

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**



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

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

**“ Oportunidades de negocios internacionales y la  
comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del  
Carchi ”**

*Trabajo de titulación previo a la obtención  
del título de Ingeniera en Comercio Exterior y  
Negociación Comercial Internacional*

*AUTOR (A): Liliana Maribel Ruano Bolaños*

*ASESOR (A): Dra. Cecilia Yacelga*

*TULCÁN - ECUADOR*

*AÑO: 2016*

## **CERTIFICADO.**

*Certifico que la estudiante Liliana Maribel Ruano Bolaños con el número de cédula 0401395744 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “Oportunidades de negocios internacionales y la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador”.*

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

-----  
*Dra. Cecilia Yacelga*

*Tulcán, 12 de Febrero de 2016*

## **AUTORÍA DE TRABAJO.**

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

*Yo, Lilibian Maribel Ruano Bolaños con cédula de identidad número 0401395744 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.*

**f.....**

*Dra. Cecilia Yacelga*

*Tulcán, 12 de Febrero de 2016*

## **ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.**

*Yo Liliana Maribel Ruano Bolaños, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.*

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

*Tulcán, 12 de Febrero de 2016*

-----  
*Liliana Maribel Ruano Bolaños*  
*CI 0401395744*

## **AGRADECIMIENTO.**

*Mis más sinceros agradecimiento a Dios por haberme guiado a lo largo de este camino lleno de aprendizaje, esfuerzo, circunstancias difíciles, alegría y felicidad. A el que con su infinita bondad me ha dado fuerzas, salud y mucha inteligencia para culminar con éxito esta etapa.*

*A mis maestros, en especial a la Doctora Cecilia Yacelga quien ha compartido todos sus conocimientos y ha sido participe de mis triunfos y fracasos, a mi querida universidad Politécnica Estatal del Carchi de la cual me llevo las mejores enseñanzas.*

*A mis padres y hermanos por llenar de amor y felicidad mi vida y ser fuente de inspiración para culminar esta fase de mi vida.*

## **DEDICATORIA.**

*Con mucho amor se la dedico a Dios que con su luz infinita ilumina mi camino, me da fuerzas para seguir adelante en todas las adversidades que se han presentado en toda mi vida estudiantil, el que con su bondad me ha enseñado a no perder la calma, tener paciencia a compartir todos mis conocimientos con las personas que más lo han necesitado.*

*A mis padres Wilson Córdova y Mariela Ruano que han depositado toda su confianza, me han brindado todo su amor y han compartido todas las preocupaciones a lo largo de esta etapa, a mis hermanos quienes han estado presentes dándome aliento a cada momento, ellos que con sus risas y abrazos me han enseñado a ser un ejemplo para cada uno de ellos.*

*A mi tía como no llamarla hermana Adriana Ruano y su esposo José Tates que con su apoyo y consejos han hecho de mí una persona de bien, ellos con su dulzura me ha enseñado a no rendirme y seguir a delante a pesar de todos los obstáculos.*

## ÍNDICE

CERTIFICADO.....	ii
AUTORÍA DE TRABAJO.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	xvii
CAPÍTULO I.....	1
I. EL PROBLEMA.....	1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.3. DELIMITACIÓN.....	5
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	5
1.5. OBJETIVOS.....	8
1.5.1 Objetivo General.....	8
1.5.2 Objetivos Específicos.....	8
CAPITULO II.....	9
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	9
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	9
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	11
2.3. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	14
2.4. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL.....	15
2.4.1. Oportunidad de mercados internacionales.....	15
2.4.2. Comercialización.....	16
2.5. VOCABULARIO TÉCNICO.....	18
2.6. IDEA A DEFENDER.....	21
2.7. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES.....	21
CAPITULO III.....	22
III. MARCO METODOLÓGICO.....	22
3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	22
3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	22
3.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	22
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	23
3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	23
3.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	24
3.7. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	27
3.8. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	28

3.8.1.	<i>Análisis De Resultados</i> .....	28
3.8.1.1.	<i>Principales Países Importadores De Quinua</i> .....	28
3.8.2.	<i>Factores Externos</i> .....	30
3.8.2.1.	<i>Factores Socioeconómicos</i> .....	30
3.8.2.2.	<i>Producto Interno Bruto (Pib)</i> .....	31
3.8.2.3.	<i>Pib Per Cápita</i> .....	32
3.8.2.4.	<i>Inflación</i> .....	34
3.8.2.5.	<i>Tasa De Desempleo</i> .....	36
3.8.3.	<i>Factores Políticos</i> .....	38
3.8.3.1.	<i>Política Comercial</i> .....	38
3.8.3.1.1.	<i>Barreras Arancelarias</i> .....	38
3.8.3.1.2.	<i>Barreras no Arancelarias</i> .....	41
3.8.3.2.	<i>Balanza Comercial</i> .....	46
3.8.3.3.	<i>Acuerdos Comerciales</i> .....	47
3.8.4.	<i>Factores Legales</i> .....	49
3.8.4.1.	<i>Normativa Aduanera</i> .....	50
3.8.4.2.	<i>Normativa Ambiental</i> .....	51
3.8.5.	<i>Factores Geográficos</i> .....	52
3.8.5.1.	<i>Población</i> .....	52
3.8.5.2.	<i>Índice de Desempeño Logístico</i> .....	53
3.8.5.3.	<i>Índice de Competitividad Global (GCI)</i> .....	53
3.8.5.4.	<i>Estabilidad Macroeconómica</i> .....	54
3.8.5.5.	<i>Eficiencia en el Mercado de Bienes</i> .....	54
3.8.5.6.	<i>Tamaño de Mercado</i> .....	55
3.8.6.	<i>Matriz Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)</i> .....	56
3.8.6.1.	<i>Análisis del Perfil de la Matriz POAM</i> .....	58
3.9.	<i>Análisis Del Mercado</i> .....	59
3.9.1.	<i>Perfil De Consumidor De Estados Unidos</i> .....	59
3.9.2.	<i>Requisitos Para La Exportación</i> .....	60
3.9.3.	<i>Puerto Marítimos Internacionales De Estados Unidos</i> .....	60
3.9.3.1.	<i>Logística De Ecuador Hacia Estados Unidos</i> .....	61
3.9.3.2.	<i>Transporte Aéreo</i> .....	61
3.10.	<i>Producto A Exportar</i> .....	62
3.10.1.	<i>Clasificación Arancelaria</i> .....	62
3.10.2.	<i>Descripción del producto</i> .....	62
3.10.2.1.	<i>Información técnica y química de las barras energéticas de quinua</i> .....	63
3.10.2.2.	<i>Ficha técnica del producto</i> .....	64
3.10.2.3.	<i>Proceso de producción</i> .....	65
3.10.2.4.	<i>Descripción del proceso productivo</i> .....	66

