador busca someter a prueba. Se sigue rigurosamente el proceso y, de acuerdo con ciertas reglas lógicas, los datos generados

poseen los estándares de validez y confiabilidad, las conclusiones derivadas contribuirán a la generación de conocimiento”. (Pág. 5-6)

Este enfoque nos permitió obtener datos estadísticos de los principales países para la exportación de las hojuelas de quinua, donde se obtuvo el más óptimo para que INDPROAGRO realice la comercialización y obtenga mayor rentabilidad.

3.1.2. Modalidad

3.1.2.1. Documental – Bibliográfica

“Tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos (fuentes primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones como fuentes secundarias” (Herrera, Medina, Naranjo, 2010, pág. 87).

Por medio de esta modalidad de investigación se pudo plasmar en forma bibliográfica información referente a las dos variables que fueron objeto de estudio. Para el desarrollo de la investigación se obtuvo información de diversas fuentes seguras, verídicas y actuales.

3.1.2.2. De Campo

“Es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto”. (Herrera, Medina, Naranjo, 2010, p. 87)

En esta modalidad se realizó una entrevista estructurada al gerente de la empresa INDPROAGRO y 9 encuestas a los accionistas de la asociación PROGAORGÁNICOS levantando información verídica, usando técnicas de investigación, como la entrevista estructurada que nos ayudó a visualizar las falencias que tiene la empresa.

3.1.3. Tipo de Investigación

Tabla 2. Tipo de Investigación

Tipo	Propósito	Valor
Descriptiva	Se buscó las descripciones de los procesos que se llevaron a cabo en INDPROAGRO, las características y los perfiles de los accionistas de la empresa, se realizó un respectivo análisis de la información obtenida en el proceso de investigación.	Se determinó las características del proyecto equilibrando los aspectos importantes sobre las alternativas de negocios internacionales para la comercialización del producto en este caso las hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO, describiendo las situaciones del entorno tanto del ofertante como del demandante.

Elaborado por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

3.2. IDEA A DEFENDER

Si se identifica las alternativas de mercados internacionales se podrá comercializar las hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán provincia del Carchi.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.3.1. Definición de variables

Tabla 3. Definición de variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Real	Definición Operacional
V.I. Alternativas de mercados internacionales	El contexto económico se encuentra en permanente cambio hacia formas de mercado más complejas, pero al mismo tiempo más flexibles y ágiles, con exigencias mayores, más rápidas y acertadas.	Entorno de las oportunidades y amenazas Mercado	Factor Socioeconómico Factores Políticos Factores Legales Factores Geográficos Análisis de la Demanda. Ficha bibliográfica
V.D. Comercialización de hojuelas de quinua.	En la comercialización se presenta una serie de factores que pueden hacer más complejo el proceso de introducción y crecimiento en los mercados, como son los aranceles, la normatividad diferente en cada país, las diferencias de gustos y costumbres de los compradores y consumidores, los canales de distribución, etc. de distintos países	Entorno de las oportunidades y amenazas Producto/oferta exportable	Factor Socioeconómico Factores Políticos Factores Legales Producción Variedad del producto Cantidad Precio Nutrición Estudio de factibilidad Ficha bibliográfica

Fuente: (Lerma & Márquez, Comercio y Marketing Internacional, 2011)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Tabla 4. Operacionalización de variable independiente

Variable	Dimensión	Indicadores	Técnica	Instrumento
V.I. Alternativas de mercados internacionales	Entorno de las oportunidades y amenazas	Factor Socioeconómico	Fichaje	Ficha bibliográfica
		Factores Políticos	Fichaje	Ficha bibliográfica
		Factores Legales	Fichaje	Ficha bibliográfica
		Factores Geográficos	Fichaje	Ficha bibliográfica
	Mercado	Análisis de la Demanda	Fichaje	Ficha bibliográfica

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Tabla 5. Operacionalización de variable dependiente

Variable	Dimensión	Indicador	Técnica	Instrumento
V.D Comercialización de hojuelas de quinua	Entorno de las oportunidades y amenazas	Factor Socioeconómico	Fichaje	Ficha bibliográfica
		Factores Políticos	Fichaje	Ficha bibliográfica
		Factores Legales	Fichaje	Ficha bibliográfica
	Producto/Oferenda	Producción Ficha del producto Cantidad Calcular el precio Nutrición	Entrevista/Encuesta	Cuestionario
		Estudio de factibilidad: técnico, económico y financiero	Proyecciones	Proyecciones

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

3.4. MÉTODOS UTILIZADOS

3.4.1. Población y muestra de la investigación.

En el proyecto de investigación no se realizó el cálculo de la muestra debido a que el gerente de la empresa INDPROAGRO a quien se le ejecuto una entrevista nos ayudó con datos relevantes para la investigación, de igual manera se ejecutó una encuesta a los 9 socios de PROGAORGÁNICOS ubicados en la provincia de Imbabura quienes facilitaron la información correspondiente sobre la producción de quinua y la calidad de quinua que provee a la empresa.

3.4.2. Técnicas para la recolección de datos

Tabla 6. Técnica para la recolección de datos

Datos	Técnicas o instrumentos	Características
Cuantitativos	Entrevista estructurada/Encuesta	Se utilizó la entrevista para la recolección de información que estuvo dirigida al gerente de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán provincia del Carchi con la finalidad de obtener datos puntuales sobre la producción de quinua en la parroquia el Sagrario, y cuáles son sus principales proveedores de la materia prima. De igual manera se realizó la encuesta a los 9 socios de PROGAORGÁNICOS, para obtener información de la quinua orgánica que cultiva, los costos que incurren en la producción de este grano andino y de más datos relevantes que ayuda a la ejecución de este proyecto de investigación.
	Datos secundarios	Se utilizó información de fuentes confiables para la realización del estudio de las dos variables especialmente en la fundamentación del estudio técnico.
Cualitativos	Observación	A través de la cual se obtuvo datos claros para clasificar y analizar la información obtenida.

Elaborado por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

3.5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

En la investigación se implementó como fuente primaria la entrevista que fue aplicada al gerente de la empresa INDPROAGRO; quien nos ayudó con datos relacionados a la empresa, maquinaria que utilizan para la transformación de la materia prima para obtener las hojuelas de quinua; de igual manera se realizó una encuesta a los proveedores de la materia prima de la asociación PROGAORGÁNICOS; de la misma forma se utilizó información secundaria para obtener datos estadísticos que proporcionaron fuentes confiables como:

- Banco Central del Ecuador (BCE)
- Banco Mundial (BM)
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO)
- Pro-Ecuador
- Organización de las Naciones Unidas (ONU)
- Trade Map.
- CobusGroup
- Ministerio de comercio exterior

De igual manera se utilizó el programa informático Excel para analizar e interpretar los resultados, con el fin de obtener datos proyectados para escoger el país objetivo, mismo que permite realizar un análisis a largo plazo de acuerdo a los factores internos y externos de cada país y cuál será el óptimo para que la empresa exporte las hojuelas de quinua.

3.5.1. Análisis e interpretación de resultados.

Para el proceso de información se dio la recopilación de datos estadísticos que contribuyeron a la determinación de oportunidades del mercado Internacional mediante el análisis de los principales países importadores y exportadores de quinua.

Además se consideró la situación de Ecuador en relación al proceso de exportar un producto.

3.5.1.1. Principales países importadores de quinua

Tabla 7. Principales países importadores de quinua a nivel mundial: Dólar Americano miles

Lista de los importadores para el producto seleccionado					
Producto: 1904 Hojuelas, copos de maíz y otros productos a base de cereales obtenidos por insuflado o tostado;					
Importadores	Valor importado en 2013	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017
Canadá	480567	522132	561628	521001	503156
Estados Unidos de América	595942	597811	554089	517495	511405
Francia	364595	360411	342313	424949	442546
Reino Unido	287925	319912	348372	344812	347058
Alemania	303501	311056	283553	302830	328566
Italia	246119	252588	220533	216892	219042
Bélgica	152441	162154	167469	216604	237004
Países Bajos	193532	191398	190941	215838	237172
Emiratos Árabes Unidos	66909	77282	75034	171548	
España	196006	181351	166073	170301	178412
China	73279	93488	131954	163633	192280
Irlanda	175338	178944	161887	156564	146821
Suecia	117559	120820	102562	122625	112226
Australia	90590	109550	110760	107300	119902
Arabia Saudita	67818	65508	84884	89440	
Dinamarca	82164	83217	67467	83594	82287
Grecia	81002	85748	70216	80280	86378
Colombia	51568	49309	48784	38554	26820

Fuente: (Trade Map, 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

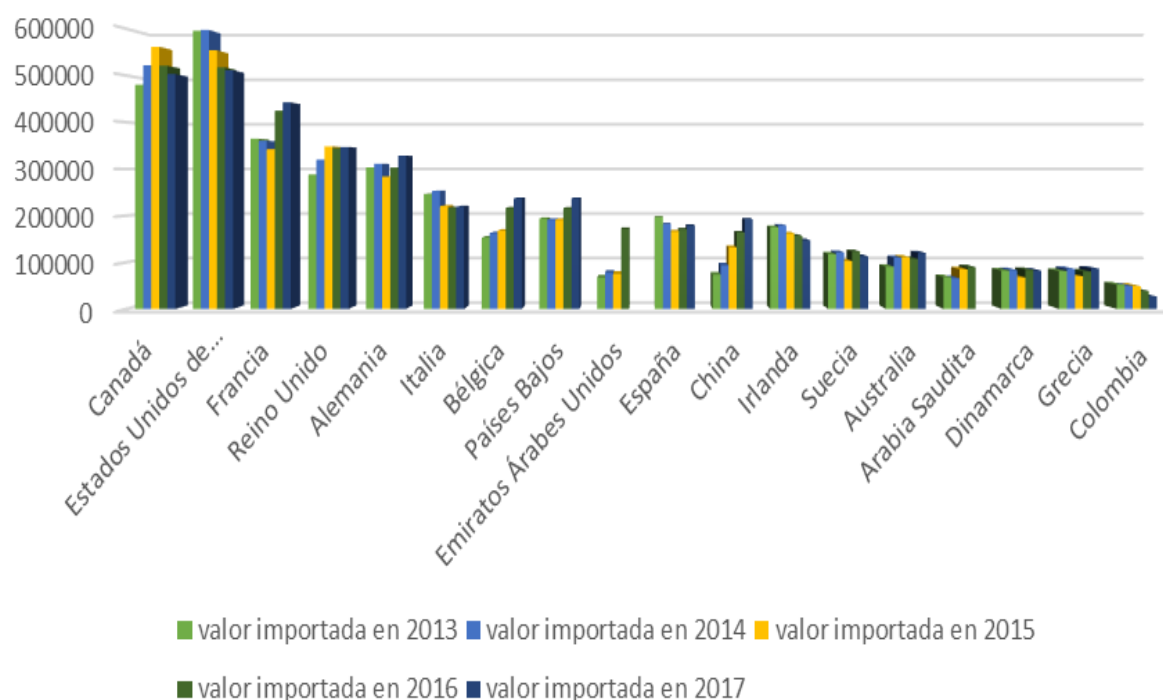


Figura 2. Principales países importadores de quinua a nivel mundial en miles de dólares americanos.

Fuente: (Trade Map, 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Según la gráfica se puede observar que los principales países importadores a nivel mundial son representativos uno de ellos Canadá mercado potencial para la exportación de quinua desde Ecuador logrando con este buscar la oferta a muchas empresas que van en crecimiento. Además no podemos perder de vista a Estados Unidos siendo este un país estratégico.

Para que este producto ingrese a estos mercados internacionales deben cumplir con ciertos requisitos exigidos por cada uno de estos, por lo tanto genera expectativa de negocio en dichos mercados, ya que estos además de importar la quinua a granel también la importan en producto industrializado.

3.5.1.2. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador en miles Dólar Americano

Tabla 8. Principales países importadores de quinua exportado por Ecuador

Importadores	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017
Estados Unidos de América	54	94	107	279	191
Costa Rica	78	96	133	91	92
Perú	0	0	0	7	47
México	0	0	0	0	33
Canadá	0	0	0	0	20
Líbano	0	0	0	0	16
España	0	0	0	2	13
Colombia	119	85	19	0	12
Chile	0	0	0	0	8
India	0	0	0	0	4
Reino Unido	0	0	0	0	1
República Checa	1	0	0	0	0
Alemania	0	0	0	0	0
Jamaica	0	0	0	6	0
Portugal	0	4	0	0	0

Fuente: (Trade Map, 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

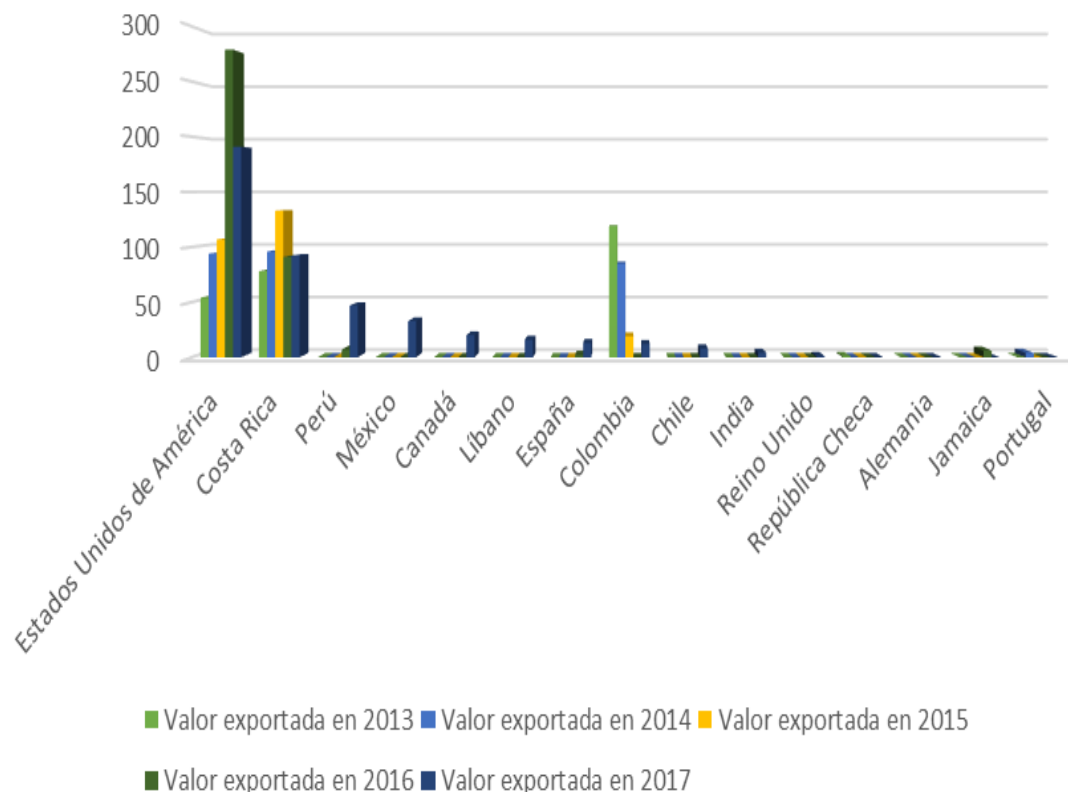


Figura 3. Principales países importadores de quinua desde Ecuador en miles de dólares

Fuente: (Trade Map, 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Estados Unidos es quien lidera en la lista de los importadores de quinua, seguidamente Costa Rica quien refleja una significativa compra de este producto desde Ecuador y Colombia quien en el 2013 importó más que los demás países ya que según (Pro Ecuador, 2017) manifiesta que “La quinua fue un producto importante en la alimentación en ciertas poblaciones de la región andina colombiana; sin embargo, con el pasar de los años fue perdiendo importancia en la alimentación local, llegando casi a desaparecer a finales del siglo pasado.” analizando lo anterior se puede concluir que este país se vio en la necesidad de importar por el consumo que se fue generando.

3.6. FACTORES INTERNOS

3.6.1. Factores socioeconómicos

3.6.1.1. Situación actual del Ecuador

Según (CESLA, 2017) “La economía ecuatoriana se recupera al finalizar la crisis global, principalmente al repunte en el consumo privado y a la recuperación de las exportaciones. Sin embargo, es preciso esperar al resultado de las medidas anunciadas por el Gobierno para impulsar la reactivación económica. Por su parte, los recortes en el gasto público, junto con la caída de las inversiones extranjeras, reducen la formación bruta del capital. Asimismo, el reducido precio del petróleo y los fallidos intentos de diversificar la economía hacen necesario continuar dependiendo de la deuda externa.”(Pág. 8)

Tabla 9. Factores Internos Socioeconómicos del Ecuador

Años	2012	2013	2014	2015	2016
PIB (Billones de dólares)	87,925	95,13	101,726	99,29	98,614
PIB per cápita (Millones de dólares)	5702,10	6074,09	6396,63	6150,16	6018,53
Tasa de inflación (%)	5,10	2,74	3,57	3,97	1,72
Tasa de desempleo (%)	4,20	3,80	4,80	4,70	5,20
Población	15,42	15,66	15,90	16,14	16,39

Fuente: (Banco Mundial , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Según datos arrojados por el banco mundial entre los factores internos del Ecuador se encuentra:

En el PIB no existe un elevado incremento de un año a otro.

En el PIB per cápita se toma en consideración el nivel de riqueza y bienestar de un territorio; en este país existe un incremento desde el 2012 al 2014 y en el 2015 y 2016 hay una disminución.

La tasa de inflación es favorable ya que su porcentaje hasta el 2016 va reduciendo considerablemente, esto quiere decir que el precio de algunos productos se reduce y el poder adquisitivo aumenta.

La tasa de desempleo según (INEC, 2018) “La recuperación económica que vive el país se evidencia en el sistema laboral con resultados positivos y consistentes. El desempleo a nivel nacional muestra un claro descenso, el más importante de los últimos cinco años, ubicándose en 4,4% en marzo de 2017 comparado con el 5,7% de marzo de 2016, lo cual representa una caída de 1,3 puntos porcentuales. Esto significa que aproximadamente 94 mil personas han salido del desempleo, según la última Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).”(Pág. 1)

La población del Ecuador ha ido creciendo de forma uniforme desde el año 2012 al 2016.

3.6.2. Factores políticos

3.6.2.1. Política Económica

“La política de comercio exterior de un país como Ecuador debe estar enmarcada en una política de Estado de desarrollo nacional, que impulse en el largo plazo y de manera armónica el aumento sostenido de la inversión, el incremento de la producción y la productividad, el crecimiento del empleo, la generación de exportaciones. Debe tener como prerequisites: estabilidad política, seguridad jurídica, desarrollo de la competitividad nacional, apertura al comercio internacional, agilidad en procedimientos y trámites, respeto por las normas de parte de exportadores y funcionarios.” (Luna, 2016, pág. 9)

Todos los acuerdos comerciales que maneja Ecuador actualmente fortalecen y hacen referencian a un cambio en la transformación de la matriz productiva, y esto solo tiene un fin que es disminuir las importaciones e incrementar las exportaciones de productos con un valor agregado, impulsando de esta manera la comercialización y cubrir nuevos mercados. De esta manera la exportación de hojuelas de quinua contribuyen a un cambio.

3.6.3. Factores legales

Tabla 10. Posición Arancelaria para las hojuelas de quinua

Posición Arancelaria para las hojuelas de quinua	
Sección IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.
Capítulo 19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería.
Partida	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro
Sistema	grano trabajado (excepto la harina y sémola), precocidos o preparados de otro
Armonizado	modo.

Fuente: (BCE, 2015)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Ecuador es miembro de la OMC por lo tanto su política comercial, está basada en el respeto a los principios de esta organización, en la expansión de mercados, en especial los prioritarios, y en el fortalecimiento de las relaciones comerciales con los Países Miembros de la OMC. De igual manera cuenta la tarifa de Nación Más Favorecida (NMF).

3.6.3.1. Proceso de Exportación

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro, es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, quien se encarga de la ejecución de políticas, regulación y control de las actividades productivas del agro nacional, asimismo es amparada por normas nacionales e internacionales, que ayudan a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria.

Según (AGROCALIDAD, 2014) “El certificado de origen tiene como objetivo de presentar ante la autoridad competente el documento que avale la procedencia de los productos fabricados en el país de origen. Adicionalmente este documento nos permite confirmar que se están cumpliendo los criterios de origen establecidos en los acuerdos comerciales o régimen preferencial bajo el cual se solicitará el trato preferencial en el país de destino.”(Pág. 5)

3.6.3.2. Trámite para la exportación

Según el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) y el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones manifiestas que pueden realizar exportaciones cualquier persona natural o jurídica sea ecuatoriano/a o extranjero/a. Para lo cual debe cumplir ciertos requisitos.

- Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
- Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
 - ✓ Banco Central
 - ✓ Security Data
- Registrarse como Exportador en Ecuapass aquí se podrá:
 - ✓ Actualizar datos en la base
 - ✓ Crear usuario y contraseña
 - ✓ Aceptar las políticas de uso
 - ✓ Registrar firma electrónica

Con los requisitos mencionados anteriormente, la exportación debe estar acompañada con los siguientes documentos:

- ✓ Factura comercial
- ✓ Registro Único de Contribuyente de Exportador
- ✓ Certificado de Origen
- ✓ Autorizaciones previas si lo amerite algunos casos
- ✓ Registro como exportador a través de la página Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)
- ✓ Documentos de transporte.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. FACTORES EXTERNOS

4.1.1.1. Factor Socioeconómico

Según (FAO, 2017) “El modelo de ordenación de los sistemas de producción agrícola, la ausencia del mismo es uno de los factores más importantes que inciden a escala mundial sobre la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad. Las decisiones relativas a la ordenación de los sistemas agrícolas se guían, a su vez, por factores socioeconómicos tales como los beneficios y los costos que resultan para los agricultores y los encargados de la ordenación de las tierras al adoptar enfoques diferentes.” (Pág.1)

4.1.1.2. Producto Interno Bruto (PIB)

“Es el total de bienes y servicios producidos en un país durante un período de tiempo determinado. Incluye la producción generada por nacionales residentes en el país y por extranjeros residentes en el país, y excluye la producción de nacionales residentes en el exterior.” (Banco de la República Colombia, 2013, Pág. 52).

Se considera que el PIB permite calcular la economía de un país identificando si genera riqueza cada año o si disminuye la misma, a partir del cálculo se obtiene el porcentaje de variación para conocer el aporte de cada unidad productiva y de cada uno de los sectores económicos.

Tabla 11. Producto Interno Bruto (PIB) en billones de dólares

Años	Canadá	Estados Unidos	Colombia
2012	1,824	16,155	0,37
2013	1,843	16,692	0,38
2014	1,799	17,428	0,38
2015	1,560	18,121	0,29
2016	1,536	18,624	0,28

Fuente: (Banco Mundial , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

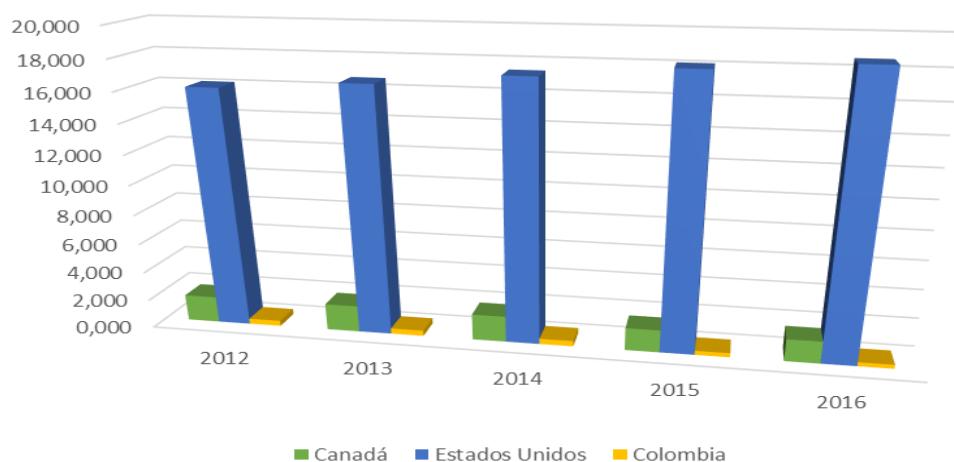


Figura 4. Producto Interno Bruto (PIB) en billones de dólares.

Fuente: (Banco Mundial , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Para él estudio se tomó en cuenta desde el año 2012 hasta el 2016 para los tres países.

Como se puede observar en la gráfica Estados Unidos tiene mayor ingreso del PIB en comparación con las otras dos naciones.

Mientras tanto Canadá tiene un PIB estable desde el 2012 hasta el 2014 y hay una reducción en los últimos dos años.

La evolución del producto interno bruto de Colombia va disminuyendo en los dos últimos años. Según (Otero, 2016) manifiesta “Dado que la dinámica del comercio internacional no es favorable para nuestros productos minero-energéticos, el país debe promover otros sectores, sin olvidarse necesariamente de la promoción de estos recursos naturales.” (Pág.1)

Por esta razón el país está en una desaceleración en su PIB y no conviene hacer una negociación.

4.1.1.3. PIB Per cápita

“PIB per cápita es un indicador económico que mide la relación existente entre el nivel de renta de un país y su población. Para ello, se divide el Producto Interior Bruto (PIB) de dicho territorio entre el número de habitantes”. (Galán, 2017)

Tabla 12. PIB Per cápita en millones de dólares

Años	Canadá	Estados Unidos	Colombia
2012	52496,69	51450,12	7884,98
2013	52418,32	52787,03	8030,59
2014	50633,21	54706,87	7913,38
2015	43525,37	56469,01	6044,53
2016	42348,95	57638,16	5805,61

Fuente: (Banco Mundial , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

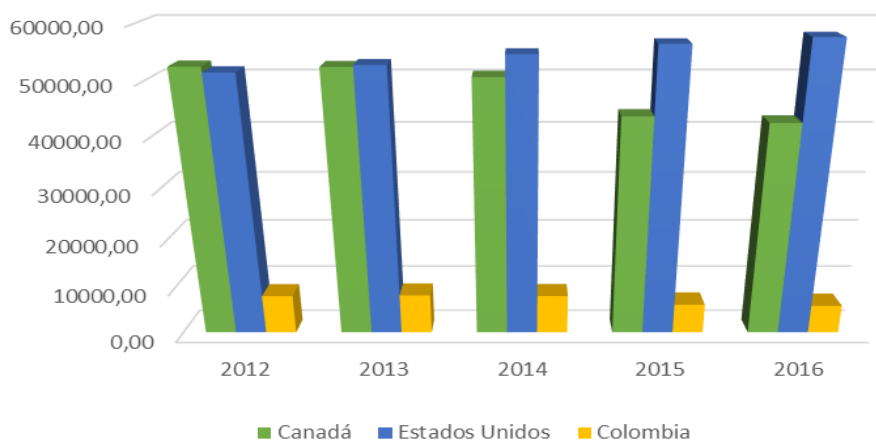


Figura 5. PIB Per Cápita en millones de dólares

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

El PIB per cápita da a conocer la capacidad de compra de bienes y servicios de acuerdo al ingreso que recibe cada persona, por lo tanto, Canadá, Estados Unidos y Colombia muestran un nivel favorable.

4.1.1.4. Inflación

“Situación económica que se caracteriza por un incremento permanente en los precios o una disminución progresiva en el valor de la moneda. La inflación afecta la capacidad de compra en el mercado, ya que si se incrementa la inflación el consumidor puede adquirir una menor cantidad de bienes y servicios.” (Lerma & Márquez, Comercio y Marketing Internacional, 2011, pág 45)

Tabla 13. Inflación precios al consumidor (% anual)

Años	Canadá	Estados Unidos	Colombia
2012	1,516	1,740	3,177
2013	0,938	1,505	2,023
2014	1,907	1,722	2,878
2015	1,125	0,739	5,005
2016	1,429	1,262	7,517

Fuente: (Banco Mundial , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

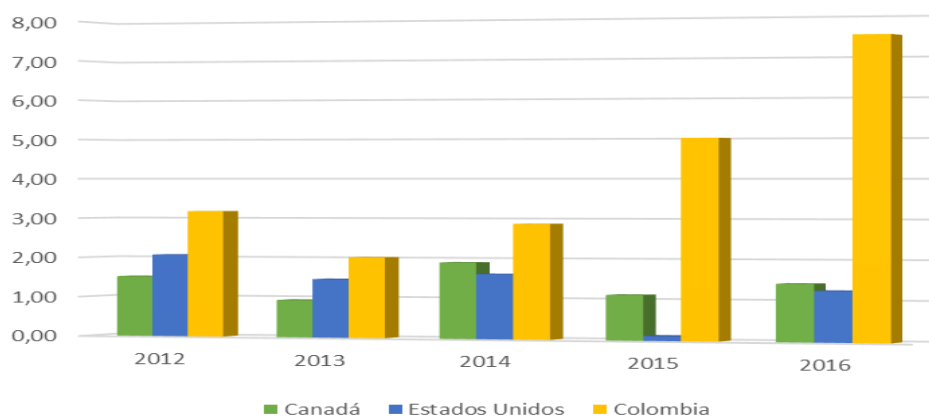


Figura 6. Inflación precios al consumidor (% anual)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

La inflación de Estados Unidos desde el 2012 no sube del 2% esto significa que la economía es buena. Canadá desde el 2012 no sube del 1,9% lo cual se mantiene estable y los precios de los productos no se incrementen. Colombia es un país que va en un incremento acelerado en la tasa variación anual del IPC desde el 2014.

4.1.1.5. Tasa de Desempleo

“La tasa de desempleo es una medida de la extensión del desempleo y se calcula como un porcentaje dividiendo el número de personas desempleadas por todas las personas que se encuentran en la fuerza laboral.” (Enciclopedia Financiera , 2015, pág.1)

Tabla 14. Tasa de desempleo

Años	Canadá	Estados Unidos	Colombia
2012	7,3	8,1	10,4
2013	7,1	7,4	9,7
2014	6,9	6,2	9,2
2015	6,8	5,3	9,0
2016	6,7	4,9	8,6
2017	6,7	4,9	9,1

Fuente: (Datos Macro , 2018)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

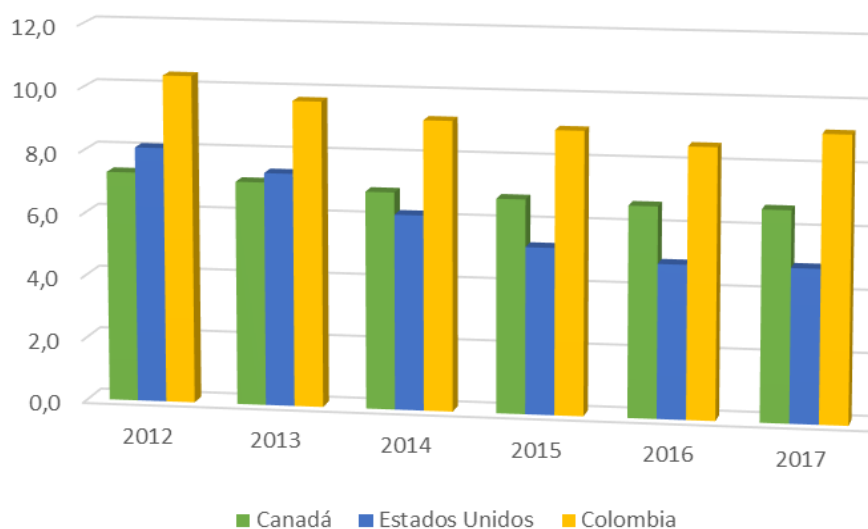


Figura 7. Tasa de desempleo

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.2.1. Factores políticos

“La influencia de los factores políticos en el marketing internacional se debe al conjunto de leyes e instituciones que regulan y limitan las conductas sociales y económicas de un país y que inciden en el comercio (al promover o impedir las exportaciones o importaciones) y la inversión. Esta influencia se ha acentuado más en las últimas décadas como consecuencia de los procesos de transformación que se viven en el mundo, al punto de que ciertos países abren o cierran sus mercados a las importaciones de ciertos bienes y servicios para proteger a su industria, equilibrar su intercambio comercial con el exterior, proteger las fuentes de empleo, evitar conflictos de orden social o por cuestiones de orden nacionalista, y todo esto influye negativa o positivamente en el plan de marketing internacional.” (Lerma & Márquez, Comercio y Marketing Internacional, 2011, págs. 23 - 24)

4.2.1.1. Política Comercial

Según (Veletanga, 2014) manifiesta que “Desde que se formaron las naciones ha crecido la polémica sobre cómo deben tener sus relaciones comerciales los países con el resto del mundo. Es así como la política comercial se ha definido como el manejo del conjunto de instrumentos del estado para mantener, alterar o modificar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo. Está orientada hacia el comercio exterior y la búsqueda de mercados en los ámbitos bilateral, multilateral y regional, sobre la base de acuerdos o tratados de libre comercio.” (Pág.1)

Las restricciones y normativa que maneja cada país lo establecen para mantener relaciones comerciales con el resto del mundo; una de estas políticas que maneja cada nación son las proteccionistas donde el gobierno maximiza las exportaciones y minimiza las importaciones ayudando con esto la producción nacional.

4.2.1.1.1. Barreras arancelarias

“Las barreras arancelarias corresponden a tasas impositivas altas para el ingreso de las mercancías.”(Lerma & Márquez, Comercio y Marketing Internacional, 2011, pág. 205)

Por esta razón incurre que los precios de los bienes sean altos ya que las barreras son un freno para muchas negociaciones.

Como punto positivo de las barreras es que ayudan a las regulación internacional permitiendo saber si un bien es legal o no y si cumple todos los requisitos para el ingreso del mismo.

4.2.1.1.1.1. Barreras arancelarias de Canadá

“Canadá es Miembro de la OMC desde el 1 de enero de 1995 su política comercial se basa en los principios de esta Organización. Su participación en la OMC refleja los objetivos identificados en su Estrategia Comercial, basada en la expansión de mercados, en especial los prioritarios, y fortalecer las relaciones comerciales con los Países Miembros. Canadá ha suscrito Tratados de Libre Comercio con varios países, con el fin de reducir obstáculos al comercio y también aplica medidas para no permitir la fijación de precios monopolística y otros comportamientos anticompetitivos que podrían perjudicar el bienestar del consumidor”. (OMC, 2015)

Tabla 15. Canadá Arancel Vigente de la Nación más favorecida (NMF)

País	Subpartida S.A	Descripción	NMF Ad-Valorem
Canadá	190410	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola), precocidos o preparados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otra parte.	4,7%

Fuente: (OMC, Organización Mundial del Comercio, 2017)

Elaborado por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.2.1.1.1.2. Barreras arancelarias de Estados Unidos

“Como Miembro inicial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los Estados Unidos siguen firmemente comprometidos con el sistema multilateral de comercio basado en normas. La OMC es el fundamento multilateral de las políticas comerciales de Estados Unidos, ya que desempeña una función esencial para asegurar nuevas oportunidades económicas para los trabajadores, agricultores, ganaderos, fabricantes y proveedores de servicios estadounidenses, y para promover el crecimiento y el desarrollo mundial, en beneficio de todos. Los Acuerdos de la OMC también sirven de base para acuerdos bilaterales y regionales de alto nivel de los Estados Unidos que contribuyen a un sistema de comercio mundial dinámico y abierto basado en el imperio de la ley.” (OMC, Organización Mundial del Comercio , 2015)

Tabla 16. Estados Unidos Arancel Vigente de la Nación más favorecida (NMF)

País	Subpartida S.A	Descripción	Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP)
Estados Unidos	190410	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola), precocidos o preparados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otra parte.	0%

Fuente: (OMC, Organización Mundial del Comercio , 2017)

Elaborado por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.2.1.1.1.3. Barreras arancelarias de Colombia

“Colombia es Miembro de la OMC desde el 30 de abril de 1995. Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina decisión)”. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones , 2018)

Tabla 17. Colombia Arancel Vigente Comunidad Andina

País	Subpartida S.A	Descripción	AD-Valorem
Colombia	190410	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola), precocidos o preparados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otra parte.	0%

Fuente: (OMC, Organización Mundial del Comercio , 2016)

Elaborado por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.2.1.1.2. Barreras no arancelarias

“Corresponden a la normatividad y a los controles sanitarios, las normas técnicas y prácticas proteccionistas diversas.” (Lerma & Márquez, Comercio y Marketing Internacional, 2011)

Según el autor argumento que las barreras no arancelarias nos ayuda a que las mercancías que ingresan al país sean legales y tenga un certificado de calidad mismo que ayuda al cuidado de la salud humana.

4.2.1.1.2.1. Barreras no arancelarias Canadá

Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios: “Canadá tiene requerimientos reguladores estrictos a nivel nacional, provincial y municipal para productos que ingresan al país. La salud humana, salud ambiental, seguridad y eficiencia de los productos son las principales consideraciones para la aprobación del producto. Las reglamentaciones cubren contenido, embalaje y re-embalaje, etiquetado, transporte, cantidades de muestras, almacenamiento,

distribución exhibición y uso de las importaciones. Por esto, los exportadores, en conjunto con el comprador, deben verificar cuidadosamente los requerimientos pertinentes del producto antes de producir o embarcar el mismo al mercado canadiense. Los responsables más importantes de hacer cumplir estas leyes son la CBSA, la Agencia de Inspección de Alimentos de Canadá (Canadian Food Inspection Agency – CFIA), Ministerio de Salud de Canadá y el Ministerio de Industria de Canadá.” (Pro Ecuador, 2017. Pág. 18)

Certificado de Origen: “La CBSA, Canada Border Services Agency (Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá) requiere un certificado de origen para establecer dónde se manufacturan los bienes y para determinar la tasa aplicable de aranceles aduaneros”. (Pro Ecuador, 2017. Pág. 17)

Factura Comercial: “Esta la usa el exportador para cobrar los bienes al comprador canadiense. Los exportadores usan sus propios formularios, pero el contenido debe incluir información estándar como fecha de emisión, nombre y dirección del comprador y del vendedor, número de contrato, descripción de los bienes, precio unitario, número de unidades por paquete, peso total y condiciones de entrega y pago”. (Pro Ecuador, 2017. Pág. 17)

Permisos de Exportación: “Los permisos como por ejemplo para especies en peligro de extinción los emite el gobierno del país del exportador”. (Pro Ecuador, 2017. Pág. 17)

Certificados de Inspección: “Los certificados sanitarios y otros certificados son requeridos para algunos tipos de productos que ingresan a Canadá, incluyendo plantas, semillas, animales, farmacéuticos, material para viveros y carne”. (Pro Ecuador, 2017. Pág. 17)

Lista de Empaque: “Eventualmente es requerida como suplemento de la factura comercial”. (Pro Ecuador, 2017. Pág. 17)

Etiquetado y embalaje: “Las etiquetas deben contener únicamente información para el consumidor que sea verídica y no confusa. Los exportadores deben asegurarse que el comprador les proporcione toda la información requerida en las etiquetas y que apruebe todos los diseños antes de la impresión”. (Pro Ecuador , 2017, pág 18)

En general, las cajas deben estar etiquetadas en inglés y francés con la siguiente información:

- Especificar la fecha de elaboración y de caducidad
- País de origen
- Datos del importador

Certificaciones Para el etiquetado de alimentos envasados (con excepción de frutas y verduras frescas), algunos de los requerimientos básicos a ser exhibidos son:

- Nombre común
- Declaración de cantidad neta
- Nombre y dirección del distribuidor / importador
- País de origen
- Lista de ingredientes
- Tabla nutricional
- Fecha de vencimiento

(Pro Ecuador, 2017. Pág. 18-19)

4.2.1.1.2.2. Barreras no arancelarias Estados Unidos

“Se debe considerar la complejidad y los diferentes factores que influyen en el proceso de exportación o importación de un producto hacia y desde Estados Unidos. Es difícil establecer con exactitud los lapsos de tiempo para gestionar los distintos trámites aduaneros, ya que estos se determinan en función de muchas variables, tales como tipo de producto, inspecciones, certificaciones, nuevos requerimientos, etc. Es importante indicar que con la correcta asesoría y experiencia en las distintas etapas del proceso aduanero, es posible cumplir con tiempos ideales y óptimos.” (Pro Ecuador, 2016, pág. 40)

Factura Comercial: “La factura comercial debe contener suficiente información como para que el oficial del USCBP pueda determinar si las mercancías (objetos de importación) son admisibles para clasificarlas en el Sistema Arancelario Armonizado de Estados Unidos (HTS por sus siglas en inglés) y determinar el arancel que debe ser cancelado.” (Pro Ecuador , Instituto de promoción de Exportaciones e Inversiones, 2016. pág. 41)

Requisitos sanitarios y fitosanitarios: “La autoridad legal bajo la cual la Food and Drug Administration (FDA) tiene la potestad de inspeccionar y regular los alimentos importados emana de la sección 801 de la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (FFDCA).” (Pro Ecuador , 2011, pág. 41)

Licencias de importación y Autorizaciones previas: “La empresa productora en el país extranjero debe estar registrada ante el FDA según la norma de Anti-Bioterrorismo o “The Bioterrorism Act”. Asimismo, el importador que desee comprar el producto deberá también estar registrado ante el FDA bajo la misma norma.” (Pro Ecuador , 2011, pág. 43)

Requisitos de Etiquetado: Identificar los requisitos del etiquetado aplicados a ese producto por el país. La información en el etiquetado tiene que llevar los productos en el empaque, según la FDA, son los siguientes:

- Origen del producto
- Denominación del producto
- Datos de la empresa que manufactura y datos de la empresa que importa.

4.2.1.1.2.3. Barreras no arancelarias Colombia

Los exportadores para ingresar al mercado colombiano deben presentar los siguientes requisitos:

Documentación aduanera: “Para importar en Colombia se debe pertenecer al Régimen Común, para ello es necesario inscribirse en Cámara de Comercio y tener Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye como el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.” (Pro Ecuador, 2017, pág. 2)

Requisitos sanitarios y fitosanitarios: “Todos los materiales vegetales, productos y subproductos, deben cumplir requisitos fitosanitarios para su importación, excepto los productos que por su constitución física y por los procesos de transformación a los que han sido sometidos no ofrecen riesgo fitosanitario. El documento de los requisitos fitosanitarios se expide por especie y por embarque y tiene una validez de 90 días. El ICA está facultado para suspenderlo ante la ocurrencia de una plaga cuarentenaria que afecte la producción nacional.” (Pro Ecuador, 2017. Pág. 5)

4.3.1. Balanza Comercial

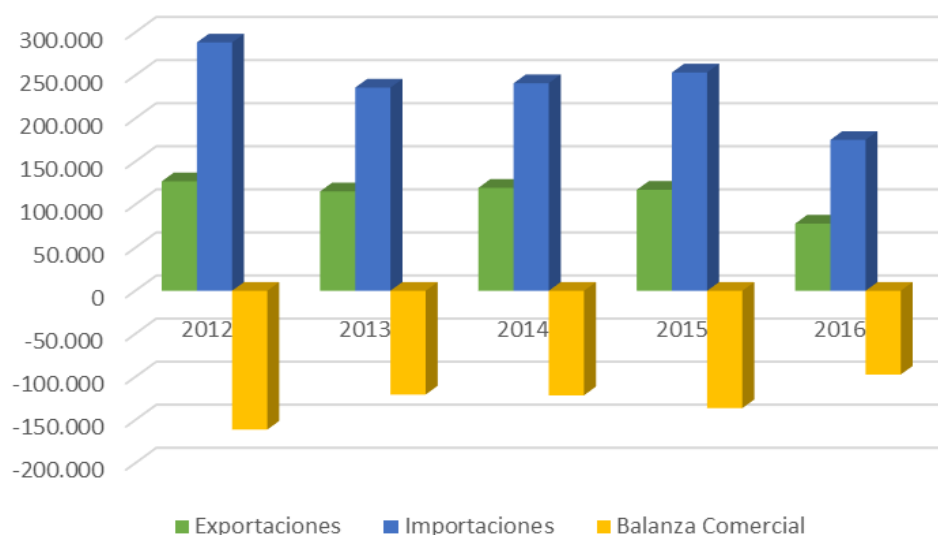
Según (Kaulitz, 2014) “La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período y es uno de los componentes de la balanza de pagos. El saldo de la balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones, es decir, entre el valor de los bienes que un país vende al exterior y el de los que compra a otros países. Se habla de déficit comercial cuando el saldo es negativo cuando el valor de las exportaciones es inferior al de las importaciones, y de superávit comercial cuando el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones.” (Pág. 2)

Tabla 18. Balanza Comercial del Ecuador - Canadá Millones USD FOB

Años	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones	126.950	115.294	119.507	117.190	77.873
Importaciones	288.137	235.738	240.875	253.381	175.085
Balanza Comercial	-161.187	-120.444	-121.368	-136.191	-97.212

Fuente: Pro Ecuador 2017

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

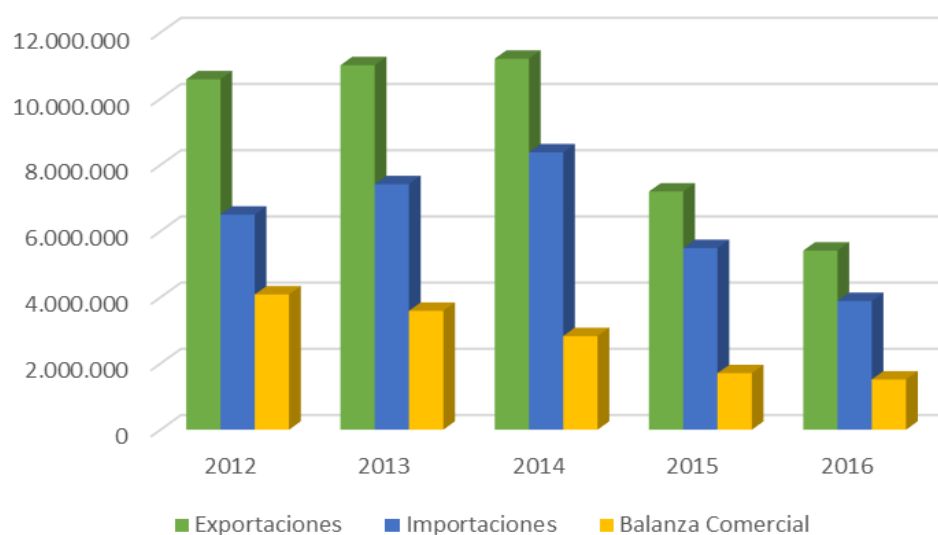
**Figura 8.** Balanza Comercial del Ecuador – Canadá

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

La balanza comercial es deficitaria para Ecuador y Canadá ya que sus importaciones desde el 2012 son mayores que sus exportaciones; Para el 2016 las exportaciones alcanzaron los USD 77.873 millones y las importaciones los USD 175.085 millones, resultando una balanza comercial negativa de USD 97.212 millones, a pesar de obtener este resultado negativo las exportaciones han ido reduciéndose.

Tabla 19. Balanza Comercial del Ecuador - Estados Unidos Millones USD FOB

Años	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones	10.586.303	11.013.256	11.211.729	7.197.272	5.410.920
Importaciones	6.499.021	7.418.623	8.379.839	5.488.696	3.890.066
Balanza Comercial	4.087.282	3.594.633	2.831.890	1.708.576	1.520.854

Fuente: Pro Ecuador 2017**Elaborado Por:** Yeraldine Sepulveda Cayambe**Figura 9.** Balanza Comercial del Ecuador - Estados Unidos Miles USD FOB**Elaborado Por:** Yeraldine Sepulveda Cayambe

El fomento de las relaciones comerciales que se ha venido trabajando con Estados Unidos es favorable para muchos exportadores ecuatorianos considerando el crecimiento económico.

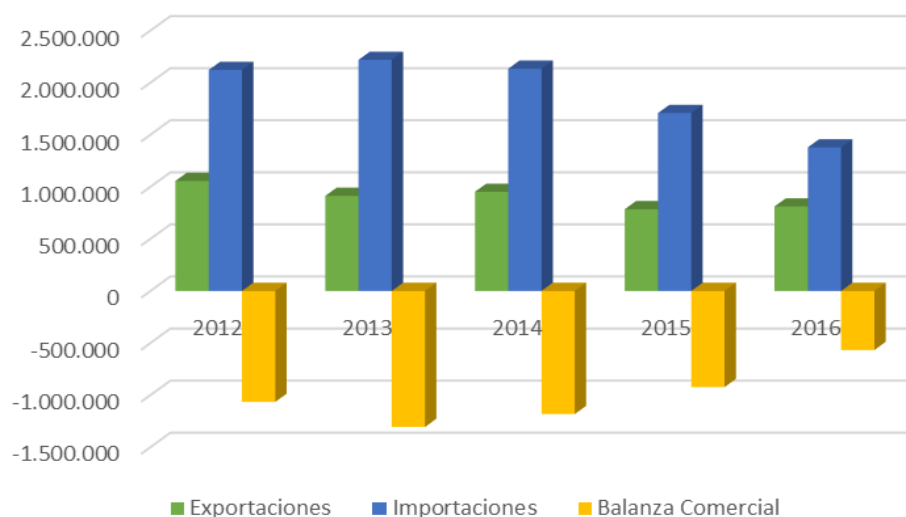
(Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones , 2018) “Estados Unidos aprobó la renovación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que estará vigente por 3 años, hasta el 31 de diciembre de 2020”. Al haber aprobado el acuerdo SGP el presidente estadounidense Donald Trump beneficia a varias empresas ecuatorianas para exportar los productos accediendo a tasas arancelarias preferenciales o simplemente estar libre de arancel.

Tabla 20. Balanza Comercial del Ecuador - Colombia

Años	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones	1.055.945	912.116	951.305	784.028	810.457
Importaciones	2.121.751	2.218.240	2.133.269	1.708.068	1.377.643
Balanza Comercial	-1065806,00	-1306124,00	-1181964,00	-924040,00	-567186,00

Fuente: Pro Ecuador, 2017

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

**Figura 10.** Balanza Comercial del Ecuador - Estados Unidos Miles USD FOB

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

La balanza comercial es deficitaria para Ecuador ya que se importa más de lo que se está exportando, pero cabe recalcar que Colombia es uno de los países estratégicos para Ecuador principalmente por ser parte de la Comunidad Andina y exportar productos con valor agregado con 0% de Ad – Valorem en este caso las hojuelas de quinua.

4.4.1. Acuerdos Comerciales

El acuerdo comercial es una negociación entre dos o más países buscando un intercambio de bienes o servicios.

Según (Krug & Olney, 2014) “Los acuerdos comerciales internacionales son tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país.”(Pág. 5)

Tabla 21. Acuerdos Comerciales Vigentes

Canadá	Estados Unidos	Colombia
Nación más favorecida	Sistema de preferencias generalizadas (SPG)	Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina)

Fuente: (Pro Ecuador, 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

“A pesar del aumento y el alto costo de vida en los hogares en Canadá, los consumidores están incrementando también su alto poder adquisitivo comprando productos naturales que cubran sus necesidades y que brinden beneficios a la salud. Uno de los principales sectores donde los canadienses se encuentran incrementado sus gastos es precisamente en el consumo de alimentos.” (Pro Ecuador, 2017, pág. 10)

4.5.1. Factores legales

“El entorno legal consiste en todas las leyes, decretos, reglamentos y normas que afectan al marketing internacional este difiere de un país a otro afectando a la distribución de productos, la promoción, las especificaciones técnicas y de seguridad del producto, las normas relativas al envase, embalaje, etiquetado, marcas, idioma o incluso al servicio post venta. Por ello, la empresa internacional debe conocer las distintas legislaciones que afectan sus operaciones en el marketing internacional para adaptarse a cada mercado.” (Lerma & Márquez, 2011, pág.27)

4.5.1.1. Normativa Aduanera

Dentro de un territorio aduanero se aplica normativas para regular y tener control del tráfico de mercancías es decir la entrada y salida de las mismas de un país.

Tabla 22. Normativa aduanera

Canadá	Estados Unidos	Colombia
Sistema Armonizado Canadiense	Código de Reglamentaciones Federales (CFR)	DIAN - Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.5.1.1.1. Normativa Aduanera Canadá

“En relación con la normativa aduanera de Canadá tenemos la Agencia Canadiense de Servicios Fronterizos (CBSA) entidad que ayuda y facilita la circulación de mercancías y personas a través de las fronteras canadienses, impidiendo la entrada de mercancías peligrosas e ilegales esta tiene la gestión de administrar y ejecutar las leyes canadienses que regulan el comercio.” (Global Affairs Canadá, 2017, pág.3)

4.5.1.1.2. Normativa Aduanera Estados Unidos

Los diferentes factores que influyen en el proceso de exportación o importación de un producto en Estados Unidos es compleja ya que necesita de algunos documentos para cumplir dichos requisitos exigidos por la aduana de destino ya que busca lograr el beneficio y el cuidado de la salud humana de los estadounidenses.