3.10.2.5.	<i>Precios internacionales</i> .....	67
3.10.3.	<i>Competidores de quinua a nivel mundial</i> .....	68
3.11.	<i>Factores Internos</i> .....	69
3.11.1.	<i>Factores Socioeconómicos</i> .....	69
3.11.1.1.	<i>Situación Actual Del Ecuador</i> .....	69
3.11.2.	<i>Factores Políticos</i> .....	71
3.11.2.1.	<i>Política Económica</i> .....	71
3.11.2.2.	<i>Balanza Comercial Del Ecuador</i> .....	71
3.11.2.3.	<i>Balanza Comercial Ecuador - Estados Unidos</i> .....	72
3.11.3.	<i>Factores Legales</i> .....	73
3.11.3.1.	<i>Proceso de Exportación</i> .....	73
3.11.3.2.	<i>Trámite Para La Exportación</i> .....	74
3.11.3.3.	<i>Registro de Exportador</i> .....	74
3.12.	<i>Análisis Situacional Interno</i> .....	75
3.12.1.	<i>Situación actual del sector ofertante</i> .....	75
3.12.1.1.	<i>Sectores ofertantes</i> .....	76
3.12.1.2.	<i>Estudio de la Oferta</i> .....	78
3.13.	<i>Matriz para el cálculo del producto terminado</i> .....	81
3.14.	<i>Matriz FODA</i> .....	82
3.15.	<i>Proyecciones de Estudio</i> .....	83
3.15.1.	<i>Consumo Nacional Aparente</i> .....	83
3.15.2.	<i>Demanda Insatisfecha</i> .....	84
3.15.3.	<i>Cálculo de la Demanda Insatisfecha</i> .....	85
3.16.	<i>Empresas demandantes de barras energéticas de quinua</i> .....	87
<b>CAPÍTULO IV</b> .....		88
<b>IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....		88
4.1. <b>CONCLUSIONES</b> .....		88
4.2. <b>RECOMENDACIONES</b> .....		90
<b>CAPÍTULO V</b> .....		91
<b>V. PROPUESTA</b> .....		91
5.1.	<b>TÍTULO</b> .....	91
5.2.	<b>ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA</b> .....	91
5.3.	<b>JUSTIFICACIÓN</b> .....	92
5.4.	<b>OBJETIVOS</b> .....	93
5.4.1.	<i>Objetivo General</i> .....	93
5.4.2.	<i>Objetivos Específicos</i> .....	93
5.5.	<b>FUNDAMENTACIÓN</b> .....	94
5.5.1.	<i>Estudio Técnico</i> .....	94
5.5.2.	<i>Localización del proyecto</i> .....	94
5.5.2.1.	<i>Macro localización</i> .....	94
5.5.2.2.	<i>Micro localización</i> .....	94

5.5.2.3.	<i>Plano de distribución del local</i> .....	95
5.5.2.4.	<i>Maquinaria</i> .....	96
5.5.3.	<i>Nombre de la empresa</i> .....	97
5.5.3.1.	<i>Logotipo</i> .....	97
5.5.3.2.	<i>Definición de la marca</i> .....	98
5.5.3.3.1.	<i>Diseño de etiquetado “VITAL BARS”</i> .....	98
5.5.3.4.	<i>Packaging</i> .....	99
5.5.3.5.	<i>Especificaciones de la caja</i> .....	100
5.5.3.5.1.	<i>Diseño de la caja de exportación</i> .....	100
5.5.3.6.	<i>Organización Administrativa</i> .....	101
5.5.3.6.1.	<i>Requerimiento Humano</i> .....	101
5.5.3.6.2.	<i>Misión</i> .....	101
5.5.3.6.3.	<i>Visión</i> .....	101
5.5.3.6.4.	<i>Organigrama</i> .....	102
5.5.3.6.5.	<i>Manual de Funciones</i> .....	102
5.5.3.6.6.	<i>Procesos</i> .....	108
5.5.3.6.6.1.	<i>Mapa de procesos</i> .....	108
5.5.3.6.6.2.	<i>Fichas de procesos</i> .....	109
5.6.	<i>Plan Logístico</i> .....	112
5.6.1.	<i>Información Básica del Producto</i> .....	113
5.6.2.	<i>Cálculo del Cubicaje</i> .....	114
5.6.3.	<i>Estimación de Ventas</i> .....	116
5.6.4.	<i>Costos Directos e Indirectos del País de Origen</i> .....	117
5.6.5.	<i>Costo de Transporte Internacional</i> .....	117
5.6.6.	<i>Incoterms</i> .....	118
5.7.	<i>Estudio Económico y Evaluación Financiera</i> .....	119
5.7.1.	<i>Inversión Inicial</i> .....	119
5.7.1.1.	<i>Activos Fijos</i> .....	119
5.7.1.2.	<i>Gastos de Constitución</i> .....	120
5.7.1.3.	<i>Capital de Operación</i> .....	121
5.7.1.3.1.	<i>Costos de Producción</i> .....	121
5.7.1.3.2.	<i>Gastos Administrativos</i> .....	122
5.7.1.3.3.	<i>Gastos de Exportación</i> .....	123
5.8.	<i>Financiamiento</i> .....	124
5.8.1.	<i>Estados Financieros</i> .....	124
5.8.1.1.	<i>Balance General</i> .....	125
5.8.1.1.	<i>Estados de Resultados</i> .....	125
5.9.	<i>Indicadores Financieros con Financiamiento</i> .....	126
5.9.1.	<i>Flujo de Efectivo</i> .....	126
5.9.2.	<i>TIR Y VAN</i> .....	127
5.9.3.	<i>Punto de Equilibrio</i> .....	128

5.10. Conclusiones.....	129
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	131
6.1. Bibliografía.....	131
6.2. Linografía.....	131
VII. ANEXOS.....	139