4.5.1.1.3. Normativa Aduanera Colombia

“La legislación aplica en la totalidad del territorio colombiano y regula las relaciones jurídicas que se establecen entre la aduana nacional y quienes intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías, hacia y desde Colombia. La mercancía se someterá a procesos más rápidos, menos costosos y con mayor tecnología para poder agilizar la entrada y salida de mercancías al país”. (PROCOLOMBIA, 2016, pág. 2)

4.5.1.2. Normativa Ambiental

“Normativa ambiental aplicable, comprende aquellas normas cuyo objetivo es asegurar la protección del medio ambiente, la preservación de la naturaleza y la conservación del patrimonio ambiental.” (Servicio de Evaluación Ambiental , 2015)

Las normas ambientales de cada país lo que busca es la protección y preservación del medio ambiente para el cuidado y el bienestar de la salud humana.

Tabla 23. Normativa ambiental

Canadá	Estados Unidos	Colombia
Ley Canadiense sobre la Evaluación Ambiental	Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos (EPA)	Decreto 1753 de 1994

Fuente: (EPA, 2017), (OMPI, 2017), (Norma Constitucional de Colombia , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.5.1.2.1. Normativa Ambiental Canadá

“La Ley Canadiense sobre la Evaluación Ambiental fue aprobada por el Parlamento el 29 de junio de 2012 y entró en vigor el 6 de julio de 2012. Esta Ley tiene por objeto proteger el medio ambiente contra los efectos de las actividades humanas adversas”. (OMPI, 2012)

4.5.1.2.2. Normativa Ambiental Estados Unidos

Los reglamentos son codificados anualmente en el Código de Reglamentos Federales de EE.UU. (CFR, por sus siglas en inglés) en su título 40 nos habla sobre la protección del medio ambiente es la sección del CFR que aborda la misión de la EPA (Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos) para proteger la salud humana y el medio ambiente.

4.5.1.2.3. Normativa Ambiental Colombia

En su decreto 1753 de 1994 nos expresa en su artículo 7 sobre las licencias ambientales de puertos, y en su artículo 16 competencias para evaluación, control y sanciones para las personas que ingresen al territorio nacional productos que perjudiquen la salud humana y el medio ambiente.

4.5.2. Factores geográficos

“Comprenden tanto el medio físico, el clima, los suelos, las formas del relieve y el agua, como la relación de los seres humanos con ese medio.” (Lerma & Márquez, 2011, pág.54)

4.5.2.1. Población

“Es un grupo de personas, u organismos de una especie particular, que vive en un área geográfica, o espacio, y cuyo número de habitantes se determina normalmente por un Censo.”
(Ecuared, 2018)

Tabla 24. Población

Años	Canadá	Estados Unidos	Colombia
2012	34750545	313998379	46881475
2013	35152370	316204908	47342981
2014	35535348	318563456	47791911
2015	35832513	320896618	48228697
2016	36264604	323127513	48653419

Fuente: (Banco Mundial , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

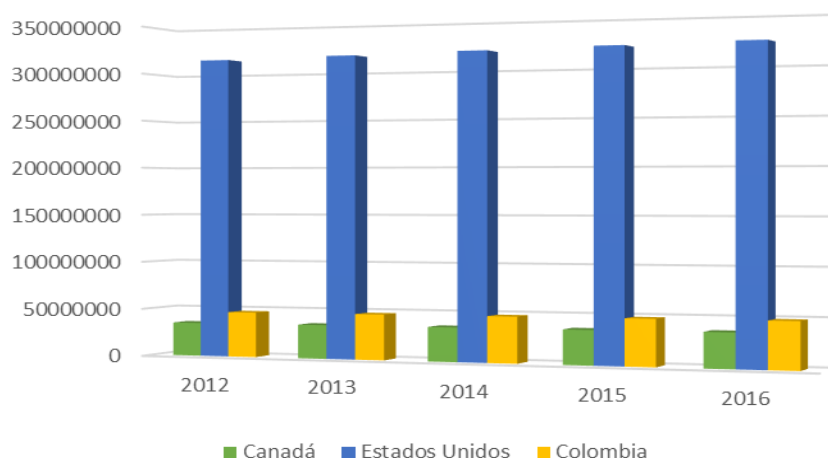


Figura 11. Población

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Estados Unidos es el país con mayor índice de población, por su extensión geográfica, seguidamente Colombia un porcentaje menor de habitantes que Estados Unidos y finalmente Canadá.

4.5.3. Perfil del consumidor

4.5.3.1. Perfil de Consumidor de Canadá

“A pesar del aumento y alto costo de vida en los hogares en Canadá, los consumidores canadienses están incrementando también su alto poder adquisitivo comprando productos naturales que cubran sus necesidades y que brinden beneficios a la salud. Uno de los principales sectores donde los canadienses se encuentran aumentando sus gastos es precisamente en el consumo de alimentos.” (Pro Ecuador , 2017, pág. 7)

Canadá es sin lugar a duda uno de los mercados potenciales considerando que el sector alimenticio es una potencia para los exportadores ecuatorianos, por lo tanto, es importante tener en cuenta las preferencias del consumidor canadiense, según el estudio realizado en la investigación ellos prefieren productos que sean saludables y fáciles de preparar.

Entre los productos alimenticios provenientes del Ecuador con mayor potencial en el mercado canadiense están los funcionales como la quinua y productos procesados naturales, sin sabores artificiales.

4.5.3.2. Perfil de Consumidor de Estados Unidos

“La quinua es considerada en Estados Unidos, como uno de los alimentos más saludables y completos, está siendo aceptada en todos los hogares norteamericanos como un superalimento. Frente a este panorama de alerta alimenticia, especialmente en California, en los dos últimos años el consumo de la Quínoa ha incrementado su demanda internacional basada, en campañas como las de la Organización de las Naciones Unidas ONU, quien en el 2013 declaró como el año internacional de la Quinua, basado en las bondades y cualidades de esta gramínea.” (Pro Ecuador, 2016, pág.8)

Por cuestiones de salud, los norteamericanos están sustituyendo el arroz por las gramíneas como la quínoa, en este sentido, el incremento en la demanda es corroborado por empresas analistas y generadoras de estudios de Mercado que manifiesta que: “entre Julio del 2012 a septiembre del 2013, se importaron al Estado de California unos USD 21, 545,382.23

correspondientes a la quinua. Esto corresponde a unas 69,970 toneladas métricas provenientes en su mayoría de Bolivia, Perú, Chile y Ecuador. (Pro Ecuador, 2016)

Para el año 2016, las tendencias del consumidor norteamericano se mantienen hacia el consumo de la quinua como un alimento muy saludable. Según el análisis efectuado por Warren Beaument, junio 2014, en “Organic Wellness News las tendencias en consumo de la quinua conforme se incrementa la demanda del alimento, requerirá mayor especialización del producto hacia productos tales como: quinua cocinada y lista para consumirla” (Pro Ecuador, 2016, pág. 10)

4.5.3.3. Perfil de Consumidor de Colombia

“El consumo de quinua aún es bajo en todo el territorio colombiano, donde se estima el 0.2 kg per cápita por año. Actualmente, el segmento que más compra quinua, es el que consume alimentos sanos y naturales, motivados por las tendencias modernas del cuidado humano. Este segmento está en constante crecimiento. El gobierno, a través del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), realiza campañas para promover el consumo de quinua sobre todo entre la población infantil mediante cartillas informativas, lo que significará un crecimiento en el consumo en los próximos años”. (Pro Ecuador , 2017, pág. 5)

4.5.4. Índice de Desempeño Logístico

“El Índice de desempeño logístico (LPI, por su sigla en inglés) del Banco Mundial es una herramienta comparativa que se realiza cada dos años, creada para, primero, ayudar a los países a identificar desafíos y oportunidades que enfrentan en su desempeño en logística comercial y, segundo, ver qué pueden hacer para mejorar dicho desempeño.” (Banco Mundial, 2014)

Tabla 25. Índice de Desempeño Logístico

Canadá	Estados Unidos	Colombia
3,93	3,99	2,61

Fuente: (Banco Mundial , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.5.5. Matriz Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)

Tabla 26. Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)

	Canadá		Estados Unidos		Colombia	
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTORES POLÍTICOS/LEGALES						
Política comercial internacional	ALTO 3		MEDIO 2		BAJO 1	
Barreras no arancelarias		MEDIO 2		MEDIO 2		MEDIO 2
Medidas Arancelarias	MEDIO 2		MEDIO 2	MEDIO 2		
Balanza comercial		ALTA 3		MEDIO 2		ALTO 3
Normativa aduanera	ALTO 3		MEDIO 2		MEDIO 2	
Acuerdos Comerciales	ALTO 3		MEDIO 2		ALTO 3	
SUMA	11	5	8	6	6	5
PROMEDIO	2,75	2,5	2	2	2	2,5
FACTORES ECONÓMICOS						
PIB	ALTO 3		ALTO 3		MEDIO 2	
Tasa de desempleo		MEDIO 2		MEDIO 2		ALTO 3
Inflación		ALTO 3		ALTO 3		ALTO 3
PIB per cápita	ALTO 3		ALTO 3		BAJO 1	
SUMA	6	5	6	5	3	6
PROMEDIO	3	2,5	3	2,5	1,5	3
FACTORES SOCIO-CULTURALES						
Hábitos de consumos	ALTO 3		ALTO 3		MEDIO 2	
SUMA	3		3		2	
PROMEDIO	3		3		2	
FACTORES GEOGRÁFICOS						
Población	ALTO 3		ALTO 3		BAJO 1	
Índice de desempeño logístico	ALTO 3		ALTO 3		MEDIO 2	
Tamaño del mercado	ALTO 3		ALTO 3		MEDIO 2	
SUMA	9		9		5	
PROMEDIO	3		3		1,67	

Tabla 27. Resumen de la Matriz Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)

	Canadá		Estados Unidos		Colombia	
RESUMEN ANÁLISIS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTORES POLÍTICOS/LEGALES	2,75	2,5	2	2	2	2,5
FACTORES ECONÓMICOS	3	2,5	3	2,5	1,5	3
FACTORES SOCIOCULTURALES	3	0	3	0	2	0
FACTORES GEOGRÁFICOS	3	0	3	0	1,67	0
TOTAL	11,75	5	11	4,5	7,17	5,5
PONDERACIÓN	6,75		6,5		1,67	

Fuente: Estudio Investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Luego de haber analizado los indicadores socioeconómicos, políticos, legales y geográficos de Canadá, Estados Unidos y Colombia se obtiene la tabla de perfil de oportunidades y amenazas del medio (POAM), donde fue necesario realizar una ponderación para determinar si representan una amenaza u oportunidad con los respectivos cálculos la ponderación que se obtuvo para cada país fue 6,75 para Canadá, 6,5 para Estados Unidos y 1,67 para Colombia. De acuerdo con los datos obtenidos hay mayores oportunidades en Canadá para comercializar las hojuelas de quinua.

4.6 ANÁLISIS DEL MERCADO

4.6.1. Perfil del consumidor

“Canadá es sin duda alguna un importador neto principalmente de Frutas y Vegetales, el sector alimenticio es uno de los sectores con mayor potencial para los exportadores ecuatorianos, para lo cual es importante tener en cuenta las tendencias del consumidor canadiense, que prefiere productos que sean saludables y fáciles de preparar, ya que, si bien la tendencia de cocinar en casa ha crecido, el tiempo promedio para preparar una comida es menor. Entre los productos alimenticios ecuatorianos con mayor potencial para el ingreso al mercado canadiense están productos funcionales como la chía y quinua y, productos procesados naturales, sin sabores artificiales”. (Pro Ecuador , 2017, pág. 8)

El mercado canadiense prefiere alimentos libres de gluten, saludables y orgánicos; el consumidor está cada vez más sensibilizado con los problemas relacionados con el medio ambiente. De la misma manera se fija más en la calidad del producto, su origen, composición y precio.

Tabla 28. Perfil del consumidor

Comportamiento del consumidor	El consumidor canadiense actualmente se fija más en la calidad del producto, su origen, composición y precio. Los consumidores canadienses son cada vez más sensibles a los problemas relacionados con el medio ambiente.
Perfil del consumidor y su poder adquisitivo	El nivel de vida en Canadá es uno de los más altos del mundo. Según datos recientes de Conference Board de Canadá, los consumidores confían en que el empleo seguirá pleno, estimulando el consumo. Los canadienses se preocupan por su alimentación y no dudan en comprar productos saludables, naturales y biológicos. Le dan mucha importancia a todo lo relacionado con el confort y el bienestar

Fuente: (Santander, 2018)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.6.2. Requisitos para la exportación

“Canadá tiene requerimientos reguladores estrictos a nivel nacional, provincial y municipal para productos que ingresan al país. La salud humana, salud ambiental, seguridad y eficiencia de los productos son las principales consideraciones para la aprobación del producto. Las reglamentaciones cubren contenido, embalaje, etiquetado, transporte, almacenamiento, distribución exhibición y uso de las importaciones. Por esto, los exportadores, en conjunto con el comprador, deben verificar cuidadosamente los requerimientos pertinentes del producto antes de producir o embarcar el mismo para el mercado canadiense. Los responsables más importantes deben hacer cumplir estas leyes son la CBSA, La Agencia de Inspección de Alimentos de Canadá (Canadian Food Inspection Agency – CFIA), Ministerio de Salud de Canadá y el Ministerio de Industria de Canadá.” (Pro Ecuador , Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2017, pág. 18)

4.6.3. Puertos marítimos de Canadá

“El transporte de mercancías por carretera representa más del 50% de la carga comercial. Canadá es el primer país del G7 (Grupo de los siete o un grupo de países industrializados del mundo cuyo peso político, económico y militar es muy relevante a escala global). En cuanto a la disposición de carreteras, y su red ferroviaria es la tercera más extensa entre los países de la OCDE (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). Vancouver es el puerto más grande de Canadá y uno de los cinco puertos más importantes de Norteamérica en términos de importaciones y exportaciones, siendo el mayor puerto de mercancías de la costa oeste norteamericana con un tonelaje superior a los 80 millones de toneladas. El tonelaje de todos los puertos del este de Canadá equivale a 68,9 millones de toneladas.” (Santander, 2017)

Tabla 29. Puertos marítimos de Canadá

País de destino	Puerto de descarga	Tiempo Aproximado
Canadá	Puertos de Montreal	25-24 días
	Puerto de Quebec	27-28 días
	Puerto de Halifax	25-24 días
	Puerto de Toronto	25-26 días
	Puerto de Vancouver	22-23 días

Fuente: (Santander, 2017)**Elaborado Por:** Yeraldine Sepulveda Cayambe

Con lo anteriormente mencionado en las tablas observamos que para minimizar costos de transporte el más factible es el modo marítimo ya que hay 5 puertos principales en Canadá, mismos que brindan facilidades para el ingreso de los productos autorizados por el país, sin embargo el Puerto de Montreal es el segundo más grande de Canadá y cuenta con una infraestructura de movilización eficaz y eficiente, porque existe especialización en el manejo de toda clase de carga de contenedores y tiempos de desembarque.

4.6.4. Logística de Ecuador hacia Canadá

El precio de un flete desde el puerto de Guayaquil por el puerto de Canadá es el siguiente:

Tabla 30. Transporte Marítimo

Puerto de origen	Puerto de destino	Contenedor	Tiempo de tránsito	Flete
Ecuador	Canadá	20STD	22 – 25 días	USD 1800.00
Puerto de Guayaquil	Puertos de Montreal	40STD		USD 2500.00

Fuente: Anicam Cargo**Elaborado Por:** Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.7. COMPETIDORES DE QUINUA A NIVEL MUNDIAL

Según la (FAO, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura , 2015) manifiesta que “en el año 2017 hubo una oportunidad para dar a conocer la diversidad y el potencial que tienen la quinua uno de los granos andinos más ricos y nutritivos.”

Los países con mayor producción y comercialización de quinua son Ecuador Bolivia y Perú, este cereal principalmente fue producido a gran escala en Bolivia y Perú.

Tabla 31. Competidores de quinua a nivel mundial miles de dólares

Años	Perú	Bolivia	Ecuador
2012	7.970	1.627	797
2013	8.596	2.027	252
2014	10.356	1.943	279
2015	16.584	1.444	259
2016	19.018	1.258	386

Fuente: (Trade Map, 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

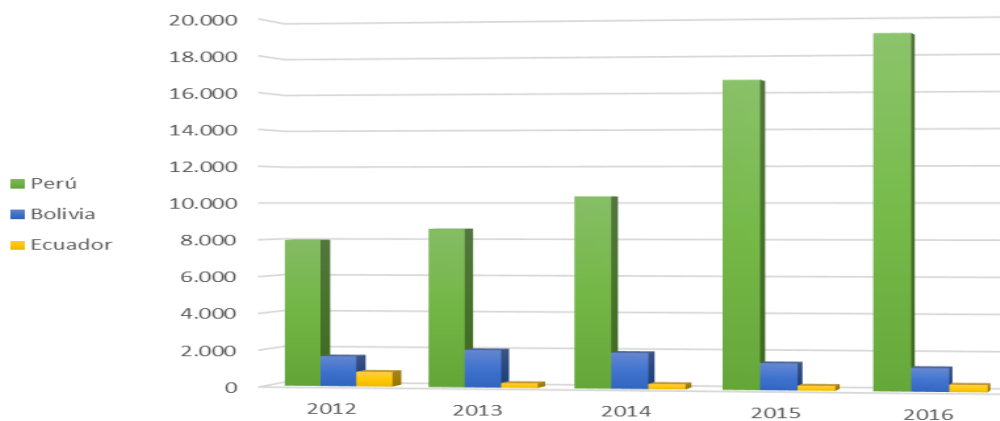


Figura 12. Competidores de quinua a nivel mundial en miles de dólares

Fuente: (Trade Map, 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Como podemos analizar en el grafico según datos de Trade Map, los competidores fuertes de quinua a nivel mundial se encuentran en la región Andina está en primer lugar Perú como uno de los más fuertes en la producción de este grano andino por que goza de suelos y clima

favorable para la producción, seguidamente Bolivia exportando en menor cantidad en comparación con Perú.

Pero cabe indicar que Ecuador también es un país que a pesar de no producir a gran escala como lo hacen las otras dos naciones está ahí en un mercado fuerte compitiendo, por esta razón ha mirado pertinente que la quinua y la diversificación de la misma está siendo aceptada a nivel mundial especialmente en Canadá, Estados Unidos.

4.8. PRODUCTO QUE EXPORTAR

4.8.1. Clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria es un procedimiento de sistematización de las mercancías que van a ser objeto del comercio internacional, siendo esta una herramienta clave y de mucha importancia para la comercialización de cualquier producto, ya que de esta manera se clasifica en la partida arancelaria tanto en el país de origen como destino, y así poder conocer impuestos, regulaciones, derechos y barreras no arancelarias que se debe presentar y pagar al momento de ingresar al mercado de Canadá. A continuación se especifica la codificación correspondiente a las hojuelas de quinua:

Tabla 32. Clasificación Arancelaria

Clasificación	Ecuador	Canadá
Sección IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	Prepared foods obtained by the swelling or roasting of cereals or cereal products (for example, cornflakes); cereals (other than corn (maize)) in grain form or in the form of flakes or other worked grains (except flour, groats and meal), precooked or otherwise prepared, not.
	Sub-Partida Nacional 1904100000	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado, p.ej. hojuelas, copos de maíz
		Prepared foods obtained by the swelling or roasting of cereals or cereal products.

Fuente: (OMC, Organización Mundial del Comercio , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.8.2. Descripción del producto

“La quinua es un grano rico en proteínas y nutrientes principales para las personas que lo requieran. Las hojuelas de quinua es un suplemento alimentario, que permite sustituir una fuente de energía nutritiva. En Canadá Health lo define como productos funcionales. La quinua contiene grasas naturales como el Omega-3. Estos productos son considerados saludables y tienen la mayor tendencia de consumo en Canadá.” (Pro Ecuador,2017. pág.4)

Tabla 33. Contenido de nutrientes de las hojuelas de quinua

Contenido De Nutrientes	% Valor Diario	% Valor Nutritivo
Grasas Totales	1g	2%
Grasas Saturadas	0g	-
Colesterol	0g	0%
Sodio	15g	1%
Carbohidratos Totales	26g	9%
Fibra	0g	0%
Azúcar	7g	-
Proteína	2g	4%
Calcio	3%	-
Hierro	8%	-
Potasio	2%	-

Fuente: (INDPROAGRO, 2016)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Según (Zambrano Brand Consultants, 2017) “Para aclarar un poco, la Food inspection agency en Canadá es el organismo que imparte directrices en el tema de etiquetado en ese país y Health Canadá es el departamento del gobierno de Canadá responsable de la salud pública nacional”

Las características nutritivas del producto son importantes para la exportación de las hojuelas de quinua a Canadá considerado obligatorio presentar en el empaque la tabla nutritiva para que el canadiense se informe del valor del producto que va a consumir.

Las propiedades de la quinua conllevan a que se dé un valor agregado y sea más atractivo para la producción y comercialización.

Tabla 34. Ficha técnica del producto

	FICHA TÉCNICA
PRODUCTO	Producto orgánico 100% natural con alto contenido de proteína y fibra; nutrientes esenciales para el desarrollo de las actividades diarias. Ideal para acompañar batidos, jugos, fruta, en el desayuno; un snack saludable para todo del día.
DESCRIPCIÓN	Granos enteros de quinua inflados con la adición de panela. Envasado en materiales higiénicos de grado alimenticio, que aseguren la adecuada conservación y calidad del producto. Elaborado en cumplimiento a lo dispuesto en la NTE INEN 2561 (<i>CEREALES HORNEADOS, EXTRUIDOS E INFLADOS REQUISITOS</i>)
BENEFICIOS 	Contiene aminoácidos, mejora el tránsito intestinal, rica en proteína, alto contenido en calcio, bajo contenido en azúcar, contiene hierro y magnesio; libre de gluten. Materia Prima: Quinua orgánica. Aditivos: Panela orgánica

Fuente: (INDPROAGRO, 2016)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Tabla 35. Características de las hojuelas de quinua

COLOR	Ocre
OLOR	Característico a quinua y panela
SABOR	Panela
TEXTURA / FORMA	Crujientes, granos uniformes
MATERIAL DE EMPAQUE	
INTERNO	Funda de boop transparente con impresión en foto celda
EXTERNO	Cajas de Cartón.
PRESENTACIÓN COMERCIAL	
Contenido neto por envase individual 200g / En cajas master 24 unidades	
ALMACENAMIENTO	
Mantener en un ambiente fresco y seco	

Fuente: (INDPROAGRO, 2016)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Tabla 36. Precios de los competidores

Producto	Descripción	Unidades	Precio
	Flakes Flocons	1 de 450gr.	USD 6.00
	Copos de quinua	1 de 350 gr.	USD. 7.00
	Qranola Choco Ginger	1 de 280gr.	USD. 7.00
	Quinoa Choco	1 de 260gr.	USD. 6.00

Fuente: Investigacion bibliográfica

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Los precios de las hojuelas de quinua en Canadá oscilan entre los \$ 6,00 y los \$7,00 dólares, con variación en algunas presentaciones, sin embargo el producto por su valor nutricional ha ido incrementando en variación y presentación, INDPROAGRO busca innovar cada día su producto para que el consumidor se sienta atraído de igual manera es importante el precio para comercializarlo y ser competitivos.

4.9. ESTUDIO TÉCNICO

4.9.1. Localización de la empresa

4.9.1.1. Macro Localización

La provincia del Carchi está dividida por seis cantones uno de ellos Tulcán donde se encuentra ubicada la empresa INDPROAGRO con el objetivo de dinamizar la economía de la zona Norte del Ecuador.



Figura 13. Provincia del Carchi

Fuente: (David C. S., 2011)

4.9.1.2. Micro Localización

El cantón Tulcán es un territorio subnacional ecuatoriana, de la Provincia de Carchi. Se encuentra ubicada en los Andes del Ecuador en la frontera Norte de Colombia. Su cabecera cantonal es la ciudad de Tulcán, lugar donde se agrupa gran parte de su población total.

Tabla 37. Micro localización

Provincia	Carchi
Cantón	Tulcán
Parroquia	Urbana
Promotor	Lauro Alvares
Infraestructura	Industrial
Área de la empresa	1300 m2

Fuente: Estudio Investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe



Figura 14. Provincia del Carchi
Fuente: (David C. S., 2011)

4.9.1.3. Distribución INDPROAGRO

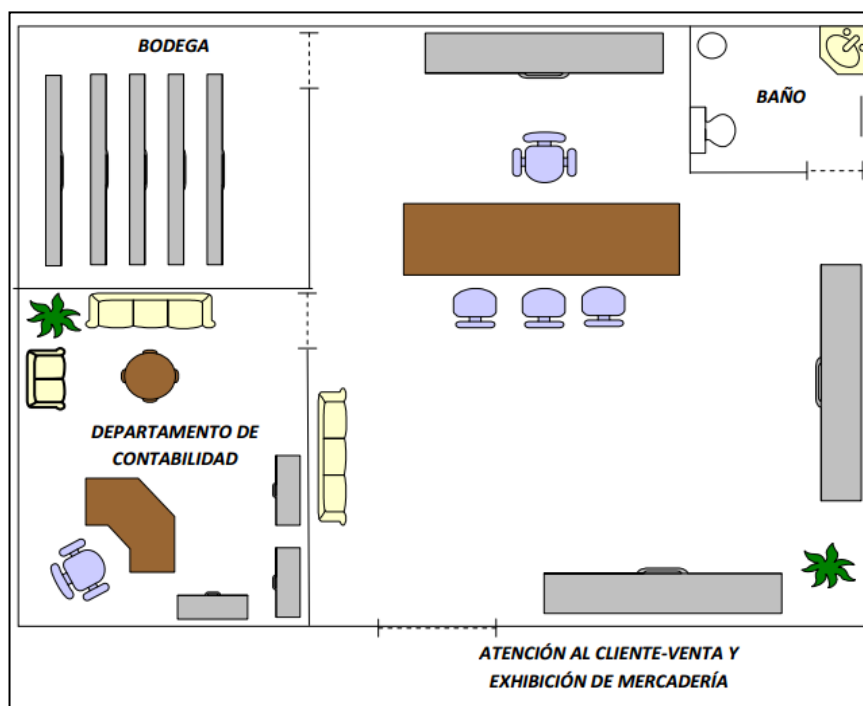


Figura 15. Distribución INDPROAGRO
Fuente: Estudio Investigado
Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.9.1.3.1. Tamaño

Tipo de empresa según constitución legal.

4.9.1.3.2. Sociedad Anónima

INDPROAGRO se constituye legalmente como sociedad anónima cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente el monto de sus acciones.

4.9.1.3.3. Naturaleza

Para efectos fiscales y tributarios esta compañía es una sociedad de capital.

4.9.1.3.4. Socios

La sociedad anónima requiere al menos de dos accionistas al momento de su constitución, INDPROAGRO se formó con cuatro accionistas.

4.9.1.3.5. Responsabilidad

Los accionistas responden únicamente por el monto de sus acciones.