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Delimitación.....	5
Tabla 2: Matriz Fundamentación Legal.....	12
Tabla 3: Planificación Nacional.....	13
Tabla 4: Fundamentación Teórica.....	14
Tabla 5: Operacionalización de Variable Independiente.....	24
Tabla 6: Operacionalización de Variable Dependiente.....	26
Tabla 7: Exportaciones de Ecuador a nivel mundial en millones de dólares.....	28
Tabla 8: Importaciones a nivel mundial en toneladas Producto: 190410 productos a base de cereales, obtenidos por insuflado o tostado.....	29
Tabla 9: Producto Interno Bruto (PIB) en billones de dólares.....	31
Tabla 10: PIB Per cápita en millones de dólares.....	33
Tabla 11: Índice de Precios al Consumo o Inflación.....	35
Tabla 12: Tasa de Desempleo.....	36
Tabla 13: Francia Arancel Vigente de la Nación Más Favorecida (NMF).....	39
Tabla 14: Canadá Arancel Vigente de la Nación Más Favorecida(NMF).....	40
Tabla 15: Estados Unidos Arancel Vigente.....	40
Tabla 16: Balanza Comercial en millones de dólares.....	46
Tabla 17: Acuerdos Comerciales Vigentes.....	48
Tabla 18: Normativa Aduanera.....	50
Tabla 19: Normativa Ambiental.....	51
Tabla 20: Población.....	52
Tabla 21: Índice de Desempeño Logístico.....	53
Tabla 22: Estabilidad Macroeconómica.....	54
Tabla 23: Eficiencia en el Mercado de Bienes.....	54
Tabla 24: Tamaño de mercado.....	55
Tabla 25: Resumen de la Matriz de Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM).....	57
Tabla 26: Principales puertos de Estados Unidos.....	60
Tabla 27: Transporte Marítimo.....	61
Tabla 28: Clasificación Arancelaria.....	62
Tabla 29: Contenido de nutrientes de la quinua y otros alimentos seleccionados, por 100 gramos de peso seco.....	63

Tabla 30: Ficha técnica de las barras energética de quinua .....	64
Tabla 31: Flujograma del proceso de elaboración de las barras energéticas de quinua .....	65
Tabla 32: Precios de los competidores .....	67
Tabla 33: Factores Internos Socioeconómicos del Ecuador.....	69
Tabla 34: Balanza Comercial en millones de dólares.....	71
Tabla 35: Balanza Comercial Total Ecuador-Estados Unidos .....	72
Tabla 36: Posición Arancelaria para las barras energéticas de quinua .....	73
Tabla 37: Sectores ofertantes de quinua en la provincia del Carchi.....	77
Tabla 38: Análisis de la Entrevista .....	79
Tabla 39: Oferta de materia prima (quinua) .....	81
Tabla 40: Materia disponible.....	81
Tabla 41: Porcentaje de ingredientes para el producto .....	81
Tabla 42: Análisis FODA.....	82
Tabla 43: Segmentación de Estados Unidos que puede consumir barras energéticas de quinua .....	83
Tabla 44: Cálculo de la Demanda Insatisfecha.....	85
Tabla 45: Empresas Importadoras y Exportadoras de quinua.....	87
Tabla 46: Maquinaria para el proceso de elaboración de las barras energéticas de quinua.....	96
Tabla 47: Requerimiento Humano .....	101
Tabla 48: Funciones del Gerente.....	102
Tabla 49: Perfil del puesto Gerente .....	103
Tabla 50: Funciones de una Secretaria .....	103
Tabla 51: Perfil del puesto para la Secretaria .....	103
Tabla 52: Funciones Jefe de Producción .....	104
Tabla 53: Perfil del puesto Jefe de Producción.....	104
Tabla 54: Funciones Jefe de Comercialización.....	104
Tabla 55: Perfil del puesto Jefe de Comercialización.....	105
Tabla 56: Funciones de los operarios de producción .....	105
Tabla 57: Perfil del puesto de los operarios de producción .....	105
Tabla 58: Funciones Jefe Administrativo .....	106
Tabla 59: Perfil del puesto Jefe Administrativo .....	106
Tabla 60: Funciones del Contador.....	107
Tabla 61: Perfil del puesto del Contador.....	107
Tabla 62: Modelo Operativo de comercialización del producto .....	112
Tabla 63: Información Básica del Producto.....	113
Tabla 64: Información básica del embarque .....	114
Tabla 65: Información adicional .....	114
Tabla 66: Calculo del Cubicaje .....	115
Tabla 67: Calculo del cubicaje .....	115

<i>Tabla 68: Estimación de Ventas</i> .....	116
<i>Tabla 69: Costos Directos País de Exportación</i> .....	117
<i>Tabla 70: Costos en el Tránsito Internacional</i> .....	117
<i>Tabla 71: Incoterms</i> .....	118
<i>Tabla 72: Precio de Venta</i> .....	118
<i>Tabla 73: Presupuesto de Construcción</i> .....	119
<i>Tabla 74: Activos Fijos - Inversión Fija</i> .....	120
<i>Tabla 75: Activos Diferidos - Gastos de Constitución</i> .....	120
<i>Tabla 76: Costos de Producción</i> .....	121
<i>Tabla 77: Gastos Administrativos</i> .....	122
<i>Tabla 78: Gastos Administrativos</i> .....	122
<i>Tabla 79: Gastos de Exportación</i> .....	123
<i>Tabla 80: resumen Inversión Inicial</i> .....	123
<i>Tabla 81: Estructura de Financiamiento</i> .....	124
<i>Tabla 82: Amortización de la Deuda</i> .....	124
<i>Tabla 83: Balance General - Con Financiamiento</i> .....	125
<i>Tabla 84: Estado de Resultados - Con Financiamiento</i> .....	126
<i>Tabla 85: Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento</i> .....	127
<i>Tabla 86: Punto de Equilibrio</i> .....	128

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

<i>Gráfico 1: Principales países importadores de quinua</i> .....	29
<i>Gráfico 2: Importaciones a nivel mundial en toneladas Producto: 190410 productos a base de cereales, obtenidos por insuflado o tostado.</i> .....	30
<i>Gráfico 3: Producto Interno Bruto (PIB) en billones de dólares</i> .....	31
<i>Gráfico 4: PIB Per cápita en millones de dólares</i> .....	33
<i>Gráfico 5: Índice de Precios al Consumo o Inflación</i> .....	35
<i>Gráfico 6: Tasa de Desempleo</i> .....	37
<i>Gráfico 7: Balanza Comercial en millones de dólares</i> .....	46
<i>Gráfico 8: Población</i> .....	52
<i>Gráfico 9: Competidores de quinua a nivel mundial</i> .....	68
<i>Gráfico 10: Factores Internos Socioeconómicos del Ecuador</i> .....	70
<i>Gráfico 11: Balanza Comercial del Ecuador</i> .....	71
<i>Gráfico 12: Balanza Comercial Ecuador-Estados Unidos</i> .....	72