4.9.1.3.6. Capital

Está integrado con los aportes de los accionistas.

4.9.1.3.7. Capital mínimo

El monto mínimo de capital de una sociedad anónima actualmente según la Superintendencia de Compañías es de 800,00 USD actualmente, INDPROAGRO se constituyó con un capital de 300.000 USD aproximadamente. El capital de las compañías debe expresarse en dólares de los Estados Unidos de América.

4.9.1.3.8. Maquinaria

Para la selección de la materia prima y la producción de las hojuelas de quinua INDPROAGRO ha invertido una gran cantidad de dinero para adquirir esta maquinaria que cumpla los estándares de calidad; estas se las puede obtener a nivel nacional e internacional y son las siguientes:

Tabla 38. Maquinaria para elaboración de las hojuelas de quinua

**Selector
óptico**



Es esta etapa del proceso, la quinua es clasificada tecnológicamente, por color, eliminando definitivamente todo tipo de impurezas y dejando el producto completamente listo para la elaboración de hojuelas de quinua.

Clasificadora



En esta etapa, la máquina clasificadora, usa tecnología de punta para eliminar todo tipo de impurezas, tales como: basura, pajillas e insectos comunes del grano de la quinua. Además clasifica y separa el grano dependiendo de su color, grado de saponina y tamaño.

Escarificadora



Este proceso consiste, en la separación del Pericarpio (cubierta de la Semilla) y segmentos secundarios del grano de quinua, donde se concentra el mayor contenido de saponina. El pulido pretende producir una quinua de superior calidad, cuyo efecto consiste en remover las últimas partículas de cáscara y darle al grano un aspecto más liso y limpio.

Lavadora



El lavado se ejecuta con un Equipo de camisa de calentamiento a vapor, y un agitador tipo turbina de lámina plana, el cual es acondicionado por un motor eléctrico. Los granos de quinua son sometidos a su proceso de fricción húmeda, debido a la gran descarga de agua caliente que se logra en el equipo. Los granos se friccionan contra las paredes lo que permite la eliminación de cáscaras y los compuestos responsables del sabor amargo de la quinua.

Secadora



Este es un método termo-mecánico de secado en donde se somete al grano lavado a 80 o 90 grados centígrados, por aire forzado por unos 10 minutos, a fin de eliminar la humedad excesiva del grano.

Línea de snack



El producto final, será envasado con mano de obra indirecta dependiendo del pedido que se maneje.

Para ello deberá cumplir una fase de etiquetado, Normas INEN, exigidas por las respectivas leyes de control de alimentos.

La etiqueta contendrá peso, codificación de lote, fecha de procesamiento y caducidad, además de tipo y calidad del producto etc.

Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.9.1.4. Nombre de la empresa

INDPROAGRO S.A. Es una sólida empresa de economía social, fraterna y de comercio justo, interesada en la construcción de un futuro próspero y solidario para todos sus colaboradores y socios estratégicos; familias campesinas, asociaciones de pequeños productores y distribuidores locales y globales.

4.9.1.5. Logotipo de la empresa



Figura 16. Logotipo de la empresa

Fuente: (INDPROAGRO, 2016)

4.9.1.6. Marca del producto país de origen

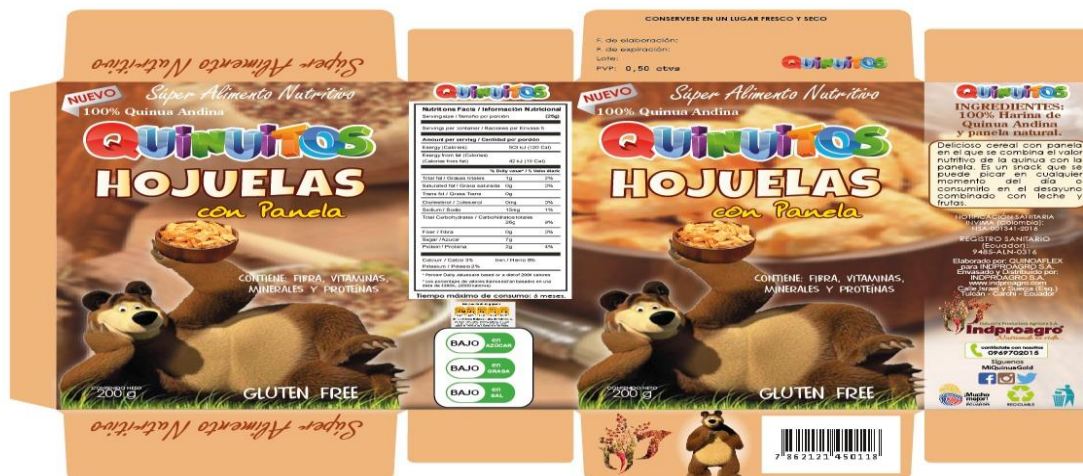


Figura 17. Marca del producto país de origen

Fuente: (INDPROAGRO, 2016)

Quinuitos Hojuelas es la marca del producto y lo que se logra es dar un beneficio para los consumidores y proporcionar un gran porcentaje de energía para desarrollar sus actividades rutinarias con éxito. Quinuitos puede ser consumida por cualquier persona sin importar la edad.

4.9.1.6. Etiquetado en el mercado de Canadá

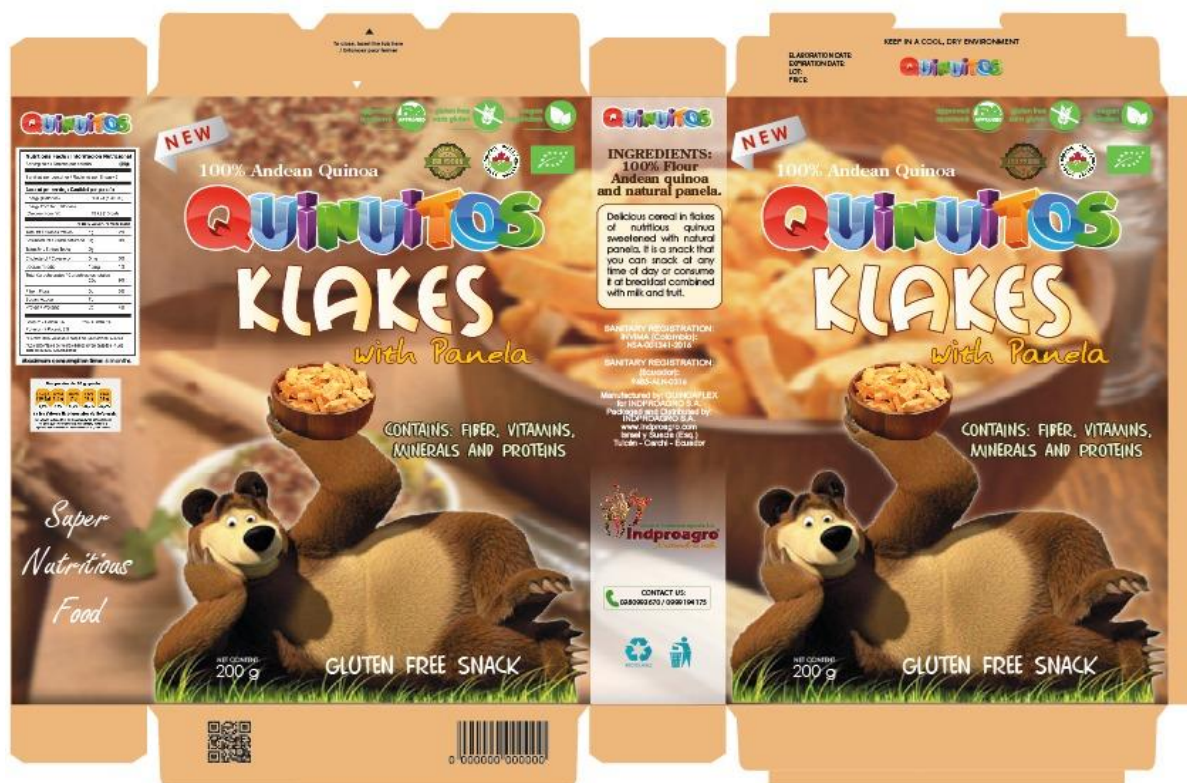


Figura 18. Marca del producto país de destino

Fuente: (INDPROAGRO, 2016)

Con lo relacionado a la etiqueta se detalla el nombre de la marca con su respectivo Slogan, sellos, certificado entre estos tenemos el HACCP donde certifica que el producto es orgánico, de igual manera se menciona la descripción del producto, origen y valor nutricional del producto, toda esta información es de acuerdo a los requerimientos del etiquetado de Canadá, detallada en inglés y en español de igual manera es impreso la fecha de vencimiento.

4.9.1.7. Envase Primario y Secundario

El material para el envase primario del producto es una bolsa de plástico aluminio hermética sellada, que ayudará a mantener la temperatura del producto a un nivel aceptable para la conservación del producto. El envase secundario es una caja que ayuda a mantener mejor el producto.

La función principal de este empaque es contener el producto y ser diferente a la competencia mediante la información nutricional que se encuentra en cada presentación, como también la marca de producto para realizar su posicionamiento en el mercado internacional. En el envase se encontrará la imagen del producto impreso y se detallará la siguiente información:

- Denominación del producto y la marca
- Contenido neto (en gramos)
- Composición nutricional del producto
- Ingredientes del producto
- Certificaciones orgánicas
- Código de barras

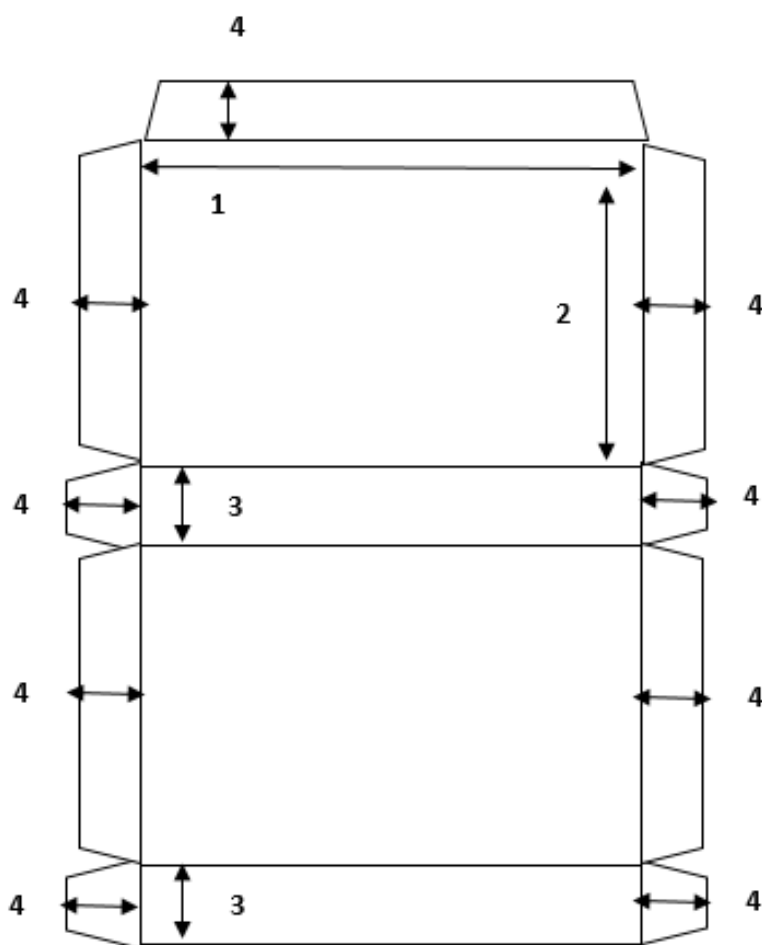


Figura 19. Diseño del envase secundario
Fuente: (INDPROAGRO, 2016)

4.9.1.8. Caja Master

Caja que contiene 24 unidades del producto previamente empacado, debidamente normalizada, lista para paletizar y distribuir. Su finalidad principal es proteger y transportar las mercancías para garantizar que lleguen en buen estado a su destino durante todos los procesos. Deben estar hechas de cartones duros y resistentes ya que sino el contenido puede verse fracturado.

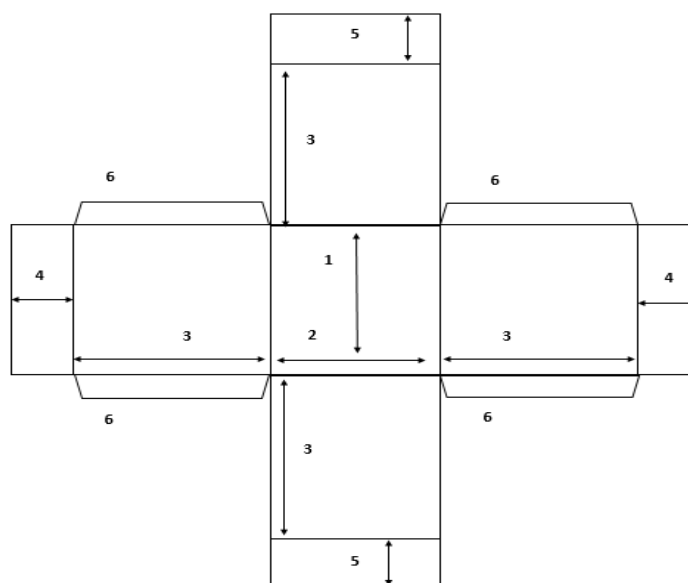


Figura 20. Diseño de la caja master
Fuente: (INDPROAGRO, 2016)



Figura 21. Diseño de la caja master
Fuente: (INDPROAGRO, 2016)

4.9.1.9. Misión y Visión de INDPROAGRO

Misión

Contribuir eficazmente en la salud y buena alimentación de las personas a través de la producción, procesamiento y comercialización de alimentos andinos y ancestrales, sanos, balanceados y ricos en nutrientes, desarrollados bajo sistemas que reúnen los más altos estándares de calidad, inocuidad, control, innovación y tecnología.

Visión

Convertirnos en el año 2020 en la empresa ecuatoriana líder en economía solidaria, fraterna y de comercio justo en toda la región, con una marca empresarial de alto prestigio y posicionada en todos los mercados nacionales e internacionales, con productos andinos y ancestrales innovadores, de gran calidad y riqueza nutricional para todos sus consumidores.

4.9.2.0. Matriz FODA

Tabla 39. Análisis FODA

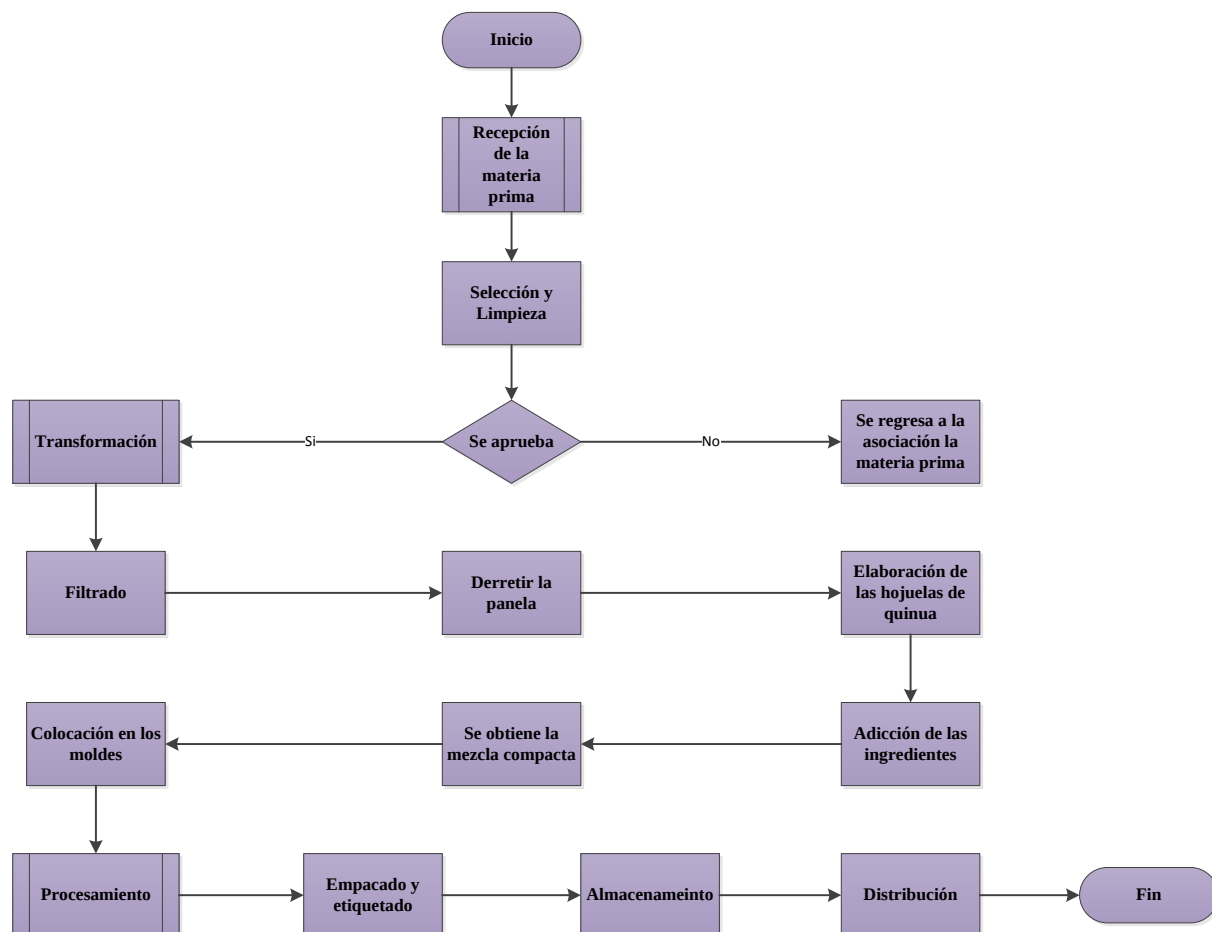
Fortalezas	Debilidades
• Infraestructura propia para la clasificación de materia prima y la elaboración del producto. • Maquinaria nueva. • Publicidad a nivel nacional e internacional con el acceso a nuestra plataforma virtual en español e inglés.	• Insuficiente capital de inversión. • Solo han exportado la quinua como materia prima y no con un valor agregado. • Personal sin experiencia. • Limitación únicamente en el mercado zonal.
Oportunidades	Amenazas
• La Quinua orgánica ecuatoriana, es un manantial de proteínas. • Ayuda técnica para los agricultores por parte del MAGAP. • Se cultiva y procesa de manera agroecológica. • Apoyo económico por parte de las entidades bancarias del estado. • Controles y cuidados en la calidad de la quinua para que puede ser exportada a mercados internacionales. • Oferta de materia prima para elaborar las hojuelas de quinua. • Estrategias de comercialización a través de ruedas negocio Pro Ecuador.	• El acceso a los mercados internacionales por los requisitos que implantan. • Largo periodo en el cultivo.

Fuente: Estudio Investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.9.2.1. Proceso de producción

Tabla 40. Flujograma del proceso de elaboración de las hojuelas de quinua

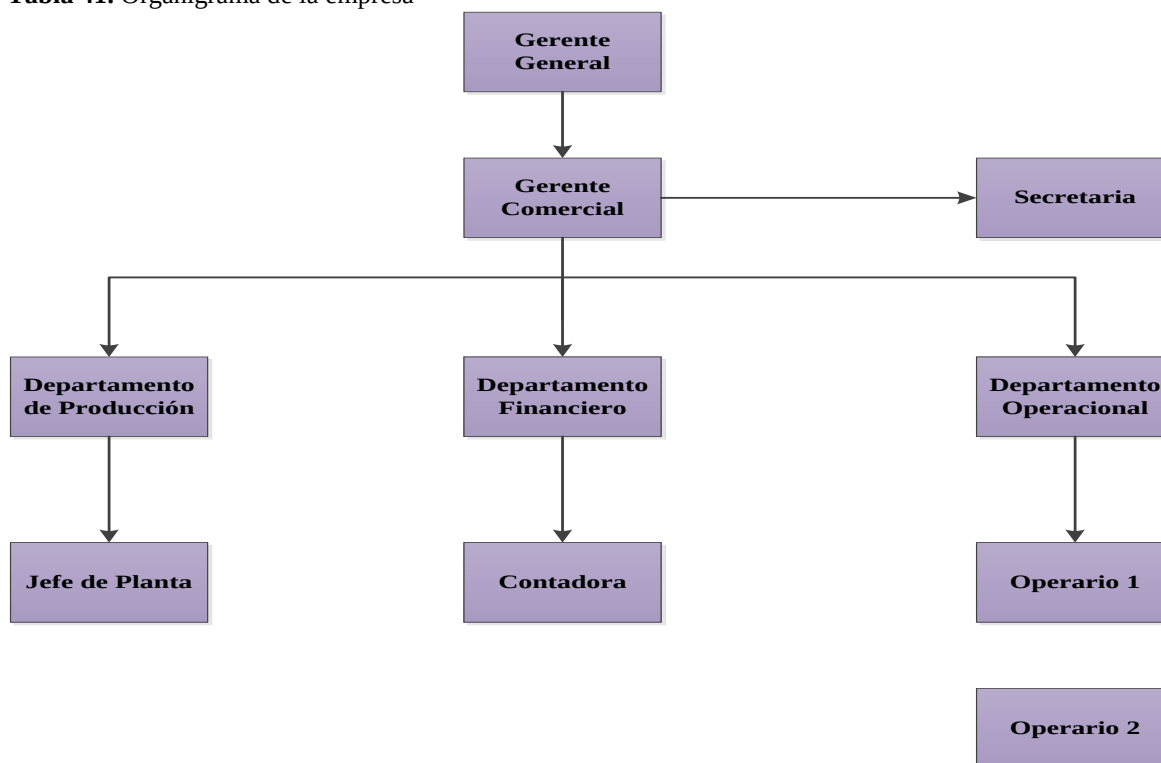


Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.9.2.2. Organigrama de la empresa

Tabla 41. Organigrama de la empresa



Fuente: Estudio de Investigación

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.9.2.3. Logística de exportación

El plan logístico que maneja INDPROAGRO es esencial para la parte operativa desde el momento en que se adquiere la materia prima, la transforma y finalmente se la comercializa; reduciendo costo y tiempo. A continuación se describe un modelo operativo:

Tabla 42. Plan logístico



Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.10. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO

El sector agrícola en el Ecuador ha generado y percibido una gran ventaja competitiva de exportar productos a mercados internacionales generándole un valor agregado.

4.10.1. Oferta de la quinua

INDPROAGRO cuenta con el aprovisionamiento de la Asociación de Productores Orgánicos de Granos Andinos PROGAORGÁNICOS; la cual provee a la empresa materia prima, acordando entre ambas partes condiciones y requerimientos establecidos.

Para ello se realizó una encuesta a los nueve socios de PROGAORGÁNICOS.

Tabla 43. Edad

15 – 30	0
31 – 44	4
45 - 60	5

Fuente: Estudio de campo

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

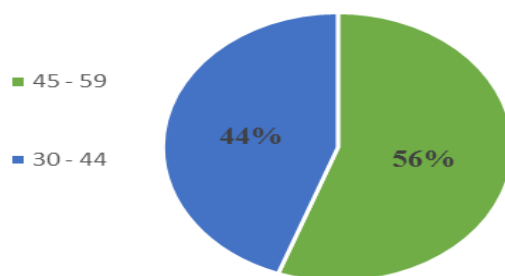


Figura 22. Edad de los socios de PROGAORGÁNICOS

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

La Edad promedio de los nueve socios es de 31 a 60 años siendo personas activas en el desarrollo del trabajo en este caso la ardua labor de la agricultura.

Tabla 44. Género

Masculino	6
Femenino	3

Fuente: Estudio de campo

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

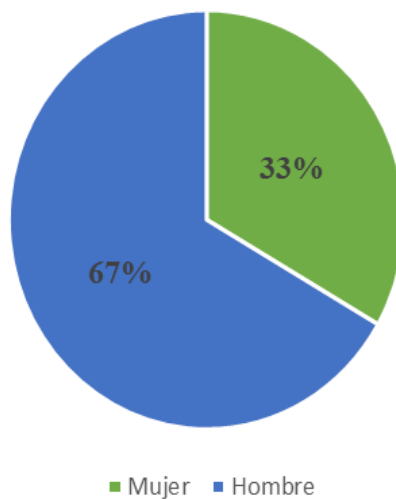


Figura 23. Genero de los socios de PROGAORGÁNICOS

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

El 67% de los socios de PROGAORGÁNICOS son hombre y el 33% mujeres. Los programas por el Ministerio de Agricultura y Ganadería son elementos fundamentales para tener en cuenta la igual en el entorno.

Los hombres y las mujeres se benefician en la equidad al momento de ejecutar uno o varios proyectos del estado ecuatoriano, según el artículo 66 literal 13 reconoce el derecho de asociarse, reunirse y manifestarse de forma libre y voluntaria.

¿Cuántas hectáreas están dedicadas al cultivo de la quinua?

Tabla 45. Socios por hectárea.

Hectáreas	Socios	Hectáreas por Socios
2	3	6
4	2	8
6	2	12
9	2	18
Total		44

Fuente: Estudio de campo

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

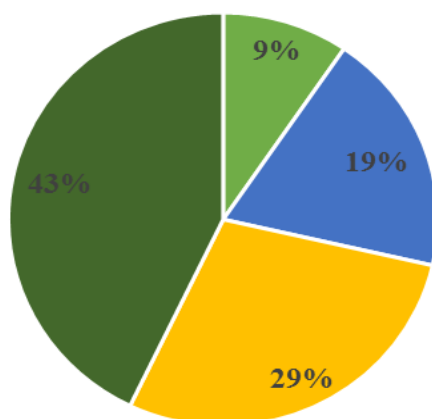


Figura 24. Hectáreas dedicadas al cultivo de la quinua orgánica.

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

En relaciona a las hectáreas que cada accionista tiene son variadas considerando que dos socios son los que más hectáreas tiene con un porcentaje del 43%.

Se determinó que en la provincia de Imbabura se caracteriza por tener materia prima de calidad, ya que cuenta con un clima y suelo óptimo para la producción de la quinua orgánica siendo está muy apetecida por varios países y en especial el mercado canadiense, determinándose muy atractivo para la exportación de quinua orgánica generando con esto una oportunidad para que INDPROAGRO le dé un valor agregado.

¿Qué tiempo dura el periodo de cultivo?

Tabla 46. Tiempo de siembra

Tiempo	Hectárea
1 a 6 meses	44

Fuente: Estudio de campo

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

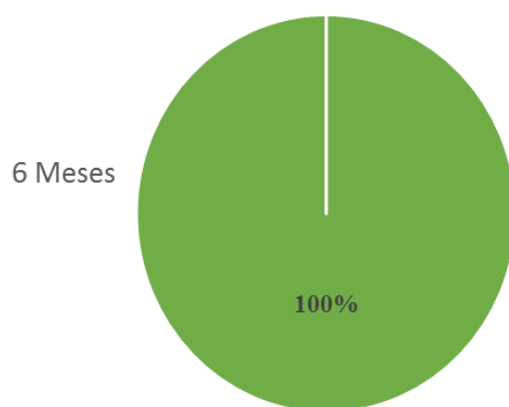


Figura 25. Período del cultivo de la quinua orgánica.

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

El periodo del cultivo de quinua orgánica en la parroquia el Sagrario dura cinco meses, para que su producción sea de calidad manifestaron que la siembra requiere de un constante cuidado hasta el quinto mes.

¿Cuál es la inversión promedio en una hectárea de quinua?

PROGAORGÁNICOS manifestaron que la inversión que realizan para la cosecha por hectárea de quinua es menor a los 2000 dólares, regularmente lo que invierten son 1500 dólares.

¿Qué tipo de quinua producen?

La asociación ha venido recibiendo capacitaciones constantes para la manipulación de las semillas y del mismo modo cumplir con los requerimientos de la empresa INDPROAGRO.

La quinua TUNKAHUAN blanca orgánica es la que se está cosechando para proveer a la empresa de la materia prima. Es una planta aproximadamente de 140 cm de altura de hojas grandes y triangulares de color púrpura y con bajo contenido de saponina, siendo una de las más apropiadas para la realización de las hojuelas de quinua.

¿La producción de quinua es un producto rentable?

El 100% de los socios de PROGAORGÁNICOS indican que la cosecha de la quinua es rentable ya que tiene una ventaja comparativa, porque ellos están produciendo no la quinua convencional si no la orgánica, de esta manera INDPROAGRO se beneficia ingresando con el producto a los mercados internacionales.

¿Cómo considera usted la calidad de quinua que cultiva?

Tabla 47. Calidad de quinua.

Medición	Socios
Buena	7
Muy Buena	2
Regular	0
Mala	0

Fuente: Estudio de campo

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

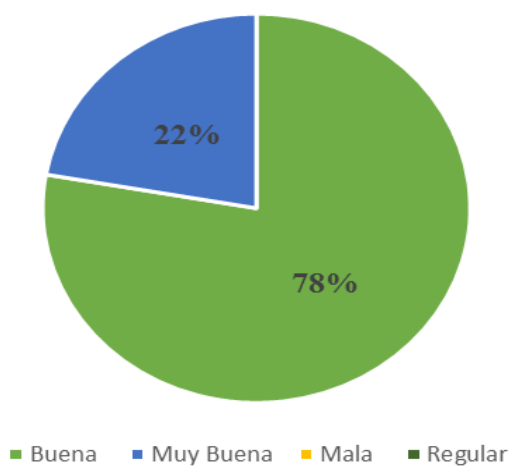


Figura 26. Calidad de la quinua orgánica.

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Ha considerado PROGAORGÁNICOS que la quinua que obtiene como materia prima para proveer a la empresa en un 78% buena y el 22% muy buena ya que la calidad es lo que los caracteriza para que INDPROAGRO obtenga un producto de excelencia para cumplir los requerimientos exigidos en los mercados internacionales y de esta manera poder comercializar.

¿Cómo se vende el producto?

Los socios de PROGAORGÁNICOS vende la materia prima en bultos porque se facilita la manipulación, lo hacen de esta manera para que llegue a la empresa y de ahí se realiza la respectiva limpieza y procesamiento para obtener ya el producto final las hojuelas de quinua.

Tabla 48. Cuantos bultos vende por hectárea

Hectáreas	Socios	Hectáreas por Socios	Quintales por hectárea
2	3	6	270
4	2	8	360
6	2	12	540
9	2	18	810
Suma		44	1980

Fuente: Estudio de campo

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

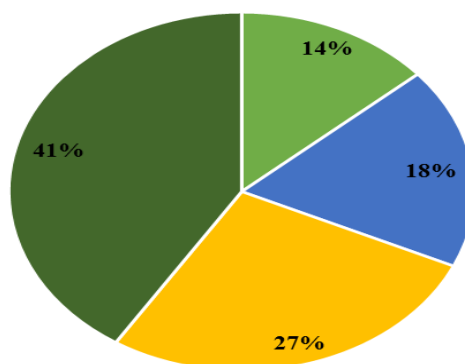


Figura 27. Cuantos vende por hectárea de la quinua orgánica.

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Según manifiestan los socios de PROGAORGÁNICOS, la cantidad que obtiene en cada cosecha es de 45 bultos por hectárea con un peso de 50 Kilogramos.

¿Cuál es la forma de pago que utilizan?

La empresa INDPROAGRO paga al contado a cada uno de los socios de la PROGAORGÁNICOS.

¿En qué mes o meses es la temporada alta de la producción de quinua?

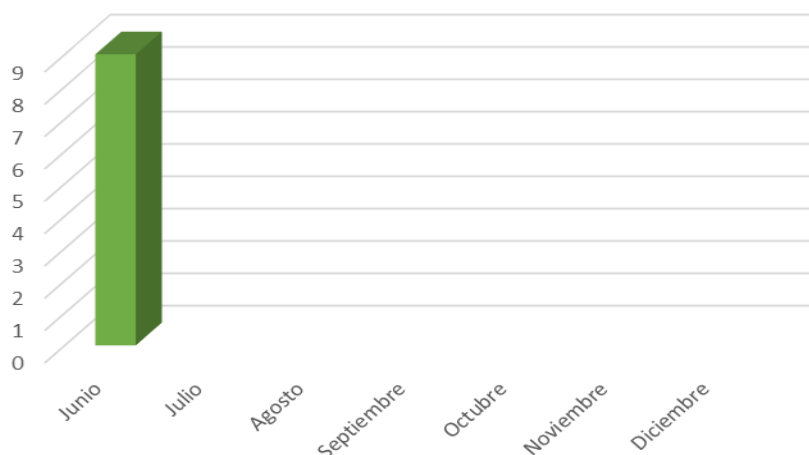


Figura 28. Mes rentable para la cosecha de la quinua orgánica.

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Según PROGAORGÁNICOS el mes rentable es junio por las condiciones climática, por esta razón la mayoría de veces tratan coincidir el mes de junio para la cosecha.

¿Cuentan con terrenos para la producción de quinua?

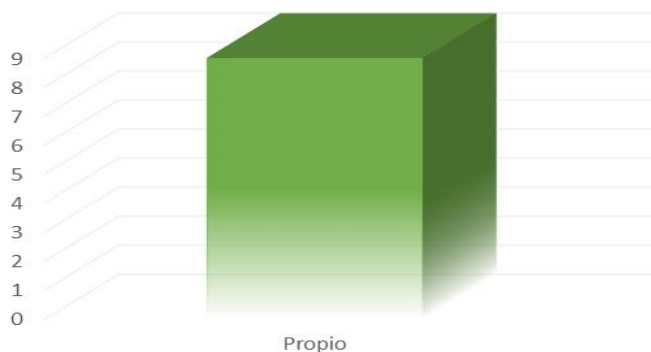


Figura 29. Terrenos.

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Para PROGAORGÁNICOS contar al 100% con terrenos propios es más rentable que tenerlos en arriendo ya que sus ganancias se verían un afectadas en el pago del alquiler.

¿Sabía usted que la quinua tiene un alto nivel nutricional y es demandado en otros países?

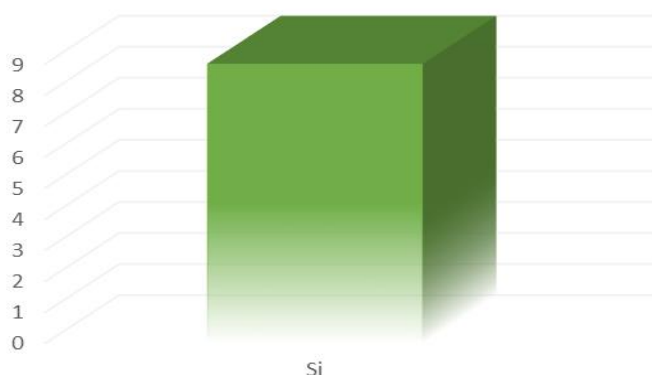


Figura 30. Sabe el valor nutricional de la quinua orgánica.
Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

PROGAORGÁNICOS han recibido capacitaciones por parte de las entidades correspondientes dándoles a conocer el valor nutricional de la materia prima que están cosechando.

¿Usted conoce cuál es el país que tiene más demanda para exportar la quinua?

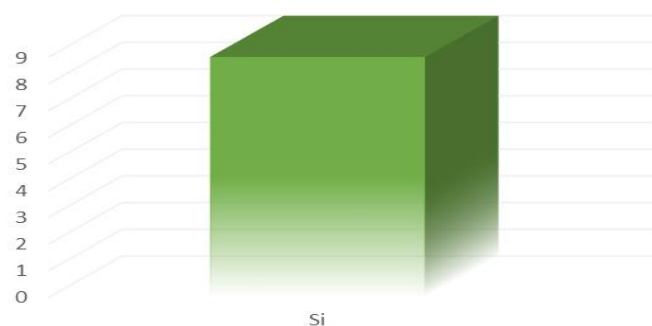


Figura 31. Conoce el país más demandante.
Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

PROGAORGÁNICOS conocen al 100% los países que demanda la quinua orgánica por esta razón supieron manifestar que están muy entusiasmados en ayudar a INDPROAGRO a proporcionar la materia prima necesaria para que ellos sean los que den un valor agregado; de igual manera según se vaya incrementando la demanda la asociación están dispuesta a sacar préstamos para ampliar sus hectáreas o de la misma forma integrar a más persona.

4.10.2. Entrevista realizada al gerente de la empresa INDPROAGRO

1. ¿Cuántos años de constitución tiene INDPROAGRO?

La empresa está en el mercado 5 años de asociación.

Con los datos obtenidos de la entrevista realizada al Sr. Carlos Burbano Gerente de INDPROAGRO manifiesta que fue constituida hace cinco años, y se formó con un fin y es buscar un emprendimiento que se pueda sacar provecho a los productos no tradicionales que brinden beneficios a los agricultores de la provincia del Carchi e Imbabura.

La empresa está constituida con 4 socios activos los mismos que actualmente contribuyen con su trabajo para establecer estrategias de producción y comercialización de la quinua y sus derivados a nivel nacional e internacional.

2. ¿Cada que tiempo se realiza la cosecha?

En todo el año se procede con lo siguiente: Dos tiempos de cosecha de acuerdo a las condiciones climáticas. Pero el mes más fructífero es Junio.

Al año señalan que realizan en dos periodos el cultivo de la quinua de Enero a Mayo y de Junio a Octubre. Regularmente hacen reposar la tierra un mes.

3. ¿Cuál es el rendimiento de la quinua por una hectárea?

Aproximadamente el rendimiento es de 40 a 60 quintales dependiendo del suelo.

Presentan que para tener este rendimiento de quintales por hectárea debe ser el suelo fértil o por lo menos no haber sido contaminado.

4. ¿Qué extensión de terreno cuanta la empresa para la producción de la quinua?

No contamos con ninguna extensión de terreno.

La empresa no cuenta con terrenos propios porque para ellos lo importante es tener un convenio con las pequeñas asociaciones para ayudar a un cambio en la provincia del Carchi e Imbabura.

5. ¿Cuenta la empresa con una planta para la selección de la materia prima y la producción de sus derivados?

La empresa cuenta con una planta propia donde se realiza la selección de la materia prima para llevar a la preparación del producto final.

6. ¿Qué tipo de quinua utilizan la empresa para hacer su producto final?

En la provincia de Imbabura se cultiva la quinua TUMKAHUAN blanca orgánica.

Es una planta aproximadamente de 140 cm de altura de hojas grandes y triangulares de color púrpura y con bajo contenido de saponina, siendo una de las más apropiadas para la realización de las hojuelas de quinua.

7. ¿Qué insumos utiliza para la producción?

25Kg. de estiércol fresco.

3 Kg. de melaza.

3 Kg. de saponina.

3Kg. de ceniza.

Estos insumos son importantes para incrementar en un 80% el rendimiento ya que los terrenos no son fértiles y estos carecen de nutrientes.

8. ¿Cuál es el porcentaje que utiliza de insumos por hectárea?

El porcentaje no es regular ya que se necesita saber si el suelo es fértil o no y dependiendo de esto se calcula los porcentajes para el cultivo.

Pero regularmente el 50% de los insumos se utiliza para fertilizar los suelos.

9. ¿Cuál es el proceso de producción?

Para la quinua en grano se procede con el siguiente proceso:

- Trillado campo.
- Clasificado.
- Escarificado.
- Extracción polvos.
- Selección óptica.
- Preparación panela
- Empacado.

Para tener el producto final se debe seguir el proceso mencionado anteriormente para que la materia prima este limpia de impurezas.

Para la comercialización de materia prima debe pasar por una serie de procesos para tener un producto final solicitado por los mercados internacionales.

10. ¿Aproximadamente cuál es el costo de su producto?

Costo del quintal de 50 kg es de 120 dólares.

Costo de las hojuelas 4 dólares el 1 kg

El costo de producción por hectárea de quinua es de 1500 dólares desde la preparación del suelo hasta su empaque, el éxito de esto es que los agricultores reciben capacitaciones por parte del MAGAP para que su producto no tenga ningún problema en el proceso.

11. ¿Qué costos tiene la mano de obra para la realización del producto?

La mano de obra 400 dólares operario y la indirecta varía dependiendo de los pedidos que le llegue a la empresa.

12. ¿Actualmente la empresa cuantos empleados tiene permanente?

INDPROAGRO cuenta con 5 empleados administrativos permanentes que prestan su servicio. Y dos operarios que se encargan de la parte operativa de la empresa.

13. ¿Cuál fue la inversión que tuvieron para la constitución de la empresa?

La infraestructura de la empresa es de siete mil dólares.

14. ¿La empresa actualmente con que activos fijos cuenta?

- Edificio e infraestructura
- Maquinaria y equipo
- Muebles y enseres
- Equipo de computo

15. ¿La empresa que porcentaje invierte en publicidad, promociones etc.?

Invierte el 10%, 100 dólares mensuales aproximadamente.

16. ¿Cuál es la estructura organizacional de la empresa?

- Gerente
- Gerente comercial
- Administrativa Secretaria
- Contador
- Jefe de planta
- Operarios

La estructura organizacional de la empresa es buena a medida de crecimiento se irá incrementando su personal

17. ¿Conoce usted algún requisito de exportación de Ecuador para que la empresa INDPROAGRO pueda comercializar el producto?

La empresa ya ha hecho investigaciones de lo requerido por los mercados internacionales por lo que en el 2016 realizaron una exportación de quinua en grano a Colombia. Buscando actualmente comercializar a nuevos mercados internacionales.

18. ¿Conoce la legislación de algunos países que quisiera exportar su producto?

La empresa ya conoce el trámite y los requisitos para el mercado colombiano por lo que en el 2016 realizo la exportación a Colombia cumpliendo con lo establecido en el país.

19. ¿A quién venden comúnmente las hojuelas de quinua en el mercado nacional o internacional?

La empresa no ha hecho una inversión para comercializar el producto a nivel nacional por que algunas empresas les piden que dejen el producto en exhibición y si se vende les pagan o si no pierden. Ellos por lo tanto prefieren el mercado extranjero que saben que el hábito de consumo por este alimento es mucho mayor.

20. ¿Cuál es la forma de pago que utiliza la empresa INDPROAGRO?

Para asegurarse de la negociación ellos trabajan con el 50% - 50% para que ambas partes no salgan perjudicadas.

En este caso hacen efectiva la carta de crédito que se paga el 2% en el banco.

4.10.3. Sectores Ofertantes

Tabla 49. Provincias ofertantes de la quinua del Ecuador

Provincia	Porcentaje
Carchi	20%
Imbabura	27%
Pichincha	8%
Cotopaxi	9%
Chimborazo	15%

Fuente: (Pro Ecuador, 2015)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

De acuerdo con los datos investigados en el Instituto de Promoción de Exportaciones e inversiones en la tabla 49 la provincia de Imbabura es quien esta con una producción mayor a las demás provincias del Ecuador, tomando en cuenta los puntos principales que la cosecha que se está trabajando es una quinua orgánica y no convencional como se lo ha venido manejando, por lo tanto los mercados internacionales requiere quinua orgánica por las exigencias del cuidado de la salud humana.

4.11. PROYECCIONES DE ESTUDIO

4.11.1. Consumo Nacional Aparente

El consumo nacional aparente compone la opción para evaluar el promedio del consumo de alimentos, para su cálculo hay que basarse en cifras de producción de quinua en Canadá, importaciones que se han realizado desde Ecuador y exportaciones del producto. Para la estimación del cálculo del CNA, se aplica la siguiente formula:

$$Ca = (P+M)-X$$

Ca= Consumo nacional aparente

P= Producción

M=Importaciones

X= Exportaciones

Tabla 50. Consumo nacional aparente

Años	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
	(+)	(+)	(-)	(=)
2013	0	82187	81630	557
2014	0	88661	79297	9.364
2015	0	197045	55323	141.722
2016	0	226966	56971	169.995
2017	0	222218	58264	163.954
2018	0	288.926	45.580	243.346
2019	0	330.762	38.674	292.088
2020	0	372.599	31.768	340.831
2021	0	414.436	24.862	389.573
2022	0	456.272	17.956	438.316

Fuente: (Banco Mundial , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Para el cálculo del consumo nacional aparente se tomó como referencia la producción de quinua en Canadá, dando como resultado cero toneladas ya que en el país de destino no se promueve el cultivo de la quinua por su condición climática y geográfica, de igual manera se tomó en cuenta las importaciones y exportaciones de esta partida arancelaria y como se puede observar hay más importaciones que exportaciones dado como resultado un CNA positivo.

4.11.2. Demanda insatisfecha

Tabla 51. Calculo demanda insatisfecha

Año	Producción Nacional	Importaciones	Exportación	CNA	Población	Consumo Per cápita Anual			Población de Montreal	Déficit Total Kg	Cobertura del Proyecto			
						Real Kg	Recomendado Kg	Déficit Kg			Demanda Insatisfecha TN	Kg	TN	% Cobertura
2013	0	82187	81630	557	35.152.370	0,02	58	58	17243	999820,78	999,82	21207,285	21,21	2,121%
2014	0	88661	79297	9.364	35.535.348	0,26	58	58	17444	1007155,29	1007,16	24034,923	24,03	2,386%
2015	0	197045	55323	141.722	35.832.513	3,96	58	54	17704	956799,69	956,80	26862,561	26,86	2,808%
2016	0	226966	56971	169.995	36.264.604	4,69	58	53	17964	957682,11	957,68	49483,665	49,48	5,167%
2017	0	222218	58264	163.954	36.619.554	4,48	58	54	18223	975366,93	975,37	62208,036	62,21	6,378%
2018	0	288.926	45.580	243.346	36.990.380	6,58	58	51	18483	950431,53	950,43	68.994,37	68,99	7,259%
2019	0	330.762	38.674	292.088	37.361.207	7,82	58	50	18743	940561,98	940,56	79.739,39	79,74	8,478%
2020	0	372.599	31.768	340.831	37.732.033	9,03	58	49	19003	930511,39	930,51	90.484,42	90,48	9,724%
2021	0	414.436	24.862	389.573	38.102.859	10,22	58	48	19263	920285,04	920,29	101.229,44	101,23	11,000%
2022	0	456.272	17.956	438.316	38.473.685	11,39	58	47	19522	909888,00	909,89	111.974,46	111,97	12,306%

Fuente: (Banco Mundial , 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

La demanda insatisfecha es aquella donde los productos o servicios disponibles no son suficientes, por lo tanto el cálculo está en función al déficit y la población (Baca, 2013, pág. 29), el consumo recomendado es de acuerdo a los datos obtenidos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), tomando en cuenta que los granos de la quinua cubren los requerimientos de aminoácidos recomendados para cualquier edad, 58 kg aproximadamente es el consumo promedio por persona al año de hojuelas de quinua.

En la tabla anterior se indica la demanda insatisfecha de las hojuelas de quinua en Canadá, parte de ella será cubierta con la oferta proyectada de acuerdo a la producción de materia prima por parte de la Asociación PROGAORGÁNICOS. Para la proyección de la oferta exportable se realizó los cálculos pertinentes tomando en cuenta la oferta de producción de materia prima de la asociación, donde se estimó una siembra de aproximadamente 622,08 quintales para la producción de las hojuelas de quinua para el año 2017, de esta manera cubrir parte de la demanda insatisfecha que requiere la población de Canadá.

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se tomó como referencia las importaciones y exportaciones de acuerdo a la partida arancelaria del producto, aplicando la siguiente formula **(Ca= (P+M)-X).**

Por lo tanto se tiene una demanda insatisfecha de 975,37 en toneladas para el año 2017, además se indica la oferta exportable donde se determina el porcentaje de cobertura del proyecto que es del 6,378% para el mismo año y de esta manera cubrir parte de la demanda.

4.11.3. Empresas demandantes de hojuelas de quinua.

Analizando el sector comercial de Canadá se identificó tres empresas importadoras de hojuelas de quinua desde Ecuador a continuación se detalla:

Tabla 52. Empresas Importadoras y Exportadoras de hojuelas de quinua

Empresa Exportadora	Empresa Importadora	Producto a Exportar	Valor FOB	
			Año 2015	761202
Productores De Cereales Proquinua S.A.	Vlm Foods Inc.	Quínoa flakes	Año 2016	1323400
			Año 2017	349500
Cereales Andinos			Año 2014	88000
Cerandina Cía. Ltda.	Cie Ameriks Inc	Quínoa flakes	Año 2015	58000
Distribuidora				
Disproimp Cía. Ltda.	Pura Quínoa Inc	Quínoa flakes	Año 2015	44440

Fuente: (CobusGroup, 2017)

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Según datos investigados podemos observar que la competencia interna en Ecuador no es tan fuerte por lo que al mercado canadiense solo existen tres empresas que exportan en los últimos 4 años.

4.11.4. Como ingresar al mercado

INDPROAGRO negocia con brokers son empresas que tienen apertura a muchos mercados y están habilitadas para trabajar con diferentes tipos de granos no solamente quinua, por esta razón se realiza una negociación directa ofreciendo de ambos lados unas garantías, estas son económicas y penalizadas en el caso de incumplimiento.

4.12. DATOS BÁSICOS DEL PRODUCTO

Es importante resaltar la información de las hojuelas de quinua, tomando en cuenta su comercialización en el país de destino.

Tabla 53. Información básica del producto

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	
	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado,
Nombre técnico o comercial del producto	p.ej. hojuelas, copos de maíz
Posición arancelaria en el país exportador	1904100000
Posición arancelaria en el país importador	1904100000
Unidad comercial de venta	Caja
Moneda de transacción	Usd
Valor ex-work de la unidad comercial	24,65

Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Tabla 54. Información básica del embarque

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Tulcán
País de destino	Canadá
Ciudad de punto de destino	Montreal
N° unidades comerciales por embarque	3240,00
Valor inicial del embarque ex-work	79850
Tipo de embalaje	Caja
Tipo de unidad de carga	Contenedor de 20 STD
Número total de embalajes	90
Número total de unidades de carga	9

Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Tabla 55. Información adicional

INFORMACIÓN ADICIONAL	
Termino de negociación	FOB
Forma de pago	50% por adelantado y 50% contra entrega
Plazo	30 días
% De tasa de seguro	1,00%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	9,82%
Tasa promedio de inflación anual	2,47%
Inflación anual país de destino	1,87%

Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Lo presentado anteriormente sobre la información básica del producto se detalla el nombre técnico o comercial, identificando de esta manera el bien ante los demás competidores, así mismo se describe la posición arancelaria del país de origen y destino para no tener inconvenientes en el pago de los impuestos, por otro lado la unidad comercial serán cajas master que contiene 24 cajas pequeñas de hojuelas quinua de 200g cada una. En cuanto a la moneda de transacción será en dólares.

4.12.1. Calculo del cubicaje

El cubicaje que se realizó en este proyecto fue aprovechar el espacio al máximo para reducir costos siempre tomando en cuenta la normativa y la capacidad del contenedor de 20 STD.

Tabla 56. Cálculo del peso

CÁLCULO DEL PESO				
	Medidas	Medidas pallet	Medidas caja	Medidas de caja de hojuelas
Peso	Nº de unidades	1	1	1
	Largo mts	1,2	0,32	0,05
	Alto mts	2,07	0,34	0,24
	Ancho mts	1	0,5	0,17
	Volumen total del embarque m3	2,484	0,0544	0,022
	Peso por unidad kg	172,8	4,8	0,2
	Peso total del embarque ton	0,173	0,005	0,0002

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Tabla 57. Cálculo del cubicaje Pallets

Cálculo de cubicaje	Caja	Embalaje/pallet	Estimación por espacio
Nº de unidades	24	36	
Largo mts	0,32	1	3
Alto mts	0,34	2,07	6
Ancho mts	0,5	1,2	2
Volumen total del embarque m3	0,0544	2,484	45,662
Peso por unidad kg	4,8	172,8	36
Peso total del embarque ton	0,005	0,173	36

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

En esta tabla lo que se pretende es ubicar las cajas de forma correcta para que de esta manera se pueda cubrir todos los espacios.

Tabla 58. Cálculo del cubicaje

CÁLCULO DE CUBICAJE										
CONTENEDOR DE 20FT	Cálculo de cubicaje	Embalaje/pallet	Unidad de carga	Estimación por espacio	Nº de vehículos a utilizar año 0	Nº de vehículos a utilizar año 1	Nº de vehículos a utilizar año 2	Nº de vehículos a utilizar año 3	Nº de vehículos a utilizar año 4	Nº de vehículos a utilizar año 5
	Nº de unidades	36	10							
	Largo mts	1	5,9	5,0						
	Alto mts	2,07	2,4	1						
	Ancho mts	1,2	2,4	2						
	Volumen total del embarque m3	2,484	33,984	13,681	9,000	9,982	11,53	13,09	14,65	16,20
	Peso por unidad kg	172,8	1728	10						
	Peso total del embarque ton	0,173	1,728	10						
	Saldo pallets				0	0	-5	-1	-6	-2

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Con lo relacionando al cálculo del cubicaje en el contenedor de 20STD se obtiene que se enviara 10 pallets de 36 cajas cada uno y por consiguiente estas contiene 24 unidades de 200 gr cada una.