## ÍNDICE DE ANEXOS

<i>Anexo 1: Formato de Entrevista.....</i>	<i>140</i>
<i>Anexo 2: Oficio de solicitud para realizar la entrevista .....</i>	<i>141</i>
<i>Anexo 3: Oficio de respuesta para realizar la entrevista .....</i>	<i>142</i>
<i>Anexo 4: Entrevista.....</i>	<i>143</i>
<i>Anexo 5: Constitución de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” .....</i>	<i>146</i>
<i>Anexo 6: Fotografías recolección de información primaria.....</i>	<i>155</i>
<i>Anexo 7: Oficios de solicitud de información secundaria a instituciones públicas ...</i>	<i>157</i>
<i>Anexo 8: Correo electrónico de la UNA .....</i>	<i>159</i>
<i>Anexo 9: Oficios de respuesta de la UNA .....</i>	<i>160</i>
<i>Anexo 10: Información secundaria emitida por la UNA .....</i>	<i>163</i>
<i>Anexo 11: Correo de contestación de la empresa Century's Contact Form-Estados Unidos .....</i>	<i>165</i>
<i>Anexo 12: Boletín informativo: Congreso de los Estados Unidos aprueba la renovación del SGP a Ecuador .....</i>	<i>166</i>
<i>Anexo 13: Certificado Fitosanitario de exportación .....</i>	<i>167</i>
<i>Anexo 14: Tabla de amortización de la deuda .....</i>	<i>168</i>
<i>Anexo 15: Depreciaciones .....</i>	<i>169</i>
<i>Anexo 16: Información del MAGAP .....</i>	<i>171</i>
<i>Anexo 17: Correo de respuesta a cotizaciones.....</i>	<i>172</i>
<i>Anexo 18: Cotizaciones de transporte interno e internacional.....</i>	<i>173</i>
<i>Anexo 19: Acta de sustentación de perfil de grado .....</i>	<i>175</i>

## **RESUMEN EJECUTIVO.**

*La presente investigación sobre “Las oportunidades de negocios internacionales y la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi”, se enfoca en realizar un estudio de mercado a tres países alternativos como: Francia, Canadá y Estados Unidos para determinar la mejor propuesta de negocios.*

*Ecuador ocupa el tercer lugar como productor y exportador de quinua, según datos del Banco Central del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2013), ha logrado introducirse a nivel internacional, pero se ha limitado en solo comercializar la materia prima, sin ningún valor agregado, esto es por los altos costos de la maquinaria especializada para el procesamiento de la quinua, por precios de los materiales, insumos agrícolas y mano de obra, sin embargo con la aplicación de los nuevos proyectos que el gobierno ha emprendido, como el cambio de la matriz productiva genera nuevas expectativas para los productores, emprendedores y el país, porque, se cambiaría el patrón de especialización de producción de la economía en Ecuador generando un valor agregado a su producción bajo el marco de construcción de una sociedad del conocimiento mediante la aplicación de nuevas estrategias de transformación y comercialización de la materia prima para lograr el Ecuador del Buen Vivir.*

*Por otro lado, luego de haber analizado los indicadores socioeconómicos, políticos, legales y geográficos de Francia, Canadá y Estados Unidos, se determinó que el país de Estados Unidos genera mayores oportunidades de negocios, debido a que el consumo de productos procesados es más apetecible por ser una fuente de energía nutritiva, ricas en proteínas y otros componentes esenciales, tal es el caso de las barras energéticas de quinua que es un producto creativo e innovador y fundamental para la salud alimentaria. Además, Ecuador y Estados Unidos cuentan con convenios como: “El SGP, que establece un arancel cero, que permite ingresar y comercializar el producto sin dificultad.*

## **ABSTRACT.**

*This investigation entitled, "The international Business Opportunities and Marketing of Quinoa Bars from the Province of Carchi ", focuses on carrying out a market study of three alternative markets which are: Canada, France and The United States, to determine the best business proposal. According to the data of the central bank of Ecuador of 2013, Ecuador is on the third place as Quinoa producer and exporter and it has been able to break through on an international level. However, Ecuador has only been producing Quinoa without any added value. The aforementioned situation is due to the high costs of the technology needed to process the Quinoa, the high prices of the material, agricultural supplies and labor. However, with the introduction of some new programs by the government, one of which is the change of the production process, there is great expectation on the part of the Quinoa producers, those who market it and the entire country. These measures, taken by the government, will change the pattern of specialization of the production of the Ecuadorian economy, generating an added value to the production of Quinoa under the construction framework of a society with know-how by means of the application of new transformation and marketing strategies of the raw material to achieve a country with a high quality of life (Buen Vivir).*

*On the other hand, after analyzing the socioeconomic, political, legal and geographic indicators of the three aforementioned countries, France, Canada and the United States, it was determined that the United States generates more business opportunities due to the higher consumption of processed products. The American people like these products because of their high energy content and they are rich in proteins and other essential components. The Quinoa energy bars are also creative and innovative products, a fundamental part of our diet Besides, Ecuador and the United States have certain trade agreements, such as the General Preference System (GPS), which establishes a zero import tax on certain products. This allows Ecuador to sell products on the American market without any difficulty.*

## **INTRODUCCIÓN**

*El presente estudio tiene como objetivo determinar las oportunidades de negocios para la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador, considerando que en la provincia los sectores ofertantes de quinua se encuentran ubicados en seis cantones como: Bolívar, Espejo, Mira, Montúfar, San Pedro de Huaca y Tulcán, es decir, 1.575 hectáreas son destinadas a la producción de quinua, por lo tanto se obtiene una producción de 2.156 toneladas al año, resultados que son obtenidos de la Unidad Nacional de Almacenamiento UNA EP (2015), de este modo existe producción de materia prima para la elaboración de las barras energéticas de quinua.*

*Por otro lado la Asociación Agroindustrial San Isidro ubicada en el cantón Espejo proveerá la materia prima directamente ya que cuenta con 100 hectáreas de terreno de las cuales se han destinado 44 hectáreas para el cultivo de quinua con una producción de 2.640 quintales anuales.*

*Para cumplir con el objetivo se realizó el estudio de los factores externos donde se obtuvo resultados que ayudaron a determinar las oportunidades de negocio en los países de Francia, Canadá y Estados Unidos , por lo tanto para determinar la mejor alternativa de ingreso a un mercado potencial se estructuró la tabla de perfil de oportunidades y amenazas del medio (POAM), teniendo como resultado que Estados Unidos por presentar una economía estable la cual es sostenida por la producción y el consumo nacional mantiene un buen margen de poder adquisitivo a pesar de la variación de precios en los productos.*

# **CAPÍTULO I**

## **I. EL PROBLEMA.**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

*El proceso de globalización económica impone la necesidad de especialización a nivel mundial en los procesos de producción, industrialización y comercialización que han sido identificados como falencias en algunos países especialmente de tercer mundo los mismos que han generado divisas a través de la venta de productos primarios, dejando a los países industrializados las etapas más rentables que involucran la transformación sumada a una gama de valores agregados para hacerlos más competitivos en los mercados, utilidades que en su gran mayoría se quedan en estos países.*

*La escasa generación de empresas industriales en el sector agrícola de la provincia del Carchi no ha permitido un desarrollo significativo del sector quinero a pesar de encontrarnos en un territorio con bondades de producción eficientes debido a sus condiciones de suelo y clima óptimo para la producción de quinua, a la misma se le debe fortalecer para generar nuevos y complejos desafíos de productividad, con nueva tecnología y especialización en el sector agrícola nos permita ser competitivos a nivel nacional e internacional. Otra de las falencias es la carencia de información acerca de los productos diversificados de la quinua por parte de los productores, quienes desconocen los beneficios que tiene este producto como: proteínas, vitaminas, hierro, calcio, fibras y carbohidratos.*

*Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2015), la quinua es un cereal principalmente producido por Bolivia, Perú y Ecuador en los últimos años, los cuales actualmente exportan algunas variedades de productos a base de quinua, considerando que en Estados Unidos y Europa importan la quinua producida en Bolivia y Perú*

*debido a su tamaño, color y promoción, esto nos determina que Ecuador tenga que desarrollar sus procesos productivos y de industrialización para poder ser más competitivos en el mercado internacional y que actualmente se encuentran en desventaja debido a la falta de apoyo e incentivos gubernamentales y privados para el impulso y comercialización de productos y subproductos a base de quinua como es el caso de las barras energéticas.*

*El desconocimiento de nuevos mercados hace que los productores no desarrollen alternativas de emprendimiento, aunque actualmente Ecuador ocupa el tercer lugar como productor y exportador de quinua, según datos del Banco Central del Ecuador (2013), ha logrado introducirse a nivel internacional, pero se ha limitado en solo comercializar la materia prima, sin ningún valor agregado, provocando baja competitividad en cuanto a la diversificación de productos a base de quinua con relación a otros países que posicionan sus productos con valor incrementando su demanda potencialmente.*

*En el mercado local la quinua es poco valorada como alimento, ya que formaba parte de la dieta alimenticia de la población rural de la serranía ecuatoriana. “El producto data de más de 4.000 años y era la principal fuente de alimento de nuestros indígenas”. (América y Economía, 2013), pero debido al desconocimiento de sus propiedades alimenticias, su consumo está básicamente limitada en su producción primaria, dentro de la oferta actual también existen barras energéticas en el mercado pero su producción es sumamente pequeña, siendo este producto poco acogido a nivel local, hay escaso interés en la comercialización de este producto terminado, por la falta de industrias y recursos económicos por parte de los productores nacionales.*

*Como el producto es poco demandado a nivel nacional y las oportunidades no son prometedoras, se busca nuevas oportunidades de mercado a nivel internacional, “Ecuador tiene grandes expectativas de negocios internacionales en general”, (Rivadeneira, 2013), ya sea por la baja producción, diversificación de productos a base de quinua y el consumo es alto, prefieren importarlo, por esta razón se elige los mercados como: Estados Unidos, Canadá y Francia*

*para satisfacer su demanda. Esta podría ser una oportunidad para comercializar las barras energéticas de quinua con un alto valor nutritivo, que están siendo desaprovechadas debido a que el mercado local del Ecuador no ha valorado a la quinua como alimento nutritivo bajo en calorías y “con un excepcional equilibrio de proteínas, grasas y carbohidratos esenciales para el ser humano” (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica Andes, 2013).*

*Los productores y comercializadores de la provincia del Carchi no han incursionado en los mercados internacionales, ya sea por desconocimiento de las formas de negociar disipando así las oportunidades comerciales que se pueden presentar con la biodiversidad de producción de esta Provincia.*

*Según el Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP, 2014), en la provincia del Carchi la producción es de 1477 hectáreas, las zonas de mayor producción están ubicadas en los cantones Bolívar, Mira y Espejo, las mismas que no han crecido de una forma potencial debido a que los productores no han percibido la existencia de oportunidades comerciales alentadoras a nivel nacional tampoco internacional, peor aún iniciativas de emprendimiento que le den un valor agregado adecuado que les permita posicionar de mejor manera en mercados internacionales.*

*La actual matriz productiva ha sido uno de los principales limitantes para que el Ecuador alcance una sociedad del Buen Vivir, es necesario que la Provincia del Carchi se sume al cambio de la matriz productiva, no solo producir y exportar materias primas sino generar un valor agregado que le permita ampliar su mercado con mejores ingresos económicos.*

*La falta de apoyo financiero es una barrera que a los productores les limita incrementar su producción, por lo cual el agricultor no emprende alternativas micro-empresariales, tal es el caso de la Asociación Agroindustrial San Isidro (Ubicada en el cantón Espejo parroquia San Isidro) donde la comercialización de quinua ha sido uno de los serios problemas que han debido enfrentar por la*

*falta de industrialización y en cuanto a la producción, ya que los cultivos tradicionales al momento, han generado pérdidas económicas, sin embargo existe poco interés en los programas que impulsa el ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), teniendo que adquirir créditos sumamente con altos intereses, por lo cual existe la desconfianza de no poder solventar el pago de los mismos.*

*Durante el desarrollo de la investigación se generaron las siguientes inquietudes: ¿Cuál es la oferta de materia prima para la elaboración de las barras energéticas de quinua?, ¿Cuáles son los principales importadores de barras energéticas de quinua?, ¿Cuáles son los permisos adecuados para la exportación de barras energéticas de quinua? ¿Cuáles son los principales competidores en el mercado internacional? ¿Cuáles son los estándares de calidad que tiene que cumplir las barras energéticas de quinua para ingresar al mercado internacional? ¿Qué acuerdos comerciales tiene Ecuador actualmente? ¿Qué documentos se requiere para comercialización de barras energéticas de quinua? (certificados, permisos, autorizaciones previas), ¿Cuál va ser el mercado meta?*

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

*El desconocimiento de las oportunidades de negocios internacionales no ha permitido la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador.*

### 1.3. DELIMITACIÓN.

<b>Tabla 1: Delimitación</b>	
<b>Objeto</b>	Oportunidades de negocios internacionales
<b>Sujeto</b>	La Comercialización de barras energéticas de quinua.
<b>Tiempo</b>	2013-2015
<b>Área geográfica</b>	Provincia del Carchi-Ecuador/Mercados Internacionales (Estados Unidos, Canadá y Francia).
<b>Área de conocimiento</b>	Comercio Exterior
<b>Grupo objetivo</b>	Asociación Agroindustrial San Isidro provincia del Carchi (Ubicada en el cantón Espejo, parroquia San Isidro) e importadores Mercados Internacionales (Estados Unidos, Canadá Francia).
<b>Fuente:</b> Estudio Investigativo <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano	

### 1.4. JUSTIFICACIÓN.

La presente investigación se la desarrolla como requisito legal conforme al Reglamento para Trabajos de Investigación de Tesis de Grado, Graduación, Titulación e Incorporación según el Art. 2. Para la obtención del Título Profesional de tercer nivel, los estudiantes deben realizar una tesis de Grado orientada a ejercitarse en la investigación con pertenencia a la disciplina en que obtendrá el grado, en referencia al Art. 144 de la LOES, cumpliendo con este requisito se obtendrá el título de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