4.12.2. Estimación de ventas

Tabla 59. Estimación de ventas anual

DATOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Oferta exportable	62,21	68,99	79,74	90,48	101,23	111,97
Demanda insatisfecha	975,37	950,43	940,56	930,51	920,29	909,89
% De cobertura de la demanda	6,38%	7,26%	8,48%	9,72%	11,00%	12,31%
Frecuencia de envío	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral
Numero de envíos al año	4	4	4	4	4	4
Toneladas por envío	15,55	17,249	19,935	22,621	25,307	27,994
Número de pallets	90,00	99,82	115,36	130,91	146,45	162,00
Número de contenedores de 20 STD	9	10	11	13	14	16
Estimación de ventas según embalajes por envío	90	100	110	130	140	160
Estimación de ventas según unidad comercial cajas por envío	3240	3600	3960	4680	5040	5760
Estimación de ventas según embalajes al año	12960	14400	15840	18720	20160	23040
Estimación de ventas según unidad comercial kg	62208	69120	76032	89856	96768	110592

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Para obtener esta tabla se calculó la demanda insatisfecha de igual manera el cubicaje respectivo; se estima que para el primer año se cubre toda la demanda enviando 12960 cajas, para este envío se utilizara el contenedor de 20 STD.

Para las proyecciones se estimó el número de envíos y el porcentaje de la cobertura de la demanda y con ello saber cuál va ser la apreciación de ventas en los años posteriores.

4.12.3. Costos directos e indirectos país de origen

Los precios que se describen a continuación son aquellos que incurren para la elaboración de las hojuelas de quinua.

Tabla 60. Costos directos país de exportación

Descripción	Costo	Tiempo días
Empaque	20884,8	20,0
Embalaje	3592,0	15,0
Unitarización	1063,0	2,0
Manipuleo en el local del exportador	720,0	0,1
Documentación	25,3	0,1
Transporte interno	7200,0	1,0
Manipuleo Embarque	1350,0	0,2
Agentes	100,0	0,5

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Tabla 61. Costos indirectos país de exportación

Descripción	Costo	Tiempo días
Bancarios	1632,7	0,1
Capital e inventario país de origen	8,9	0,3
Total costo - tiempo de la DFI país exportador	36576,7	39,0
Valor EX - WORK	79850,5	35,0
Valor FCA	81633,5	37,5
Valor FOB	91950,4	39,0

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

En la tabla de costos indirectos en el país de exportación el costo total en la Distribución física Internacional (DFI) es de 36576,7dólares.

4.12.4. Costos del transporte internacional

Seguidamente se presenta los costos del flete y seguro internacional.

Tabla 62. . Costos en el tránsito internacional

Costos directos	Costo	Tiempo en días
Flete internacional	16200	0,1
Valor CFR	108146	0,3
Seguro internacional	1081	0,3
Valor CIF	109228	0,5
Manipuleo desembarque	900	1,0

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

El flete internacional es de 1800 por contenedor de 20STD por los 9 contenedores al año el costo es de 16200 dólares. Además el 1% del seguro internacional por el precio anual de 1081,5, obteniendo un valor CIF de 109228,3 dólar

4.12.5. Incoterms

INDPROAGRO realizará las exportaciones en termino FOB (Franco a Bordo), donde se encarga del embalaje, verificación, carga de las cajas al contenedor, costos de transporte interno, formalidades aduaneras de exportación.

Tabla 63. Incoterms

INCOTERMS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Valor del embarque	79.850	99.422	109.906	128.736	140.382	160.810
EXW	79.850	99.422	109.906	128.736	140.382	160.810
Manipulación local	720	820	902	1.066	1.148	1.312
Unitarización	1.063	1.199	1.341	1.604	1.762	2.047
FCA/FAS	81.633	101.440	112.148	131.406	143.292	164.169
Transporte interno	7.200	8.198	9.240	11.190	12.349	14.462
Manipuleo embarque	1.350	1.528	1.712	2.061	2.261	2.633
Agentes	100	102	108	116	128	144
Documentación	25,30	26	27	29	32	36
Capital e inventario país de origen	8,94	8,94	10,89	12,09	14,27	15,60
Bancarios	1.633	2.029	2.243	2.628	2.866	3.283
FOB	91.950	113.332	125.490	147.443	160.942	184.743

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.13. ESTUDIO ECONÓMICO

“Una de las fases más importantes antes de comenzar cualquier proyecto, con independencia de cuáles sean sus características, es realizar un estudio de viabilidad, con el propósito de analizar si su puesta en marcha es factible o no.” (OBS, 2017, pág. 3)

4.13.1. Inversión inicial

“Generalmente cuando se proyecta un negocio, se debe realizar en primer lugar una inversión, con la cual se conseguirán aquellos recursos necesarios para mantener en funcionamiento dicho negocio. Se espera que luego de haber realizado esta inversión, en los períodos posteriores el negocio nos retorne una cantidad de dinero suficiente como para justificar la inversión inicial.” (Baca, 2013, pág. 50)

4.13.1.1. Activos fijos

Los activos fijos son todos aquellos bienes propios como terreno, edificio, maquinaria, equipos de oficina, entre otros.

Tabla 64. Activos fijos

Activos Fijos - Inversión Fija			2017
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Edificios - infraestructura			7.000
Terreno	1	7.000,00	7.000
Maquinaria y equipo			169.665
Selector óptico	1	55.780	55.780
Clasificadora	1	5.720	5.720
Escarificadora	1	7.820	7.820
Lavadora	1	10.345	10.345
Secadora	1	50.000	50.000
Elevadores	1	10.500	10.500
Centrifuga	1	4.500	4.500
Línea de snack	1	25.000	25.000
Muebles y enseres			1335
Escritorio	1	200	200
Sillón	1	100	100
Aparador de madera	1	25	25
Sofá personal	1	80	80
Mueble visita	3	25	75
Mesa esquinera	1	30	30
Perchero	1	55	55
Escritorio	2	200	400
Silla secretaria	2	50	100
Silla visita	2	35	70
Archivadores	20	10	200
Equipo de computo			3.350
Computador portátil	3	700	2.100
Computador de escritorio	2	550	1.100
Impresora multifunción	1	150	150
Total activos fijos - inversión fija			181.350

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

INDPROAGRO ha realizado una inversión de activos fijos de \$181.350 dólares, distribuida en la compra de maquinaria, muebles enseres y equipo de cómputo.

4.13.1.2. Gastos de Constitución

Tabla 65. Gastos de constitución

Activos Diferidos - Gastos de Constitución			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2017
Honorarios Abogado	1	400	400
Depósito Constitución	1	350	350
Notaría	1	200	200
Registro Mercantil	1	350	350
Municipio	1	250	250
Permiso Bomberos	1	100	100
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			1.650

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Para que INDPROAGRO tenga sus papeles en regla se toma en cuenta los gastos de constitución para el funcionamiento legal, invirtiendo \$1.650 dólares.

4.13.1.3. Capital de Operación

El capital de operación se forma por los costos de producción, los gastos administrativos y de exportación principalmente para la ejecución del producto terminado y su debida comercialización.

4.13.1.4. Costos de producción

Tabla 66. Costos de producción

Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Materia Prima			181.440	206.583	232.858	281.998	311.196	364.443
Quinoa	12960	14,00	181440	206583	232858	281998	311196	364443
Mano de Obra			12.621	14.155	14.950	15.790	16.677	17.614
Operario 1	1	6.310	6.310	7.077	7.475	7.895	8.339	8.807
Operario 2	1	6.310	6.310	7.077	7.475	7.895	8.339	8.807
Costos Indirectos de Fabricación			83.467	128.568	140.874	163.513	177.161	201.677
Envase primario	311.040	0,03	9.331	16773	18276	20959	22620	25522
Envase secundario	311.040	0,20	62.208	76977	86137	103141	113311	131731
Embalaje	12.960	0,80	10.368	15.904	17.506	20.418	22.193	25.345
Agua	12	30,00	360	369	378	387	397	407
Luz	12	50,00	600	615	630	646	662	678
Internet	12	20,00	240	246	252	258	265	271
Suministros de oficina	12	30,00	360	369	378	387	397	407
Depreciaciones				17.317	17.317	17.317	17.317	17.317
Total Costo de Producción			277.528	349.306	388.682	461.300	505.034	583.734

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.13.1.5. Gastos administrativos

Son costos que se los ejecuta para la administración de la empresa considerando lo siguiente:

“Sueldos del gerente, contadora, secretaria, gastos de oficina operarios, depreciaciones y amortizaciones correspondientes” (Baca, 2013, pág. 75)

Tabla 67. Gastos Administrativos

Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Sueldos	1	39.714	39.714	44.588	47.093	49.739	52.533	55.485
Servicios Básicos	12	100	1.200	1.230	1.260	1.291	1.323	1.356
Suministros de Oficina	12	50	600	615	630	646	662	678
Suministros de Limpieza	12	30	360	369	378	387	397	407
Depreciaciones				1.250	1.250	1.250	1.250	1.250
Amortizaciones				330	330	330	330	330
Total Gastos Administrativos			41.874	48.381	50.941	53.643	56.495	59.505

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

A continuación se detalla los sueldos del primer año respectivamente para el correcto funcionamiento de la empresa incluyendo todos los beneficios que el estado ecuatoriano establece a cada trabajador.

Tabla 68. Sueldos administrativos

Año 2017	Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10° Cuarto	10° Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9.35%)	Aporte Patronal (11.16%)	Total Anual
Gerente General	1	800	800	9.600	375	800	400	0	907	1.071	12.246
Gerente Comercial	1	500	500	6.000	375	500	250	0	567	669	7.794
Secretaria	1	400	400	4.800	375	400	200	0	454	535	6.310
Contadora Externa	1	400	400	4.800	375	400	200	0	454	535	6.310
Jefe De Planta	1	450	450	5.400	375	450	225	0	510	602	7.052
Administrativos	5	2.550	2.550	30.600	1.875	2.550	1.275	0	2.892	3.414	39.714
Operario 1	1	400	400	4.800	375	400	200	0	454	535	6.310
Operario 2	1	400	400	4.800	375	400	200	0	454	535	6.310
Operarios	2	800	800	9.600	750	800	400	0	907	1.071	12.621

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.13.1.6. Gastos de exportación

Tabla 69. Gastos de exportación

Gastos de Exportación (Ventas)			Total	Proyección Gastos de Exportación (Ventas)				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Unitarización	4	1.063,00	4.252	4.796	5.364	6.417	7.048	8.189
Manipuleo en el Local de exportador	4	720,00	2.880	3.279	3.607	4.263	4.591	5.247
Documentación	4	25,30	101	104	109	117	129	146
Transporte interno	4	7.200	28.800	32.791	36.962	44.762	49.396	57.848
Agentes	4	100,00	400	410	430	463	511	577
Costos bancarios	4	1.632,67	6.531	8.115	8.972	10.512	11.463	13.133
Flete internacional	4	16.200,00	64.800	73.780	83.164	100.713	111.141	130.158
Seguro internacional	4	1.081,50	4.326	5.271	5.851	6.905	7.549	8.691
Almacenamiento	4	300,00	1.200	1.222	1.245	1.269	1.292	1.316
Manipuleo de desembarque	4	900,00	3.600	4.099	4.620	5.595	6.175	7.231
Documentación	4	20,00	80	81	83	85	86	88
Agentes	4	270,00	1.080	1.107	1.162	1.250	1.379	1.558
Transporte interno	4	900,00	3.600	4.099	4.620	5.595	6.175	7.231
Aduaneros	4	5.133,90	20.536	20.536	25.022	27.776	32.777	35.836
Total Gastos de Exportación (Ventas)			142.185	159.689	181.211	215.722	239.712	277.249
Termino FOB			42964	49495	55443	66534	73138	85140

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

En los gastos de exportación se toma en cuenta el valor por unidad de cada trimestre, por lo tanto para el primer año 2017 se multiplica los 4 envíos al año para obtener el precio anual.

Se da el cumplimiento de todos los gastos de exportación tanto del país de origen como del país de destino pero al final solo se considera hasta el término FOB.

Tabla 70. Inversión inicial

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	181.350
Capital de Operación	120.789
Gastos de Constitución	1.650
Total Inversión Inicial	303.789

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

INDPROAGRO ha invertido 303.789 dólares para la adquisición de todos sus activos fijos, terreno, maquinaria entre otros.

4.14. FINANCIAMIENTO

Para que la empresa obtenga recursos monetarios y pueda adquirir nueva maquinaria para mejorar la productividad, es necesario cubrirlo con un crédito bancario a una tasa competitiva que se puede encontrar en la banca pública ya que en actualidad el Estado está promoviendo la inversión con el objetivo de crear plazas de empleo que contribuyan al mejoramiento de la economía.

Tabla 71. Inversión inicial

Estructura de Financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	60%	182.273
Capital Ajeno	40%	121.515
Total	100%	303.789

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Por lo tanto el 40% será financiado por la entidad bancaria BanEcuador y el 60% propio conformado por socios, mismos que aportaron con un capital, pero como la empresa es nueva hace falta de un crédito para completar la inversión inicial.

4.14.1. Estado Financiero

Los estados financieros nos sirve para visualizar y conocer la situación económica y los cambios que experimenta en un año, este es un punto muy importante para la empresa ya que los accionistas miran si su dinero está invertido correctamente y reciben una utilidad por este.

4.14.1.1. Balance general

“Cuando se realiza el análisis económico de un proyecto se debe presentar el balance general, es conveniente presentar cada año considerando la mayoría de los casos los cinco años de estudio debido a que no se sabe cuál será el destino que la empresa dará a las utilidades (distribuir, reinvertir en la propia empresa, invertir en otras empresas).” (Baca, 2013, pág. 60)

Tabla 72. Balance general con financiamiento

Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	120.789	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	120.789	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios - Infraestructura	7.000	Préstamos Bancarios	121.515
Maquinaria y Equipo	169.665	Total Pasivos Largo Plazo	121.515
Muebles y Enseres	1.335		
Equipo de Computo	3.350	Total Pasivos	121.515
Total Activos Fijos	181.350		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	1.650	Capital Social	182.273
Total Activos Diferidos	1.650	Total Patrimonio	182.273
Total Activos	303.789	Total Pasivo + Patrimonio	303.789

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.14.1.2. Estado de resultados

“Es aquel que sirve para calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, se calcula restando de los ingresos de los costos en que incurran la planta y los impuestos que deba pagar. Por lo tanto se debe proyectar para cinco años los resultados económicos que se estima tendrá la empresa.” (Baca, 2013, pág. 105)

Tabla 73. Estado de Resultados - Con Financiamiento

Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Ingresos operacionales	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	416.721	526.600	577.180	671.586	729.867	837.636
Cantidad	12.960	14.400	15.840	18.720	20.160	23.040
Precio de venta caja de 24 unidades	32,15	36,57	36,44	35,88	36,20	36,36
(-) Costo de Ventas	277.528	349.306	388.682	461.300	505.034	583.734
Utilidad Bruta en Ventas	139.192	177.295	188.498	210.285	224.833	253.902
(-) Gastos Operacionales	84.838	97.876	106.385	120.177	129.633	144.646
Gastos Administrativos	41.874	48.381	50.941	53.643	56.495	59.505
Gastos de Exportación	42.964	49.495	55.443	66.534	73.138	85.140
Utilidad Operacional	54.355	79.419	82.114	90.108	95.200	109.257
(-) Gastos Financieros	0	10.732	6.829	2.510	0	0
Interés Bancario	0	10.732	6.829	2.510	0	0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	54.355	68.687	75.284	87.598	95.200	109.257
(-) 15% Participación Trabajadores	8.153	10.303	11.293	13.140	14.280	16.389
Utilidad Antes de Impuestos	46.202	58.384	63.992	74.458	80.920	92.868
(-) 22% Impuesto a la Renta	10.164	12.844	14.078	16.381	17.802	20.431
Utilidad Neta	36.037	45.539	49.914	58.078	63.118	72.437

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

En el estado de resultados con el financiamiento durante tres años indica los ingresos, gastos y el beneficio durante el primer año y las proyecciones hasta el 2022.

4.15. INDICADORES CON FINANCIAMIENTO

4.15.1. Flujo de efectivo

Se analiza en este punto el VAN y el TIR

4.15.1.1. VAN (Valor Actual Neto) según (Baca, 2013) “El valor presente neto implica la suma de los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial que compara todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir las ganancias, en términos de su valor equivalente al presente o tiempo cero.” (Pág. 230)

Se utiliza la siguiente formula:

$$VPN = -P + \frac{FNE_1}{(1+I)^1} + \frac{FNE_2}{(1+I)^2} + \frac{FNE_3}{(1+I)^3} + \frac{FNE_4}{(1+I)^4} + \frac{FNE_5}{(1+I)^5}$$

4.15.1.2. TIR (Tasa Interna de Retorno) Según (Baca, 2013) “la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero, es decir, cuando la TIR es mayor a la tasa de descuento el proyecto se debe aceptar, ya que se estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos del efectivo, pero si la TIR es menor que la tasa de descuento el proyecto se debe rechazar porque el rendimiento es mínimo.” (Pág. 233)

Tabla 74. Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento

Entradas de efectivo	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad neta		45.539	49.914	58.078	63.118	72.437
+ Depreciaciones		18.567	18.567	18.567	18.567	18.567
+ Amortizaciones		330	330	330	330	330
Liquidación del proyecto						91.867
Recuperación capital de operación						120.789
Préstamos bancarios	121.515					
Total Entradas	121.515	64.436	68.810	76.974	82.014	303.989
Salidas de Efectivo	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Inversión inicial	303.789					
Amortización de la deuda		36.464	40.366	44.686		
Reposición de activos				3.433		
Total Salidas	303.789	36.464	40.366	48.119	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-182.273	27.972	28.444	28.856	82.014	303.989

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

4.15.1.2. VAN Y TIR

Tabla 81. VAN/TIR

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-182.273		
1	27.972	0,9093	25.435,01
2	28.444	0,8268	23.517,93
3	28.856	0,7518	21.693,89
4	82.014	0,6836	56.065,76
5	303.989	0,6216	188.959,45
		SFE	315.672,04
		- I.I.	182.273,16
		VAN	133.398,89
		TIR	26,09%
		PR	4,05
		C/B	1,73
TIR	26,09%		
AN	133.399		

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

En el análisis de la tabla TIR y VAN se puede observar que el proyecto es factible, en este proceso tenemos un valor actual neto (VAN) de \$ 133.398,89, por lo tanto es un valor mayor a cero lo que conlleva ser un proyecto viable, en cuanto a la tasa interna de retorno (TIR) es del 26,09%, indicando que el dinero invertido en la empresa se lo recuperará en este porcentaje, otro punto importante es que esta tasa es mayor a la tasa de interés del préstamo y demás tasas referenciales de créditos, de este modo la inversión del proyecto es rentable. En cuanto al periodo de recuperación de la inversión inicial esta alrededor de cuatro años, con un costo beneficio de \$0,73 centavos por cada \$1,00 dólar invertido, por lo tanto se obtiene que el presente proyecto es realizable, beneficioso y factible.

4.15.1.3. Punto de equilibrio

“El Punto de Equilibrio es aquel punto de actividad en el cual los ingresos totales son exactamente equivalentes a los costos totales asociados con la venta o creación de un producto. Es decir, es aquel punto de actividad en el cual no existe utilidad, ni pérdida.” (Salazar, 2016)

Tabla 82. Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio	Año 2017	
	Fijos	Variables
Costo de Producción		
MPD		181.440
MOD		12.621
Costos Indirectos Fabricación		
Envases		71.539
Embalajes		10.368
Servicios básicos	1.200	
Suministro	360	
Depreciación	0	
Total Costo de Producción	1.560	275.968
Gastos Operacionales	41.874	42.964
Gastos Administrativos	41.874	
Gastos de Exportación		42.964
Gastos Financieros	0	
Interés Bancario	0	
Costos y Gastos Totales	43.434	318.932
Unidades		12.960
Costos y Gastos Unitarios	3,35	24,61
Total Costos y Gastos Unitarios		27,96
% Utilidad		15%
Precio de venta Unitario		32,15
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)		5.756

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

En el punto de equilibrio nos indica el precio de venta de la caja master que contiene 24 unidades el valor es de \$32,15 Usd para saber cuál es el precio de cada caja de hojuelas de 200 gr se divide obteniendo como resultado el costo es de \$1,34 Usd para el año 2017.

4.16. DISCUSIÓN

4.16.1. Análisis PESTEL

El Producto Interno Bruto de Estados Unidos es mayor que Canadá y Colombia considerando que esta nación produce más en un periodo de tiempo determinado, reflejando de esta manera que la economía crece aceleradamente por esta razón es una de las potencias mundiales.

PIB PERCAPITA de Estados Unidos y Canadá es bueno principalmente por su calidad de vida y poder adquisitivo de comprar bienes y servicios.

Según datos arrojados por el Banco Mundial Estados Unidos es una potencia mundial, de manera que la capacidad de compra es alta, por lo que su PIB Per cápita demuestra que la economía va a ir en constante crecimiento.

Sin embargo, Canadá cuenta con un per cápita variable pero no se queda atrás en relación con Estados Unidos.

En Colombia se muestra disminución desde el año 2012 al 2016 en comparación con los dos países ya que el poder adquisitivo de los colombianos es menor considerando muchos factores como el desempleo, el estilo de vida, los conflictos armados etc.

La inflación o IPC, (Índice de Precios al Consumo) de Estados Unidos desde el 2012 no sube del 2% esto significa que la economía es buena ya que el poder adquisitivo es mayor para comprar un producto.

Sin embargo la tasa de variación anual del IPC en Canadá desde el 2012 no sube el 2% lo cual se mantiene estable y esto hace que los precios de los productos no se incrementen.

Colombia es un país que va en un incremento acelerado en la tasa variación anual del IPC desde el 2014 esto se debe a la devaluación de la moneda.

Según datos investigados Estados Unidos muestra una posición estable en relación a la tasa de desempleo y esto se debe a que la oferta laboral se ha incrementado siendo esta una economía de escala, el indicador nos muestra que las condiciones de ingresos son mayores ya que el porcentaje de desempleo es mínimo y la facilidad de comprar un producto es mayor.

El mercado laboral de Canadá no es muy variable tiende a ser constante y esto nos indica que la economía es estable y el poder adquisitivo de comprar un bien es flexible.

Colombia es un país con una tasa de desempleo mayor desde el 2012 en comparación con las otras naciones y esto se debe a los conflictos armados que vive día a día este país por lo tanto la inversión extranjera es mínima y las plazas laborales son menores.

En cuanto a los factores políticos en un país son necesarios puesto que con ellos se puede manejar una política comercial, mantener una relación bilateral, multilateral y regional para acuerdos o tratados comerciales que benefician de alguna u otra forma a cada nación.

Entre estas tenemos las barreras arancelarias y no arancelarias a continuación mencionaremos los tres países que se seleccionó.

Barreras arancelarias Ecuador – Canadá

Según los convenios comerciales que existen entre Canadá y Ecuador han logrado ampliar negociaciones uno de ellas la nación más favorecida donde la hojuela de quinua puede ingresar al país pagando el 4,7% de Ad – Valorem. Para INDPROAGRO el mercado canadiense es bueno porque el producto no tiene ninguna prohibición. Pero siempre y cuando cumpla con lo requerido por ejemplo que la materia prima sea orgánica; y este es un punto a favor de la empresa por que cumple con ello.

Barreras arancelarias Ecuador – Estados Unidos

Estados Unidos es una de las potencias mundiales que va en crecimiento cada día. Según (Campana, 2018) “Estados Unidos aprobó la renovación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que estará vigente por 3 años, hasta el 31 de diciembre de 2020”.

Este sistema ayuda a muchos empresarios en el Ecuador uno de ellos INDPROAGRO que puede ya exportar su producto en este caso las hojuelas de quinua pagando el 0% de impuestos beneficiando a la empresa a que tenga una rentabilidad mayor.

Barreras arancelarias Ecuador – Colombia

Uno de los varios beneficios que la empresa tuvo fue principalmente ingresar al mercado Colombiano exportando 12 toneladas de quinua en grano. INDPROAGRO apuesta a la comercialización del producto a otros países, la gestión de la empresa es seguir creciendo en sus exportaciones gracias a la asesoría de las instituciones públicas que ha cooperado con el

desarrollo de la misma una de ellas es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones en Ecuador (PRO Ecuador).

Según Santiago Cevallos, Ex Gerente de INDPROAGRO manifestó que “El etiquetado y los productos que ofrece permite proyectarnos a nuevos destinos de exportación tales como Europa, Estados Unidos y Canadá, que son mercados exigentes, pero a la vez son altos consumidores de quinua de calidad. El mismo agregó que la principal motivación es aportar a la dinamización de la economía de la provincia de Carchi y la zona fronteriza, afectados por la devaluación del peso colombiano en los últimos meses.”

Barreras no arancelarias

En relación con los tres países Estados Unidos y Canadá son los que más restricciones solicitan para ingresar las hojuelas de quinua al contrario de Colombia ingresan con menos requisitos para el producto.

Balanza Comercial

La balanza comercial tiene relación directa con las importaciones y exportaciones de cada país en este análisis se relacionan cual es la mejor balanza comercial con Ecuador.

Estados Unidos tiene una balanza de superávit ya que Ecuador desde el año 2012 hasta el 2016 exporta más de lo que importa.

A diferencia de Canadá y Colombia Ecuador tiene una balanza deficitaria ya que importa más de estas dos naciones que lo que exporta.

Acuerdos comerciales

La Nación más favorecida es uno de los acuerdos que tiene Ecuador con Canadá para productos agrícolas como la quinua, dato importante para INDPROAGRO ya que concede preferencias arancelarias a la quinua y sus derivados pagando el 4,7% de Ad-Valorem.

Ecuador para comercializar las hojuelas de quinua al mercado estadounidense cuenta con grandes ventajas ya que actualmente Estados Unidos apertura por tres años más el Sistema Generalizado de Preferencias.

El SGP es un programa comerciales de los Estados Unidos que tiene por objeto fomentar la diversificación de las economías, este otorga preferencias a muchos productos uno de ellos las hojuelas de quinua con un arancel preferencial del 0% de Ad-Valorem.

Ecuador, por ser un país miembro de la Comunidad Andina goza del 100% de preferencia arancelaria. Además de esto se debe recalcar que paga el 19% de impuesto sobre el valor agregado (IVA). El mercado colombiano ha requerido ya productos naturales por esta razón se ha ido amplio con el pasar del tiempo por la salud y el cuidado de las personas. Hoy en día es más fácil encontrar quinua en grano y productos elaborados a base de quinua en supermercados, ya que antes solo se los podía encontrar en tiendas gourmet por el costo que este tenía.

Índice de desempeño logístico

El Índice de Desempeño Logístico refleja las percepciones de la logística del país basadas en la eficiencia en el proceso de despacho en aduana, la calidad en la infraestructura relacionando con el comercio y el transporte, la facilidad de acordar los embarques a precios competitivos, la calidad de los servicios logísticos, la capacidad de seguir y rastrear los envíos, y la frecuencia con la cual los embarques llegan al consignatario en el tiempo programado.