En la provincia del Carchi existen varios recursos naturales los cuales deberían ser explotados, con la finalidad de generar productos nuevos o innovadores que incentiven a la diversificación de productos generando a través del emprendimiento una nueva propuesta productiva micro-empresarial que permitirá fortalecer el desarrollo socioeconómico de la provincia. Una de estas alternativas es la quinua, producto que se cultiva en la serranía ecuatoriana y la provincia del Carchi cantón Espejo parroquia San Isidro, reúne todas las condiciones favorables que requiere el cultivo, tanto en parámetros de suelo,

*clima y productores que se han desarrollado en la agricultura de generación en generación, una garantía que permitirá adaptar al trabajador agrícola a los diferentes sistemas de manejo sin dificultad.*

*El proyecto de estudio se enfoca en la comercialización de barras energéticas de quinua, ya que son alimentos nutritivos y saludables, siendo una característica fundamental, que gracias a sus nutrientes satisfacen las necesidades alimenticias de los seres humanos, por otro lado la perspectiva de Christian Pérez en su artículo donde manifiesta que “Las barritas energéticas son ideales para deportistas, ya que poseen beneficios y propiedades muy buenas para la salud, especialmente para aquellas personas que practican ejercicio” (Naturesan, 2014) hacen que el producto sea más atractivo, por lo tanto se concuerda con el autor y se emprende esta investigación porque las barras energéticas de quinua contribuyen al ser humano con una dieta y fuente de energía concentrada en un alto contenido de vitaminas y minerales que el metabolismo requiere.*

*Asimismo se toma en cuenta que la quinua es un cereal con características nutricionales muy importantes tanto en contenido de vitaminas, minerales, y el balance entre proteínas e hidratos de carbono, calcio, hierro y otros minerales los mismos que proporcionan los aminoácidos esenciales de la dieta humana convirtiéndola en un alimento ideal para erradicar el hambre y la desnutrición, por lo tanto esto genera que la situación se potencialice y sea más atractiva la comercialización de las barras energéticas tanto nacional como internacional.*

*Según cifras del Banco Central del Ecuador (Banco Central del Ecuador), en el año 2012, solo Estados Unidos acaparó el 56% de la exportación de quinua ecuatoriana, por un monto de \$1.200.000, mientras que Alemania compró el 34%, con \$466 mil. El resto se reparte entre Canadá, España, Italia, en total, se vendió quinua al exterior por \$2.500.000, mientras que la exportación en el 2013 llegó a \$ 1 millón 125 mil, aprovechando las oportunidades de negocios internacionales debido a que el país ocupa el tercer lugar de exportadores de*

*quinua con el 45% de incremento y su principal comprador Francia. Se promueve esta investigación ya que conjuntamente con la asociación Agroindustrial San Isidro y los programas que impulsa el Gobierno Nacional, se pretenderá comercializar e industrializar la quinua generando fuentes de trabajo e incrementando la economía en el sector quinuero y por ende en la provincia del Carchi, incentivando a la transformación de productos a base de quinua.*

*Asimismo con la presente investigación se busca contribuir a la aplicación de las oportunidades de negocios internacionales de productos elaborados a base de quinua hacia nuevos mercados como: Estados Unidos, Canadá, y Francia, debido a que las barras energéticas de quinua son muy acogidas por su alto contenido proteínico, y los beneficios para la salud percibidas en los productos orgánicos, que expande oportunidades de la quinua en el segmento de mercado orgánico, por otro lado se apoya al cambio de la nueva matriz, con el fin de utilizar los recursos en las actividades productivas, para procesarlos donde se elaboraran bienes con valor agregado para la exportación, tal es el caso de las barras energéticas de quinua, siendo un producto creativo, innovador y competitivo a nivel nacional e internacional.*

*Esta investigación se justifica académicamente, porque aportará a investigaciones realizadas en años anteriores, con nuevas ideas para aquellos sectores enfocados a la producción de quinua en la provincia del Carchi, con oportunidades de negocios en mercados internacionales, además se considera importante esta investigación con el fin de que la quinua ya no sea exportada en materia prima, sino con un valor agregado y pueda satisfacer las necesidades del mercado objetivo.*

*Los beneficiarios directos serán los productores del sector quinuero de la provincia del Carchi cantón Espejo parroquia San Isidro, porque de esta manera se incentivará a un nuevo cambio en la comercialización de sus productos, y a la vez ser competitivos a nivel nacional e internacional con nuevas oportunidades de negocios, ya que se pretende innovar la tecnología para la realización de las barras energéticas de quinua y contar con el apoyo de la*

*participación técnica y capacitaciones de los Ministerios relacionados con la producción y comercialización agrícola.*

*Este trabajo cuenta con los recursos tecnológicos, herramientas con las cuales se analiza los datos que ayudan a la ejecución del proyecto, de igual manera información bibliográfica de libros, revistas y textos especializados para la construcción del conocimiento, el incentivo de nuevos emprendimientos de desarrollar nuevas investigaciones y el mejoramiento del comercio en la Zona Norte del Ecuador. Por último, el presupuesto estimado será manejable para llevar a cabo esta investigación, para ello se trabajará con un esquema que contemple los costos y las ventas del producto a través de un estudio financiero.*

## **1.5. OBJETIVOS.**

### **1.5.1 Objetivo General.**

*Determinar las oportunidades de negocios internacionales para la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador.*

### **1.5.2 Objetivos Específicos.**

- *Fundamentar bibliográficamente las oportunidades de mercado internacional y la comercialización.*
- *Realizar un estudio de mercado para identificar las oportunidades de mercados internacionales para la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi.*
- *Elaborar un estudio de factibilidad para la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador.*

## **CAPITULO II**

### **II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.**

#### **2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.**

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

*A.- Estudio realizado por el “Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario” en el año 2013 en la ciudad de Bogotá-Colombia, autores Diana Vanessa Aguilar Mendieta, Jeisson Alexander Cárdenas Méndez y María Camila Morales Vega.*

**Tema:** *“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.*

*Esta investigación determina que los consumidores requieren cada vez más este producto debido a sus condiciones nutritivas y de salud que ayudarán a mejorar las características físicas de las personas contribuyendo a satisfacer el grado de vanidad de estas, fundamentando la importancia de un estudio que permita realizar las exportaciones desde la provincia del Carchi debido a su gran acogida determinada en el estudio mencionado y que garantiza su comercialización internacional, siendo este un producto que se ha desarrollado agregando el valor correspondiente a nivel tecnológico que le permitirá a la cadena productiva y de comercialización incrementar sus utilidades debido a su alto nivel competitivo en los nuevos mercados internacionales objetivo principal de la nueva matriz productiva nacional.*

**B.** *Estudio realizado por la Escuela Superior Politécnica del Litoral Facultad de Economía y Negocios para obtener el título de Ingeniero en Negocios Internacionales en el año 2013 en la ciudad de Guayaquil-Ecuador, autores Lissette Stefanía Tumbaco Gallegos, Tyrone Arturo Montúfar González, Kevin Javier Llerena Alvarado.*

**Tema:** *“Plan estratégico para la comercialización e internacionalización de quínoa industrializada a Francia”*

### **Objetivo general**

*Diseñar un plan de marketing que nos permita acceder al mercado francés por medio de la comercialización e internacionalización de productos a base quínoa con altos márgenes de rentabilidad.*

*La investigación determina que Ecuador se caracteriza por tener productos alimenticios de calidad, ya que cuenta con un clima y suelo óptimo para la producción de diferentes productos, en especial la producción de quínoa que es muy apetecida en los países Europeos como Francia, determinándose a este como un mercado atractivo para la exportación de quínoa industrializada desde Ecuador con la comercialización de barras energéticas de quínoa, para lo cual se deberá cumplir con los requerimientos del mercado logrando tener un producto que cumpla los estándares de calidad exigidos por las normativas del país destino y del cliente, contribuyendo con el equilibrio de la balanza comercial ya que se limitará la importación de productos iguales o similares a nuestro país garantizando la producción nacional.*

*C. Estudio realizado por la Universidad Politécnica Salesiana Facultad Programa de Maestría en Administración de empresas para obtener el título de Master en Administración de Empresas en el año 2012, en la ciudad de Quito-Ecuador. Cuyo autor es Silvana Alejandra Cuadrado Alvear.*

**Tema:** *“La quinua en el Ecuador situación actual y su industrialización”*

### **Objetivo general**

*Contextualizar el pasado, presente y futuro de la producción, demanda y consumo interno de la quinua, analizando las posibilidades de su industrialización.*

*Esta investigación visualiza que el consumo de quinua a nivel nacional es muy bajo, por lo cual la mayor producción de quinua es comercializada en Estados Unidos y Europa, donde es procesada y transformada en subproductos, ya que la quinua es un producto excepcional con valor nutritivo y un alto contenido de proteína, sin embargo existe mayor producción de quinua en Bolivia y Perú, siendo estos países competitivos a nivel internacional, pero cabe mencionar que Ecuador está implementando nuevas estrategias como es el cambio de la matriz productiva para ya no comercializar la quinua en materia prima si no que se industrialice, de esta manera ser más competitivo a nivel nacional e internacional, tal es el caso de las barras energéticas que proporcionan una fuente de energía que puede ser consumida a cualquier hora e incluso ser una golosina para niños.*

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.**

*Es imprescindible conocer cuál es la normativa Ecuatoriana a la cual se registrará la comercialización de las barras energéticas de quinua, ya que en el Ecuador las actividades de producción, industrialización y comercialización están reguladas por leyes generales, específicas, reglamentos, entre otras. A continuación se detalla las principales:*

<b>Tabla 2: Matriz Fundamentación Legal</b>	
<b>DOCUMENTO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>Constitución de la República del Ecuador (2008)</b>	<p><b>Art. 304:</b> -La política comercial tendrá los siguientes objetivos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.</li> <li>2. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales</li> <li>3. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo. (...)</li> </ol> <p><b>Art. 306:</b> 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. (...)</p> <p><b>Art. 337:</b> El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica. (Constitución del Ecuador, 2008)</p>
<b>Acuerdos Internacionales</b>	<p><b>Sistema General de Preferencias (SGP):</b> Programa de preferencias comerciales que tiene por objetivo fomentar la diversificación de las economías. (...)</p>
<b>Código Orgánico de Producción, comercio e inversiones (COPCI)</b>	<p><b>Art. 4.- Fines.-</b> La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado. (...)</li> <li>b) Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, (...)</li> <li>c) c. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios (...)</li> </ol> <p><b>Art. 93 Fomento a la exportación:</b> 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 (...)</p> <p><b>Art. 107: Obligación tributaria aduanera:</b> La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos (...)</p> <p><b>Art. 154. Exportación definitiva:</b> Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano. (...)</p>
<p><b>Fuente:</b> Constitución de la república del Ecuador (2008), COPCI, y Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera, Ministerio de Comercio Exterior , (2015)</p> <p><b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano</p>	

**Tabla 3: Planificación Nacional**

<p><b>Plan Nacional del Buen Vivir (2013)</b></p>	<p><b>Objetivo 10: Impulsar la transformación de la matriz productiva.</b>  <i>La Constitución establece la construcción de un “sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo” (art. 276), en el que los elementos de transformación productiva se orienten a incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento, la inserción estratégica en la economía mundial y la producción complementaria en la integración regional; a asegurar la soberanía alimentaria; a incorporar valor agregado con eficiencia (...)</i></p> <p><b>10.4.</b> <i>Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable, fomentar la inclusión y redistribuir los factores y recursos de la producción en el sector agropecuario, acuícola y pesquero:</i></p> <p><b>a.</b> <i>Fortalecer la producción rural organizada y la agricultura familiar campesina, bajo formas de economía solidaria, para incluirlas como agentes económicos de la transformación en matriz productiva, promoviendo la diversificación y agregación de valor y la sustitución de importaciones, en el marco de la soberanía alimentaria. (Plan Nacional Buen Vivir, pág. 302, 2013-2014)</i></p>
<p><b>Agenda territorial Zona 1</b></p>	<p><b>2.2.3 Diversificación Productiva con enfoque local:</b> <i>Implementar un sistema en el que se innove en todas las fases posibles del proceso productivo. (...)</i></p>
<p><b>Fuente:</b> Plan Nacional del Buen Vivir (2013), Agenda territorial Zona 1,  <b>Elaborado por:</b> Lilitiana Ruano</p>	