“El índice varía entre 1 y 5, donde el puntaje más alto representa un mejor desempeño.”(Banco Mundial, 2014)

El índice de desempeño logístico más alto es el de Estados Unidos seguidamente de Canadá y finalmente Colombia que son aduanas que reflejan su eficiencia en el despacho de las mercancías ya que se consideran en un porcentaje medio de eficiencia.

Análisis del perfil de la matriz POAM

Después de haber analizado los resultados dio como resultado 1,67 puntos para Colombia, Canadá 6,75 puntos y 6 puntos para Estados Unidos. De acuerdo con estos resultados la oportunidad de comercializar las hojuelas de quinua es Canadá considerándolo mercado meta, siendo un país atractivo en la actualidad, además el consumo de productos procesados es más apetecible por los habitantes de hoy en día. Por otro lado, hay que tener en cuenta que las actividades económicas hay que asumir riesgos, mismos que a la vez deben ser equilibrados con las oportunidades.

El modelo plan logístico

El modelo plan logístico para la comercialización de las hojuelas de quinua, se describe desde el momento que se adquiere la materia prima a la asociación PROGAORGÁNICOS parroquia el Sagrario, Cantón Ibarra, provincia de Imbabura, seguidamente la llegada de la materia a la empresa y su debida transformación para luego verificar toda la documentación pertinente para ser transportada al puerto de Guayaquil y ser enviada a Canadá.

Cabe recalcar que la empresa INDPROAGRO termina su responsabilidad hasta los costos de manipulación de la mercancía en el puerto de Guayaquil ya que el término de negociación es FOB (Franco a Bordo), de ahí la operación la continúa la empresa importadora.

4.16.2. Análisis situacional interno

La Asociación de Productores Orgánicos de Granos Andinos PROGAORGÁNICOS con domicilio en la parroquia el Sagrario, Cantón Ibarra, provincia de Imbabura; son quienes proporcionan la materia prima a INDPROAGRO.

De acuerdo a las encuestas realizadas a los socios de PROGAORGÁNICOS se analizó lo siguiente:

El 44% de los socios tienen una edad de 30 a 44 años y el 56% de 45 a 59 años edades que se consideran activas para desarrollar actividades de la agricultura y demás actividades.

Hoy en día la desigualdad de género se ha terminado como se pudo observar en la asociación el 33% son mujeres y el 67% hombres. Los programas por el Ministerio de Agricultura y Ganadería son elementos fundamentales para tener en cuenta la igualdad en el entorno a las necesidades de los hombres y las mujeres en los proyectos que el estado ecuatoriano realiza según el artículo 66 literal 13 reconoce el derecho de asociarse, reunirse y manifestarse de forma libre y voluntaria.

Las hectáreas de cada accionista varían según su posición económica de cada uno. Si se ejecuta el proyecto la asociación está dispuesta aumentar la producción, sea agremiando a personas o comprando hectáreas para obtener más materia prima

Se identificó que en la provincia de Imbabura se caracteriza por tener un producto alimenticio de calidad, ya que cuenta con un clima y suelo óptimo para la producción de quinua orgánica siendo está muy apetecida a nivel mundial especialmente en el mercado canadiense.

El periodo de cultivo es de 6 meses para la quinua por lo tanto si se realiza el proyecto lo ideal es comprar más hectáreas o asociar personas a PROGAORGÁNICOS.

El tipo de quinua que produce la asociación es la quinua TUMKAHUAN blanca orgánica; esta ya está certificada para procesarla y comercializarla en el mercado internacional. La inversión por cada cosecha es de 1500 dólares.

4.16.3. Análisis entorno competitivo

Se requerirá mano de obra del sector, la cual será capacitada en el manejo adecuado de la maquinaria y control de desechos. El Proyecto impulsará el sector agrario. De ahí, al ejecutar el proyecto, INDPROAGRO provee generar 10 fuentes de trabajo de mano de obra directa, y 5 fuentes indirectas por el procesamiento, carga, descarga, y despacho de sus productos.

Además de un considerable impacto de mano de obra indirecta en el área del transporte de materias primas y producto terminado.

De la mano de obra mencionada anteriormente para la elaboración de las hojuelas de quinua se requiere 5 operarios en clasificación, escarificación, lavado, secado y empaquetado para obtener el producto final ejecutando el proyecto.

El análisis competitivo que se identificó según la tabla de la Matriz FODA me ayudo analizar las fortalezas y debilidades de la empresa, así como las oportunidades y amenazas que le afectan dentro del mercado objetivo. Este análisis es la base sobre lo que se diseñó para la estrategia que va a salir para la exportación del producto al país de destino seleccionado.

La provincia de Imbabura, es una gran productora de este cereal en la actualidad gracias al Programa de Fomento de Cultivo de la Quinua, impulsado por el Gobierno Nacional.

El proyecto que se realizó para esta empresa es bueno ya que gracias al apoyo económico que se puede adquirir mediante entidades bancarias del estado se puede implantar maquinaria Industrial de alta calidad que ayude al buen funcionamiento de la misma y que se pueda ahorrar tiempo y recursos dado que la actividad económica de la empresa está dirigida al procesamiento de grandes cantidades de quinua.

Es necesario realizar el proceso de regularización ambiental ante la Dirección de Protección Ambiental del GAD Municipal de Tulcán por los procesos productivos adicionales o de transformación de la quinua de su estado natural a un producto ya tratado que cumpla las regulaciones de la más alta calidad y que sirva como materia prima para la elaboración de productos derivados de la quinua y de esta manera comercializarla al mercado Canadiense.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- ❖ La creación de empresas para la reactivación económica de la zona Norte del Ecuador ayudan al crecimiento de la provincia y de varias familias desde el momento de adquirir la materia prima y el proceso de la misma generando fuentes de empleo.
- ❖ Las oportunidades de negociación para los productos a base de quinua son altas a nivel mundial en el estudio se identificó los siguientes países Estados Unidos, Canadá, y Colombia, debido a que las hojuelas de quinua son acogidas por su alto nivel nutricional.
- ❖ Por otro lado INDPROAGRO ha logrado dar un paso importante para comercializar el producto con un valor agregado, siendo este un producto creativo, innovador y competitivo a nivel nacional e internacional.
- ❖ Analizado los indicadores socioeconómicos, políticos, legales y geográficos de Canadá, Estados Unidos y Colombia se obtiene la tabla POAM, donde los resultados fueron: 6,75 puntos para Canadá, 6 puntos Estados Unidos y 1,5 puntos para Colombia, por lo cual mayores oportunidades se reflejan en Canadá, siendo un país extenso no solo en superficie sino en población, además el consumo de productos procesados es más apetecible por los habitantes, y su poder adquisitivo apoya al desarrollo de la comercialización de productos que contribuyen a satisfacer las necesidades, gustos y preferencias.
- ❖ En cuanto a los factores internos socioeconómicos del Ecuador muestran un crecimiento en los últimos años durante los dos gobiernos el del Ex - Presidente Rafael Correa y el actual Presidente Lenin Moreno, por lo cual la prioridad se ve reflejada en el cambio de la matriz productiva, con el objetivo de fortalecer una economía encaminada al conocimiento tecnológico creativo, sostenible y diferencial.
- ❖ El TIR y el VAN que se obtuvo en el proyecto es factible, en este proceso tenemos un valor actual neto de \$ 133.398,89, por lo tanto es un valor mayor a cero lo que conlleva ser un proyecto viable, en cuanto a la tasa interna de retorno (TIR) es del 26,09%.

5.2. RECOMENDACIONES

- ❖ Fortalecer el financiamiento para empresas como INDPROAGRO puedan estar en un constante cambio de innovación de maquinaria para que de esta forma puedan rendir a las exigencias de los mercados internacionales.
- ❖ El sector quinuero debe seguirse informando y recibiendo capacitaciones dictadas por las instituciones como PRO-ECUADOR y MAGAP, con el propósito de constituir nuevas asociaciones que formen parte de proyectos de industrialización de quinua para emprender nuevos negocios y por ende incrementen sus ingresos.
- ❖ Aprovechar las oportunidades de los mercados demandantes y los acuerdos comerciales, ya que Ecuador se beneficia con el tratado de la NMF con Canadá, estableciendo un arancel Ad – Valorem del 4,7% del valor de la mercancía, además es importante mencionar que este sistema ayuda a beneficiarse y ser más la competitivos en las exportaciones de productos ecuatorianos.
- ❖ Ingresar a los mercados internacionales cumpliendo con la normativa y requerimientos en cuanto a gustos y preferencias del consumidor y así el producto sea acogido en el extranjero.
- ❖ Obtener una inspección de calidad durante la producción de hojuelas de quinua para brindar un producto con altos estándares de calidad al mercado internacional.
- ❖ Precisar vínculos laborales con los productores de la Zona del Carchi ya que ellos por motivos del gobierno dejaron desde el 2015 producir la quinua y se dedicaron a la producción de productos convencionales como la papa, el melloco entre otros.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

- Agrocalidad. (5 de julio de 2014). La agencia ecuatoriana de aseguramiento de la calidad del agro . Obtenido de la agencia ecuatoriana de aseguramiento de la calidad del agro : http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/10/proec_as2015_quinua.pdf
- Aguilar, d., cardenas, j., & morales, m. (7 de julio de 2013). Trabajo de grado. Obtenido de trabajo de grado: <http://repository.urosario.edu.co>
- Baca, G. (2013). Evaluación de proyectos . En g. Baca, evaluación de proyectos (pág. 50). México: editorial mexicana .
- Banco central del ecuador. (diciembre de 2017). Banco central del ecuador. Obtenido de banco central del ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/c-external>
- Banco de la república colombia. (2013). Banco de la república colombia;. Obtenido de banco de la república colombia;: <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-producto-interno-bruto-pib>
- Banco mundial . (22 de diciembre de 2017). Banco mundial. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/lp.lpi.ovrl.xq?locations=ca>
- Banco mundial. (2014). Banco mundial. Obtenido de banco mundial: www.bancomundial.org/
- Bce. (2015). Banco central del ecuador . Obtenido de banco central del ecuador : <http://sisintesis.bce.fin.ec:8080/boe/bi/logon/start.do?ivslogontoken=bceqsappbo01:6400@1970009jb3rmd89vzoi2cd5lyrn6o1970007jif6o6xit3bshcoov0v7pzn>
- Campana, P. (3 de marzo de 2018). El universo . Obtenido de el universo : <http://www.elcomercio.com/actualidad/gobierno-estadosunidos-aprueba-sgp-ecuador.html>
- Caputo, O. (3 de julio de 2016). La economía mundial actual y la ciencia económica. . Obtenido de la economía mundial actual y la ciencia económica. : <http://www.redcelsofurtado.edu.mx/archivospdf/caputo4.pdf>
- Cesla. (11 de noviembre de 2017). Centro de estudios latinoamericanos . Obtenido de <https://www.cesla.com/informe-economia-ecuador.php>
- Cobusgroup. (20 de diciembre de 2017). Cobusgroup comercial business. Obtenido de cobusgroup comercial business: <https://www.cobusecuador.ec/home>

Constitución de la república del ecuador. (9 de junio de 2008). Constitución de la república del ecuador. Obtenido de constitución de la república del ecuador:
www.inocar.mil.ec/.../a._constitucion_republica_ecuador_2008constitucion.pdf

Copci. (2010).

Corchado, C. (2009). México: limusa, s.a.

Cue, A. (2015). Negocios internacionales. México: patria.

Cuevas, J. (27 de enero de 2017). Los mercados mundiales. Obtenido de los mercados mundiales: <https://www.listindiario.com/puntos-de-vista/2017/01/27/451984/los-mercados-mundiales>

Datos macro . (4 de mayo de 2018). Datosmacro.com. Obtenido de datosmacro.com:
<https://www.datosmacro.com>

David C. S. (10 de octubre de 2011). Wikipedia . Obtenido de wikipedia :
https://es.wikipedia.org/wiki/provincia_de_carchi#/media/file:cantones_de_carchi.png

Ecuared. (12 de enero de 2018). Conocimientos con todos y para todos . Obtenido de
<https://www.ecured.cu/poblaci%c3%b3n>

Enciclopedia financiera . (2015). Enciclopedia financiera. Obtenido de enciclopedia financiera: www.enciclopediafinanciera.com/indicadores-economicos/tasa-de-desempleo.htm

Epa. (2017). Agencia de protección ambiental de estados unidos. Obtenido de
<https://espanol.epa.gov/espanol/leyes-y-normas-reglamentos-ambientales>

Fao. (20 de febrero de 2015). Organización de las naciones unidas para la alimentacion y la agricultura . Obtenido de organización de las naciones unidas para la alimentacion y la agricultura : <http://www.fao.org>

Fao. (2017). Obtenido de <http://www.fao.org/biodiversity/asuntos-intersectoriales/factores-socioeconomicos/es>

Galán, J. (9 de febrero de 2017). Economipedia . Obtenido de economipedia :
<http://economipedia.com/definiciones/renta-pib-per-capita.html>

Global affairs Canadá. (2017). Global affairs Canadá. Obtenido de global affairs Canadá:
<http://www.international.gc.ca/international/index.aspx?lang=eng>

Indproagro. (2016). Indproagro . Obtenido de indproagro .

- Inec. (21 de abril de 2018). Instituto nacional de estadística y censos . Obtenido de instituto nacional de estadística y censos : <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/desempleo-muestra-la-reduccion-mas-significativa-de-los-ultimos-cinco-anos/>
- Intertransit. (2017). Intertransit. Obtenido de intertransit: <http://www.intertransit.com/wp-content/uploads/2015/05/incoterms.pdf>
- Kaulitz, k. (10 de noviembre de 2014). Prezi . Obtenido de prezi: <https://prezi.com/olhz4k9xzymd/importaciones-exportaciones-y-balanza-comercial/>
- Krung, P., & Olney, M. (2014). Fundamentos de la economía . Obtenido de fundamentos de la economía : <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial/>
- Lerma, A., & Márquez, E. (2011). Comercio y marketing internacional. Mexico: cengage learnig s.a.
- Luna, O. (2016). La academia en la comunidad . Obtenido de la academia en la comunidad : <http://laconversacion.net/2017/01/propuesta-de-la-politica-de-comercio-exterior-2017-202/>
- Ministerio de comercio exterior e inversiones . (7 de mayo de 2018). <Http://www.comercioexterior.gob.ec>.
- Ministerio de comercio exterior e inversiones . (3 de abril de 2018). Ministerio de comercio exterior e inversiones . Obtenido de ministerio de comercio exterior e inversiones : <http://www.comercioexterior.gob.ec/estados-unidos-aprobo-renovacion-del-sgp/>
- Montserrat, M. (2001). La regulación del comercio internacional del gatt a la omc. Barcelona : la caixa.
- Morales, A., & López, W. (2008). Investigación cualitativa y psicología del consumidor:. Qualitative research and consumer psychology: alternatives for application, 291-299.
- Morillo, A., Castro, M., & Morillo, (2017). Caracterización de la diversidad genética de una colección de quinua (*chenopodium quinoa willd*). Biotecnología en el sector agropecuario y agroindustrial, 1.
- Muñoz, C. (23 de mayo de 2014). Universidad tecnológica equinoccial. Obtenido de universidad tecnológica equinoccial: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8417/1/58549_1.pdf

Norma constitucional de colombia . (2017). Normativa ambiental y sanitaria. Obtenido de http://www.upme.gov.co/guia_ambiental/carbon/gestion/politica/normativ/normativ.htm

Obs. (2017). Universidad de barcelona . Obtenido de universidad de barcelona : <https://www.obs-edu.com>

Omc. (2015). Organización mundial del comercio . Obtenido de organización mundial del comercio : https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/canada_s.htm

Omc. (2015). Orgnización mundial del comercio. Obtenido de orgnización mundial del comercio: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf

Omc. (5 de marzo de 2016). Organización mundial del comercio . Obtenido de organización mundial del comercio : https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/colombia_s.htm

Omc. (3 de octubre de 2017). Organización mundial del comercio . Obtenido de organización mundial del comercio : https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/canada_s.htm

Omc. (3 de octubre de 2017). Organización mundial del comercio . Obtenido de organización mundial del comercio : https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/usa_s.htm

Ompi. (29 de junio de 2012). Ompi. Obtenido de ompi: http://www.wipo.int/wipolex/es/news/2012/article_0001.html

Ompi. (2017). Organización mundial de la propiedad intelectua. Obtenido de http://www.wipo.int/wipolex/es/news/2012/article_0001.html

Organización mundial del comercio. (4 de junio de 2014). [Https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf:](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf)
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf

Otero, D. (julio de 2016). Revista la semana . Obtenido de revista la semana : <https://www.semana.com/opinion/articulo/diego-otero-economia-colombiana-se-desacelera/478657>

Panorama educativo de méxico . (2009). Panorama educativo de méxico 2009. Obtenido de panorama educativo de méxico 2009: http://www.inee.edu.mx/bie/mapa_indica/2009/panoramaeducativodemexico/cs/cs07/2009_cs07__.pdf

Plan nacional del buen vivir. (agosto de 23 de 2013- 2014). Plan nacional del buen vivir.

Obtenido de plan nacional del buen vivir: www.buenvivir.gob.ec/

Pro Ecuador . (2011).

Pro Ecuador . (2016). Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. Obtenido de instituto de promoción de exportaciones e inversiones:

<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/05/gu%C3%ada-comercial-usa-2016.pdf>

Pro Ecuador . (2017). Instituto de promoción de exportacion e inversiones .

Pro Ecuador . (2017). Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. Obtenido de instituto de promoción de exportaciones e inversiones:

<file:///c:/users/yeraldine%20sepulveda/documents/tesis%20de%20grado/antecedentes/ppm-de-quinua-en-colombia-2017-parte-i.pdf>

Pro Ecuador . (2017). Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. Obtenido de file:///c:/users/yeraldine%20sepulveda/downloads/proec_gc2017_canada.pdf

Pro Ecuador. (2015). Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. Obtenido de instituto de promoción de exportaciones e inversiones.

Pro Ecuador. (2016). Oficina comercial del ecuador en los ángeles. Obtenido de oficina comercial del ecuador en los ángeles: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/la-preferencia-del-consumidor-norteamericano-hacia-la-quinua-los-angeles-enero-2016.pdf>

Procolombia. (7 de marzo de 2016). Procolombia. Obtenido de procolombia:

<http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/lo-que-debe-saber-de-la-nueva-legislacion-aduanera>

Pro Ecuador. (2015). Instituto de promoción exportación de inversiones . Obtenido de instituto de promoción exportación de inversiones : <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-de-quinua-2015/>

Raquel, A., Rita, G., & Manuel, S. (3 de diciembre de 2008). Comunidadandina.org. Obtenido de comunidadandina.org: <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/ve-int-0001.pdf>

Revista tecnología y sociedad de gaytán. (11 de 8 de 2016). Universidad de guadalajara.

Obtenido de universidad de guadalajara: <http://www.udgvirtual.udg.mx>

Ruano, L. (12 de febrero de 2016). Universidad politécnica estatal del carchi . Obtenido de universidad politécnica estatal del carchi : <http://www.upec.edu.ec/#repositorio-digital-upec>

Ruíz, S. D. (2016). El sector agroalimentario y su competitividad a partir de. 323-332.

Salazar, B. (2016). Ingeniería industrial . Obtenido de ingeniería industrial : <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/producci%3%b3n/an%3%a1lisis-del-punto-de-equilibrio/>

Santander. (2017). Santander trade portal. Obtenido de https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/canada/exportacion-de-productos?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=53&memoriser_choix=memoriser

Santander. (21 de abril de 2018). Portal santander. Obtenido de portal santander: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/canada/llegar-al-consumidor>

Sarmiento, C. (31 de junio de 2009). Universidad javeriana . Obtenido de universidad javeriana : <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis52.pdf>

Sarmiento, S. (2014). Estrategias de internacionalizacion y globales para paises. Dimensión empresarial vol 12, 111-138.

Seijas, A. (2015). Comercio internacional . Negocios internacionales, 3.

Servicio de evaluación ambiental . (7 de marzo de 2015). Servicio de evaluación ambiental . Obtenido de servicio de evaluación ambiental : <http://www.sea.gob.cl/documentacion/permisos-autorizaciones-ambientales/normativa-ambiental-aplicable>

Sice. (julio de 2016). Sistema de información sobre comercio exterior . Obtenido de sistema de información sobre comercio exterior : http://www.sice.oas.org/tpd/andcties_mer/andcties_mer_s.asp

Torres, F. (2014). Derecho del comercio internacional . Comercio exterior , 4.

Trade map. (2017).

Unidad nacional de almacenamiento. (2015). Compramos quinoa. Obtenido de compramos quinoa: <https://www.una.gob.ec/?p=2302>

Veletanga, G. (marzo de 2014). Economía y finanzas internacionales . Obtenido de economía y finanzas internacionales : <http://www.zonaeconomica.com/politica-comercial.internet.acceso:31/10/2012>

Vera. (3 de julio de 2015). Universidad de guayaquil facultad de ciencias económicas .

Obtenido de universidad de guayaquil facultad de ciencias económicas :

www.academia.edu

Vergara, N. (2016). Comercio y marketing internacional. Madrid: ecoe ediciones.

Zambrano Brand Consultants. (9 de marzo de 2017). Zambrano brand consultants. Obtenido

de zambrano brand consultants: <https://zambranodigital.com/actualizacion-tabla-nutricional-canada/>

VII. ANEXOS

Anexo 1. Oficio de aceptación de la empresa



Líderes en Innovación Comercial
de Productos Andinos

Tulcán 31 de marzo del 2017

Señor:
Julio López
**DIRECTOR DE LA ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
COMERCIAL INTERNACIONAL DE LA UPEC**
Presente.-

Yo, CARLOS EFRÉN BURBANO HEREDIA, con cédula de ciudadanía 0401515762, en calidad de Presidente, de la empresa INDPROAGRO, en relación al trabajo de titulación "Alternativas de mercados internacionales para la comercialización de hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán." La señorita YERALDINE SEPULVEDA CAYAMBE, con cédula 1752233427, se encuentra realizando como requisito para la obtención de su título de Ingeniera en Comercio Internacional y Negociación Comercial Internacional, me comprometo a entregar la información necesaria y relevante de la empresa a la cual represento, en el momento que se considere conveniente y oportuno, para el desarrollo de su investigación,

Particular que informo para los fines pertinentes, pudiendo la señorita YERALDINE SEPULVEDA CAYAMBE hacer uso del presente en sus trámites académicos respectivos,

Atentamente,



Carlos E. Burbano Heredia
PRESIDENTE
C. C. 0401515762



Tel: (063) 2295770 - Cel: (093) 9672215 - Email: indproagro@indproagro.com
www.indproagro.com - www.indproagro.net - Calle base y Surco (Baj.) - Tulcán - Cotacachi - Ecuador

Anexo 2. Formato de entrevista



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL



Variables

Independiente: Alternativas de mercados internacionales

Dependiente: Comercialización

DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRE DE LA EMPRESA: _____

NOMBRE DEL GERENTE: _____

Información. La presente entrevista tiene como objetivo desarrollar un estudio para buscar alternativas de mercados internacionales para la comercialización de hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán. La cual tiene fines académicos.

1. ¿Conoce usted algún régimen de exportación de Ecuador para que la empresa INDPROAGRO pueda comercializar al exterior el producto?
2. ¿Conoce la legislación de algunos países que quisiera exportar su producto?
3. ¿Aproximadamente cuál es el costo de su producto?
4. ¿A quién venden comúnmente las hojuelas de quinua en el mercado nacional o internacional?
5. ¿Cuál es la forma de pago que utiliza la empresa INDPROAGRO?
6. ¿La empresa INDPROAGRO ha hecho ya un estudio de alterativas de mercados internacionales?
7. ¿Qué tipo de quinua utilizan la empresa para hacer su producto final?
8. ¿Cuál es el proceso de producción?
9. Cada que tiempo se realiza la cosecha.
10. ¿Qué porcentaje de la producción vende a nivel local?

11. ¿Cuenta la empresa con terrenos propios para la producción de quinua?
12. ¿Cuál es el rendimiento de la quinua por hectárea?
13. Que extensión de terreno cuanta la empresa para la producción de la quinua
14. Que insumos utiliza para la producción,
15. Que gastos operativos utiliza (servicios básico)
16. ¿Cuál es el modo de distribución que utiliza la empresa; vende directamente o por intermediario?
17. ¿Qué costos tiene la mano de obra para la realización del producto?
18. ¿Actualmente la empresa cuantos empleados tiene?
19. ¿La empresa con que costos indirectos incurre?
20. ¿Cuáles son los gastos operativos de la empresa?
21. ¿Aproximadamente qué porcentaje de utilidad le queda a la empresa en la venta de las hojuelas de quinua?
22. ¿Cuál fue la inversión que tuvieron para la constitución de la empresa?
23. ¿La empresa actualmente con que activos fijos cuenta?
24. ¿Cuál es el proceso logístico que maneja INDPROAGRO?
25. ¿La empresa que porcentaje invierte en publicidad, promociones etc.?
26. ¿Cuál es la estructura organizacional de la empresa?
27. ¿Qué porcentaje del personal de su empresa es calificado?

Anexo 3. Formato de encuesta



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL,
INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA
EMPRESARIAL



ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL

Variables

Independiente: Alternativas de mercados internacionales

Dependiente: Comercialización

DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRE DE LA ASOCIACIÓN: _____

NOMBRE DEL SOCIO: _____

Información. La presente encuesta tiene como objetivo desarrollar un estudio para buscar alternativas de mercados internacionales para la comercialización de hojuelas de quinua de la empresa INDPROAGRO de la ciudad de Tulcán. La cual tiene fines académicos.

ENCUESTA

1. Edad

15 – 30	
31 – 50	
51 - 65	

2. Género

Masculino	
Femenino	

3. ¿Cuántas hectáreas están dedicadas al cultivo de la quinua?

1 – 2 ()

3 – 4 ()

5 – 6 ()

7 o más ()

4. ¿Qué tiempo dura el periodo de cultivo?(meses)

1 – 6 ()

7 – 12 ()

5. ¿Cuál es la inversión promedio en una hectárea de quinua, hasta su producción?

>2000 usd ()

De 2000 a 5000 usd ()

<5000 usd ()

6. ¿Qué tipo de quinua producen?

7. ¿La producción de quinua es un producto rentable?

Si (x)

No ()

¿Por qué?

8. ¿Cómo considera usted la calidad de quinua que cultiva?

Mala ()

Regular ()

Buena ()

Muy Buena ()

9. ¿Cómo se vende el producto?

Contenedores ()

Bultos ()

10. En caso de bultos ¿Cuántos vende por hectárea?

10-40 ()

41-70 ()

71-100 ()

11. ¿Cuál es la forma de pago que utilizan?

Al contado ()

Crédito ()

12. ¿En qué mes o meses es la temporada alta de la producción de quinua?

Enero		Julio	
Febrero		Agosto	
Marzo		Septiembre	
Abril		Octubre	
Mayo		Noviembre	
Junio		Diciembre	

13. ¿Cuentan con terrenos para la producción de quinua?

Propios ()

Arrendados ()

Empeñados ()

14. ¿Sabía usted que la quinua tiene un alto nivel nutricional y es demandado en otros países?

Si ()

No ()

15. ¿Usted conoce cuál es el país que tiene más demanda para exportar la quinua?

Si ()

No ()

¿Cuál?

Anexo 4. Manual de Funciones

Manual de Funciones Gerente General

Gerente general	Descripción del cargo	Formación académica	Experiencia	Competencias	Funciones
	Responsable por la dirección y representación legal, judicial y extrajudicial, estableciendo las políticas generales que regirán a la empresa. Desarrolla y define los objetivos organizacionales. Planifica el crecimiento de la empresa a corto y a largo plazo. Además, presenta al Directorio los estados financieros, el presupuesto, programas de trabajo y demás obligaciones que requiera.	Preferentemente con Maestría en Finanzas o Administración de Empresas.	Previa De 5 a 8 años de experiencia en el cargo o en posiciones similares (Gerente General 5 años u 8 años Gerente de Planta).	• Visión de Negocios • Orientación a Resultados • Planificación estratégica • Liderazgo • Negociación • Comunicación efectiva a todo nivel.	• Ejercer la representación legal de la Empresa. • Realizar la administración global de las actividades de la empresa buscando su mejoramiento organizacional, técnico y financiero. • Garantizar el cumplimiento de las normas, reglamentos, políticas e instructivos internos y los establecidos por las entidades de regulación y control. • Participar en reuniones con el Directorio, para analizar y coordinar las actividades de la empresa en general. • Coordinar y controlar la ejecución y seguimiento al cumplimiento del Plan.

Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Manual de funciones gerente comercial

Gerente Comercial	Descripción del cargo	Formación académica	Experiencia	Competencias	Funciones
	Planear, coordinar y controlar las actividades del sistema integrado de gestión del Talento Humano a través de la coordinación eficiente de los diferentes subsistemas que lo integran; además diseñar e implementar las políticas inherentes al área, a fin de captar personal idóneo y mantener un ambiente laboral favorable que proporcione el desarrollo humano e intelectual para alcanzar el logro de los objetivos institucionales.	Recursos Humanos, Administración, Procesos, Psicología Industrial y carreras afines.	Manejo de nómina de personal, Administración de recursos humanos, Identificación de necesidades de capacitación. Hasta 4 años	Ejecutar el sistema integrado de gestión del Talento Humano a través de los diferentes subsistemas que lo integran; implementar las políticas inherentes al área, a fin de captar personal idóneo y mantener un ambiente laboral favorable que proporcione el desarrollo humano e intelectual para alcanzar el logro de los objetivos institucionales.	Tener una buena relación con sus proveedores y compradores y de igual manera un poder de convencimiento

Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Manual de funciones secretaria

Secretaria	Descripción del cargo	Formación académica	Experiencia	Competencias	Funciones
	Colaborar con el gerente en el área administrativa, es la encargada de la documentación de la empresa y de la atención del público, efectuando esto durante la jornada de trabajo.	Idioma: inglés. Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos. Estudios complementarios: Computación y administración	Que tenga 6 meses de experiencia como mínimo en cargos similares, pudiendo después realizar cursos de perfeccionamiento	• Discreción • Inteligencia y capacidad de toma de decisiones • Capacidad para el orden y la organización • Iniciativa y visión de futuro • Motivación	• Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos. • Obedecer y realizar instrucciones que le sean asignadas por su jefe. • Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento deservicio al cliente. • Hacer una evaluación periódica de proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de estos.

Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Manual de funciones jefe de planta

Jefe de Planta	Descripción del cargo	Formación académica	Experiencia	Competencias	Funciones
	Controla y realiza los procesos de recepción, manipulación, transformación y elaboración de productos alimentarios, o sea, en la fabricación de los alimentos	Grado Académico, Licenciatura y/o Título profesional en administración	Mínima profesional de seis (6) años, con cuatro (4) años de experiencia	• Aptitud para tomar decisiones. • Aptitudes para delegar. • Aptitudes para gestionar el tiempo. • Aptitudes para la comunicación escrita. • Capacidad de análisis. • Capacidad para priorizar tareas.	• Recibe el plan de fabricación, con las anotaciones de los ingredientes que se utilizarán, los parámetros que tiene que controlar (ej.: temperatura a la que se tiene que llevar a cabo el proceso, parámetros de calidad, medio ambiente, etc.), inspecciones a realizar y la documentación a registrar. • Entiende y aclara todas las dudas de la orden de fabricación con el encargado de turno.

Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Manual de funciones contadora

Contadora	Descripción del cargo	Formación académica	Experiencia	Competencias	Funciones
	Gestionar, planificar, dirigir y administrar el sistema integrado de gestión del Talento Humano a través de la coordinación eficiente de los diferentes subsistemas que lo integran; además gestionar la implementación de políticas inherentes al área, a fin de mantener un ambiente laboral favorable que proporcione el desarrollo humano	Licenciatura o título de contabilidad colegiado y permanentemente habilitado.	Mínima de profesional de cuatro años con tres años de experiencia en labores propias del cargo	Trabajo en equipo Capacidad de análisis Orientación al logro de resultados Comunicación Iniciativa	Planificar, coordinar y elaborar los estados financieros en el plazo establecido. Analizar los estados financieros y reportar al Jefe de Administración.) Diseñar, organizar e implementar la metodología para el procesamiento de la información contable. d) Implementar los procedimientos necesarios para asegurar el correcto y oportuno de las obligaciones tributarias. e) Controlar y supervisar el gasto, las inversiones y la liquidez de la empresa. f) Desempeñar las demás funciones afines que le asigne el Jefe de Administración.

Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Operarios	Descripción del cargo	Formación académica	Experiencia	Competencias	Funciones
	Un operador es la persona que coordina todas las actividades de dirección del flujo de los materiales y productos que necesite una empresa, desde la fuente de suministro de los materiales hasta su utilización por el consumidor final.	Grado Académico, Licenciatura y/o Título profesional en Administración o ingeniería.	Mínima profesional de dos (2) años, con un (1) año de experiencia en las labores propias del cargo	Iniciativa trabajo en equipo Criterio Capacidad de interrelación a todo nivel	• Seleccionar a los proveedores en función de su capacidad para suministrar productos de acuerdo con los requisitos de la organización. • Verificar la exactitud de la llegada de los insumos solicitados para su producción y el almacenamiento. • Llevar un control de inventarios de productos terminados. • Establecer las mejores políticas de despacho y distribución para atender los requerimientos del cliente.

Fuente: Estudio investigado

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Anexo 5. Acuerdo de la Asociación de PROGAORGÁNICOS



ACUERDO N° 003-DPI-MAG-2018

EL DIRECTOR PROVINCIAL DE IMBABURA DEL
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

CONSIDERANDO

Que, de conformidad con el artículo 66 numeral 13 de la Constitución de la República, el Estado Ecuatoriano reconoce y garantiza el derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria;

Que, el artículo 226 de la ibídem señala que las instituciones del Estado, sus organismos, dependencias, las servidoras o servidores públicos y las personas que actúen en virtud de una potestad estatal, ejercerán solamente las competencias y facultades que les sean atribuidas en la Constitución y la ley;

Que, el Decreto Ejecutivo N° 193 de 23 de octubre de 2017 que contiene el Reglamento para el otorgamiento de personalidad jurídica a las organizaciones sociales; en el artículo 7 determina: *"Para otorgar personalidad jurídica a las organizaciones sociales sin fines de lucro que voluntariamente lo requieran, las instituciones competentes del Estado de acuerdo a sus competencias específicas, observarán que los actos relacionados con la constitución, aprobación, reforma y codificación de estatutos, disolución, liquidación, registro y demás actos que tengan relación con la vida jurídica de las organizaciones sociales, se ajusten a las disposiciones constitucionales, legales y al presente Reglamento."*

Que, mediante Acuerdo Ministerial Nro. 007 de 14 de enero del 2015 se reforma el artículo 4 del Acuerdo Ministerial No. 180, delegándose a los Directores Provinciales, suscribir los acuerdos ministeriales para otorgar personalidad jurídica, aprobar, reformar y codificar estatutos, liquidar y disolver, declarar la inactividad, reactivación, registrar directivas, ingreso y salida de socios de las organizaciones sociales sin fines de lucro del sector del agro;

Que, mediante oficio ingresado a esta Dependencia como trámite Nro. MAG-DPIMBABURA-2018-0158-E, el presidente provisional de la Asociación de Productores Orgánicos de Granos Andinos PROGAORGANICOS con domicilio en la parroquia El Sagrario, cantón Ibarra, provincia de Imbabura, solicita el otorgamiento de personalidad jurídica y la aprobación del estatuto de esta organización;

Que, la Unidad Provincial de Asesoría Jurídica mediante memorando Nro. MAG-DPIMBABURA-2018-0246-M de 17 de enero de 2018, emitió informe favorable a la petición de la Asociación de Productores Orgánicos de Granos Andinos PROGAORGANICOS en lo que se refiere al cumplimiento de la normativa legal;

En ejercicio de las facultades legales delegadas mediante Acuerdo Ministerial No 007 de 14 de enero del 2015:



ACUERDA

ARTÍCULO PRIMERO.- *Aprobar el estatuto y otorgar personalidad jurídica a la ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES ORGÁNICOS DE GRANOS ANDINOS PROGAORGANICOS con domicilio en la parroquia El Sagrario, cantón Ibarra, provincia de Imbabura con el tenor siguiente:*

ESTATUTO DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES ORGÁNICOS DE GRANOS ANDINOS PROGAORGANICOS

CAPÍTULO PRIMERO DENOMINACIÓN, ÁMBITO DE ACCIÓN Y DOMICILIO

Art. 1.- DENOMINACIÓN: La organización que constituye su estatuto social se denomina Asociación de Productores Orgánicos de Granos Andinos PROGAORGANICOS.

Art. 2.- ÁMBITO DE ACCIÓN: Siendo una entidad gremial y sin fines de lucro, esta asociación se constituye como una corporación de derecho privado, de primer grado, en ejercicio del derecho constitucional de libre asociación orientada al mejoramiento de las condiciones de vida de los asociados y sus familias, especialmente en las actividades agropecuarias, con una duración indefinida y un número de socios ilimitado.

La Asociación por su naturaleza y fines no intervendrá en asuntos de carácter político o religioso, ni directa ni indirectamente.

Art. 3.- DOMICILIO: La organización tiene como domicilio la parroquia El Sagrario, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

Art. 4.- ALCANCE TERRITORIAL: La organización tiene alcances biprovincial.

CAPÍTULO SEGUNDO FINES Y OBJETIVOS

Art. 5.- FINES: La asociación tiene por fines los siguientes:

- Fortalecer y desarrollar los principios y la práctica de la asociatividad, la solidaridad y el trabajo conjunto para alcanzar el desarrollo productivo procurando mayores ingresos para los integrantes y sus familias a través de actividades agropecuarias.
- Propender al mejoramiento social de sus miembros mediante el apoyo para la introducción de tecnologías innovadoras y amigables con el medio ambiente y en las diversas formas de producción orgánica.

Art. 32.- CAUSALES DE DISOLUCIÓN: Entre las causales se enumeran las siguientes:

1. Por voluntad de sus integrantes, expresada con el voto secreto de las dos terceras partes de los asociados, en Asamblea General convocada especialmente para el efecto.
2. Por disminución de los asociados a un número menor a cinco.
3. Por las causales establecidas en el Decreto Ejecutivo N° 193 de 23 de octubre de 2017.

Art. 33.- LIQUIDACIÓN: Una vez acordada la disolución, el MAG procederá conforme dispone la Ley. De entre los asociados, la Asamblea General designará una Comisión liquidadora por decisión tomada por las dos terceras partes de los miembros asistentes legalmente convocados, la que presentará su informe al MAG en un plazo máximo de noventa días.

Los bienes y recursos se repartirán entre los socios activos, excepto los que provengan de donaciones que serán entregados gratuitamente a una organización con fines similares.

DISPOSICIÓN GENERAL

El estatuto entrará en vigencia desde la fecha de aprobación y reconocimiento de la personalidad jurídica por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Hasta aquí el texto del estatuto

ARTÍCULO SEGUNDO.- Calificar y registrar en calidad de miembros fundadores a las personas naturales que suscribieron el acta constitutiva de la organización:

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CÉDULA
1	CASTRO HEREDIA HUGO BOLIVAR	0400754636
2	CHURUCHUMBI ESCOLA SERVANDO	1706268214
3	GARCIA MONTOYA A SERGIO RENATO	1002346227
4	LECHON CHURUCHUMBE MARIA ISOLINA	1001379013
5	MINAYO MORENO SEGUNDO AMABLE	1703164483
6	PASPUEL LEON ELIAS ANIBAL	0400201967
7	SANDOVAL CHURUCHUMBI APARICIO	100E175130
8	TITO YANEZ LUZ AVELINA	1002076402
9	YUMBLA MANTILLA RUTH ALEXANDRA	1711705218

Anexo 6. Fotografías de los cultivos y recolección de información



Anexo 7. Tabla de amortización de la deuda

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				121.515
1	2899,06	1.033,89	3932,95	118.616
2	2923,73	1.009,23	3932,95	115.693
3	2948,60	984,35	3932,95	112.744
4	2973,69	959,26	3932,95	109.770
5	2998,99	933,96	3932,95	106.771
6	3024,51	908,45	3932,95	103.747
7	3050,24	882,71	3932,95	100.697
8	3076,19	856,76	3932,95	97.620
9	3102,37	830,59	3932,95	94.518
10	3128,76	804,19	3932,95	91.389
11	3155,38	777,57	3932,95	88.234
12	3182,23	750,72	3932,95	85.052
13	3209,30	723,65	3932,95	81.842
14	3236,61	696,34	3932,95	78.606
15	3264,15	668,80	3932,95	75.342
16	3291,92	641,03	3932,95	72.050
17	3319,93	613,02	3932,95	68.730
18	3348,18	584,78	3932,95	65.382
19	3376,66	556,29	3932,95	62.005
20	3405,39	527,56	3932,95	58.600
21	3434,37	498,58	3932,95	55.165
22	3463,59	469,36	3932,95	51.702
23	3493,06	439,89	3932,95	48.209
24	3522,78	410,17	3932,95	44.686
25	3552,75	380,20	3932,95	41.133
26	3582,98	349,97	3932,95	37.550
27	3613,46	319,49	3932,95	33.937
28	3644,21	288,74	3932,95	30.292
29	3675,22	257,74	3932,95	26.617
30	3706,49	226,47	3932,95	22.911
31	3738,02	194,93	3932,95	19.173
32	3769,83	163,13	3932,95	15.403
33	3801,90	131,05	3932,95	11.601
34	3834,25	98,70	3932,95	7.767
35	3866,87	66,08	3932,95	3.900
36	3899,77	33,18	3932,95	0

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Anexo 8. Depreciaciones

Depreciación de Maquinaria			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			169665
1	16967	0,10	152699
2	16967	0,10	135732
3	16967	0,10	118766
4	16967	0,10	101799
5	16967	0,10	84833
6	16967	0,10	67866
7	16967	0,10	50900
8	16967	0,10	33933
9	16967	0,10	16967
10	16967	0,10	0

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1335
1	134	0,10	1202
2	134	0,10	1068
3	134	0,10	935
4	134	0,10	801
5	134	0,10	668
6	134	0,10	534
7	134	0,10	401
8	134	0,10	267
9	134	0,10	134
10	134	0,10	0

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3350
1	1117	0,33	2233
2	1117	0,33	1117
3	1117	0,33	0

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% Depreciación	Valor Residual
0			3433
1	1144	0,33	2289
2	1144	0,33	1144
3	1144	0,33	0

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Depreciación Edificios-Construcciones			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			7000
1	350	0,05	6650
2	350	0,05	6300
3	350	0,05	5950
4	350	0,05	5600
5	350	0,05	5250
6	350	0,05	4900
7	350	0,05	4550
8	350	0,05	4200
9	350	0,05	3850
10	350	0,05	3500
11	350	0,05	3150
12	350	0,05	2800
13	350	0,05	2450
14	350	0,05	2100
15	350	0,05	1750
16	350	0,05	1400
17	350	0,05	1050
18	350	0,05	700
19	350	0,05	350
20	350	0,05	0

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1650
1	330	0,20	1320
2	330	0,20	990
3	330	0,20	660
4	330	0,20	330
5	330	0,20	0

Elaborado Por: Yeraldine Sepulveda Cayambe

Anexo 9. Cotización del transporte internacional



COTIZACIÓN EXPORTACIÓN No. 2018.0098

EMPRESA: INDPROAGRO.
PARA: Sr. Carlos Burbano.
TELÉFONO: (593) 0980993670.

Estimado Carlos,

Presentamos a continuación nuestra oferta de exportación marítima FCL desde Guayaquil, Ecuador hasta Montreal, Canadá. / Términos CIF.

PAIS	PUERTO DE EMBARQUE	PUERTO DE ARRIBO	CANTIDAD / DESCRIPCIÓN	FLETE
Ecuador	GYE	MONTREAL	20STD	USD 1800.00
			40STD/HC	USD 2150.00
			Seguro	0.45% (Min \$60.00) sobre costo y flete

- Salidas semanales / vía Balboa, Philadelphia.
- Tiempo de tránsito estimado: 22 a 25 días.
- Validez oferta: 31-Enero.
- Oferta en términos prepaid CIF. Sujeto a valores en destino pagaderos por el consignee.
- Unidades vacías retiradas desde Quito, considerar USD50.00 + IVA
- La oferta incluye seguro de mercancías, para el tipo de carga debe estar en sacos para que pueda aplicar el seguro. Cubre puerta a puerta, empresa aseguradora CHUBB.
- Exportador es responsable de embalar correctamente las mercancías para su manipulación.
- **Exportador o delegado del Exportador debe estar presente en la inspección antinarcóticos, de lo contrario no se podrá embarcar.**

Gastos locales expo:

THCO \$180.00 x cntr (no graba iva).
Costos navieros USD 180.00 x cntr + IVA.
Transmisión y manejo \$135.00 x BL + IVA.

Costos Adicionales (opcionales):

Despacho de Aduana Export \$250.00 + IVA (si de existir inspección antinarcóticos \$80.00 + IVA).
Transporte terrestre (por confirmar).

Costos de Terminal (pagaderos por exportador directamente):

Porteo/recepción de \$95 a \$120 + IVA (Deben ser cancelado al momento del ingreso del contenedor al terminal).
Inspección \$120.00 + IVA (solo si ocurre).

Departamento Comercial

Daniela Aguilar.

Cda. Guayaquil MZ.139 S.1
2do Piso

www.anicamcargo.com

Phone: (593) 4 2620474 – 6029548 Ext. 104

18 ene. 18

Anexo 10. Certificación Orgánica de la materia prima

 Servicio de Acreditación Ecuador Acreditación N° 042-EP-0-01-001 CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS	CERTIFICADO	
De acuerdo a lo establecido en el instructivo de la Normativa General para Promover y Regular la Producción Orgánica – Ecológica – Biológica en el Ecuador		
Número del certificado:	ECU-0538 / 2017-0986	
Emitido a:	Emitido por:	
VERÓNICA DEL PILAR OROZCO CISNEROS Av. Quilo y Jacinto Collahuazo Otavalo / Imbabura Ecuador Número POA: 0055-4	BCS Öko Garantie Cía. Ltda. Km 3 1/2 vía Riobamba – Chambo Chimborazo – Ecuador	
Actividad principal:	Registro POA del OC:	
• Producción • Procesamiento • Comercialización	001-AC	
Producto / Grupo de productos / Actividades:	Definidos como:	
Según Anexo	Producción Orgánica	
Periodo de vigencia:	Fecha de la última inspección anual:	
Este documento es válido para todos los productos mencionados a partir de la fecha de expedición hasta el 30.09.2018	23.08.2017	
Esquema de certificación:	Tipo 6 de acuerdo a ISO 17067	
El presente documento ha sido expedido basándose en lo establecido en el artículo No. 117 del Instructivo General para Promover y Regular la Producción Orgánica – Ecológica – Biológica en el Ecuador, resolución No. DAJ-20133EC-0201.0099, AGROCALIDAD, del 30 de septiembre del 2013.		
Riobamba, 26 de noviembre, 2017.		
BCS ÖKO – Garantie Cía. Ltda.		
 Lida Rosalba Ricardo Gerente		
<u>BCS ÖKO Garantie Cía. Ltda.</u>		
Dir.: Km. 3 1/2 vía Chambo (pasando el puente) • Teléfono Pbx: +593 (0) 9 2910-333 E-mail: info@bcscojador.com • Web Site: www.bcscojador.com P.O. Box 98-01-987 • Riobamba - Ecuador		

Anexo Certificado



Número del certificado:

ECU-0538 / 2017-0986

Emitido a:

VERÓNICA DEL PILAR OROZCO CISNEROS
 Av. Quito y Jacinto Collahuazo
 Otavalo / Imbabura
 Ecuador
 Número POA: 0055-4

Lista de productos certificados:

Producto	ha	T	Estatus
Quinoa	14,00	32,00	Orgánico
Amaranto	1,50	2,00	Orgánico
Arveja	1,00	2,00	Orgánico
Maíz	9,70	87,00	Orgánico

Riobamba, 28 de noviembre, 2017.

BCS Öko Garantie Cía. Ltda.


 Lda. Rosalba Ricardo
 Gerente

BCS ÖKO Garantie Cía. Ltda.

Dir.: Km. 3 1/2 Chumbo (pasando el puente) • Telefonos PDI: +593 (0) 3 2910-333
 E-mail: info@bcs Ecuador.com • Web Site: www.bcs Ecuador.com
 P.O. Box 06-01-567 • Riobamba - Ecuador

CERTIFICADO

Nr.: A-2014-00357 / 2017-07067



Verónica del Pilar Orozco Cisneros
Av. Quito y Jacinto Collahuazo
Otavalo - Imbabura
Ecuador

Por la presente Kiwa BCS Öko Garantie GmbH confirma que la empresa cumple los requerimientos y es certificado de acuerdo con las reglamentaciones orgánicas del USDA, Título 7 del Código de

Reglamento US National Organic Program (NOP) 7 CFR Part 205 con respecto a la producción de productos orgánicos y en las indicaciones para los productos orgánicos y comestibles.



Area/s de control:

A Agricultura

Productos certificados:

según anexo

Confirmamos haber realizado la inspección anual de la empresa mencionada, incluyendo su planta de producción en 2017.

Esta certificación de la empresa arriba mencionada mantiene su validez hasta que la misma empresa termine la relación contractual o BCS suspenda o cancele la certificación.

Fecha de renovación del certificado: 30.09.2018

Fecha de certificación continua: 15.09.2014

Nürnberg, 19.10.2017

Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH


Dirección de la certificadora/Certificación

Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH - Marienberggraben 3-5 - 90402 Nürnberg - Deutschland - Tel.: +49 (0)911/42439-0
Fax(Inland): +49 (0)911/492239 - Fax(Ausland): +49 (0)911/4243971 - Internet: www.kiwabcs-oeko.com
EU-Code-Nr.: DE-ÖKO-001

ANEXO

Nr.: A-2014-00357 / 2017-07067



Verónica del Pilar Orozco Cisneros
Av. Quito y Jacinto Collahuazo
Otavalo - Imbabura
Ecuador



Los productos siguientes cumplen con el
Reglamento US National Organic Program (NOP) 7 CFR Part 205
100 % Orgánico:

Quínoa (*Chenopodium quinoa*) (14,00 ha)

Maíz (*Zea mays*) (9,70 ha)

Arvejas/chícharos (1,00 ha)

Amaranto/Kiwicha/Bledo/Ataco (*Amaranthus*) (1,50 ha)

Nürnberg, 19.10.2017

Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH


Dirección de la certificadora/Certificación

Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH - Marienstraße 3-5 - 90402 Nürnberg - Deutschland - Tel.: +49 (0)911/42439-0
Fax(Inland): +49 (0)911/492239 - Fax(Ausland): +49 (0)911/4243971 - Internet: www.kiwabcs-oeo.com
EU-Code-Nr.: DE-ÖKO-001

2/2



Certifico que es fiel copia del original Tulcan a. 9 agosto 2018

SECRETARIO GENERAL

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACION, ADMINISTRACION Y ECONOMIA EMPRESARIAL
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL

ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN DE PREDEFENSA DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN DE:

NOMBRE: YERALDINE SEPULVEDA CAYAMBE
NIVEL/PALELO: EGRESADA

CÉDULA DE IDENTIDAD: 1752233427
PERIODO ACADÉMICO: Abril 2018 - Agosto 2018

TEMA DE INVESTIGACIÓN: ALTERNATIVAS DE MERCADOS INTERNACIONALES PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE HOJUELAS DE QUINUA DE LA EMPRESA INPROAGRO DE LA CIUDAD DE TULCAN

Tribunal designado por la dirección de esta Carrera, conformado por:

PRESIDENTE: MSC. JOSE LUIS VALLEJO AYALA
LECTOR: MSC. JULIO IVAN LOPEZ CADENA
ASESOR: MSC. LUIS ARTURO VELA (Alterno)

De acuerdo al artículo 21: Una vez entregados los requisitos para la realización de la pre-defensa el Director de Carrera integrará el Tribunal de Pre-defensa del informe de investigación, fijando lugar, fecha y hora para la realización de este acto:

EDIFICIO DE AULAS: 2 **AULA:** 106

FECHA: martes, 7 de agosto de 2018

HORA: 10H00

Obteniendo las siguientes notas:

1) Sustentación de la predefensa: 6,00

2) Trabajo escrito 2,30

Nota final de PRE DEFENSA 8,30

Por lo tanto: **APRUEBA CON OBSERVACIONES** ; debiendo acatar el siguiente artículo:

Art. 24.- De los estudiantes que aprueban el Plan de Investigación con observaciones. - El estudiante tendrá el plazo de 10 días laborables para proceder a corregir su informe de investigación de conformidad a las observaciones y recomendaciones realizadas por los miembros Tribunal de sustentación de la pre-defensa.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el

martes, 7 de agosto de 2018

MSC. JOSE LUIS VALLEJO AYALA
PRESIDENTE

MSC. LUIS ARTURO VELA (Alterno)
TUTOR

MSC. JULIO IVAN LOPEZ CADENA
LECTOR

Adj.: Observaciones y recomendaciones