## 2.3. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

<b>Tabla 4: Fundamentación Teórica</b>		
<b>Teoría</b>	<b>Características</b>	<b>Relación</b>
<b>Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo.</b>	<p>Un país puede ser mejor que otro país en producir varios artículos pero solo debe desarrollar aquel que produce mejor.</p> <p>Esta teoría fue desarrollada por David Ricardo a principios del siglo XIX, y su postulado básico es que, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, es decir aunque fabrique todos sus productos de forma más cara que en el resto del mundo, le convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su ventaja sea comparativamente mayor o su desventaja comparativamente menor.</p>	<p>Siendo posible la especialización y la industrialización de las barras energéticas de quinua con fines de exportación a mercados internacionales, por lo cual se tomará en cuenta factores importantes como: producción de materia prima, mano de obra y recursos tecnológicos, garantizando la calidad del producto con el cumplimiento de los requerimientos exigidos por los mercados internacionales. Por lo tanto se puede decir que existe una ventaja comparativa si difiere la cantidad de trabajo requerida para producir un bien.</p>
<b>Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith</b>	<p>Define que un país tiene una ventaja absoluta sobre otro en la producción de un bien.</p> <p>Los países deben especializarse en la producción de mercancías en la que tengan una ventaja absoluta, e intercambiar estos productos por bienes producidos en otros países y así se beneficiarán a través del comercio de dichos bienes</p>	<p>En la que se manifiesta que la industrialización de la quinua a barras energéticas es más eficaz en el Ecuador, beneficiándose del comercio internacional por la posibilidad de mayor consumo del producto por su valor nutricional, ya que la demanda generada en los mercados internacionales atrae a importadores de la región, sin embargo los costos del producto al consumidor nacional son elevados y escasos, razón por la cual es más sencillo importar el producto que producirlo.</p>
<b>“Teoría del Comercio Internacional” (Paul Krugman)</b>	<p>El empleo de técnicas productivas aumentaba la eficacia del trabajo, que a su vez hacía posible aumentar el excedente económico y las ganancias.</p> <p>El desarrollo industrial aumentaba también la demanda de bienes y servicios destinados a la producción.</p>	<p>Basado en las economías de escala, donde las empresas deben tener la capacidad de producción con mayor productividad y costos más bajos, aumentando las utilidades ya que las barras energéticas de quinua son muy atractivos en los mercados Internacionales.</p>

<b>Teoría</b>	<b>Características</b>	<b>Relación</b>
<p><b>Teoría de la ventaja competitiva (Michael Porter)</b></p>	<p>La ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor que una empresa es capaz de generar para el crecimiento del valor según Porter hay que considerar lo siguiente:</p> <p><b>El liderazgo en costos:</b> estrategia que representa una oportunidad de que la empresa este capacitada para ofrecer un producto a un precio inferior que de la competencia.</p> <p><b>La diferenciación:</b> Ofrecer productos distintos y más atractivos para los consumidores.</p> <p><b>El enfoque:</b> Consiste en dirigirse a un nicho de mercado ofreciendo el mejor producto satisfaciendo los gustos y preferencias.</p>	<p>Esta teoría se basa en que las empresas deben aprovechar al máximo sus recursos, por lo tanto para generar valor a largo plazo hay que enfocarse en el plan de la ventaja competitiva tomando en cuenta las estrategias de liderazgo en costos, la diferenciación y el enfoque, sin embargo para aprovechar esta ventaja la empresa debe mejorar continuamente los factores de producción y satisfacer las necesidades en cuanto a los gustos y preferencias de los consumidores.</p>
<p><b>Fuente:</b> Torres, R. "Teorías del Comercio Internacional "  <b>Elaborado por:</b> Liliانا Ruano</p>		

## 2.4. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL.

### 2.4.1. Oportunidad de mercados internacionales

Las oportunidades de negocios internacionales son alternativas que se encuentra en diferentes mercados competitivos, con el fin de ingresar a dicho mercado con productos innovadores que puedan satisfacer las necesidades a cambio de un beneficio, además las oportunidades de mercado se presenta una sola vez, lo cual hay que aprovecharlas al máximo tomando las mejores decisiones para la empresa.

*El crecimiento de las actividades de los negocios internacionales ofrece grandes oportunidades, las cuales pueden ser cruciales para la supervivencia de una empresa y su crecimiento. Al vender sus productos en el mercado internacional, la empresa construye y fortalece su posición competitiva. (Lerma A. , 2010, pág. 44)*

*Según Lerma, (2010) los negocios se entienden como la negación del ocio, es decir, hacer algo para lograr un beneficio, y cuando eso que se hace en uno o más países diferentes del país de origen se habla de negocios internacionales. El concepto de negocios internacionales comprende las siguientes categorías: comercio internacional, que abarca tanto las exportaciones como las importaciones, inversiones internacionales directas e indirectas, la maquila internacional, el franquiciamiento internacional y el turismo internacional. (Pág.76)*

*Para determinar las oportunidades 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 no el ingreso al mercado, además las oportunidades de negocios son estrategias importantes para el desarrollo de esta investigación, porque la Asociación Agroindustrial San Isidro (Ubicada en el cantón Espejo parroquia San Isidro) contará con alternativas que ayuden a participar en diferentes mercados internacionales, ofertando los productos por medio de procesos de exportación y alianzas estratégicas, de esta manera se obtendrá un aumento en el desarrollo económico de la asociación y por ende de la provincia del Carchi con una mayor calidad de vida, una sociedad mejor y transacciones de negocios más eficientes.*

#### **2.4.2. Comercialización**

*La Comercialización es el intercambio comercial de un producto de acuerdo a las necesidades del cliente o consumidor final, estas actividades son realizadas de acuerdo a las condiciones de venta y los diferentes canales de distribución que requiere el 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 A. , 2010, pág. 17)*

*A través del estudio se analiza los factores de la comercialización, con el fin de identificar qué requisitos son necesarios para la comercialización de las barras energéticas de quinua en los diferentes mercados internacionales y así brindar un producto de calidad que satisfaga las necesidades los gustos y preferencias del consumidor final. “Cabe mencionar que tanto el comercio como la industria, a nivel internacional, tienden a adoptar normas de producción y comercialización uniformes para todos los países, tomando como referencia normas de calidad que son acordadas por consenso mundial de organismos internacionales con el fin de evitar barreras técnicas a los productos”. (Lerma A. , 2010, pág. 123).*

*Por otro lado para realizar una comercialización se debe analizar las ventajas y desventajas que tienen las empresas ante el cliente, procesos de producción, tiempos de entrega entre otros, igualmente conocer el entorno para determinar la oferta y así cubrir parte de la demanda. Además el gobierno del presidente Rafael Correa impulsa al cambio de la matriz productiva, siendo una estrategia para comercializar los productos con un valor agregado y así ser competitivos a nivel nacional e internacional, brindando un buen servicio de calidad.*

*Aprovechando las oportunidades que brinda el gobierno, esto incentiva a la producción de productos agrícolas con valor agregado, incentivando a las exportaciones agroindustriales, ya que Ecuador es el tercer país en Latinoamérica que exporta quinua a nivel mundial, mismo que posee características organolépticas 7 a 8 veces mayores que las que producen otros países de la región. (Pro-Ecuador, 2014)*

## **2.5. VOCABULARIO TÉCNICO**

**Acuerdos bilaterales:** *Son negocios internacionales entre dos países que estén de acuerdo en firmar un contrato de compra-venta. (Feenstra & Taylor, 2011, pág. 293)*

**Derechos arancelarios.-** *Son Tributos al Comercio Exterior y pueden ser: ad-valorem, específicos o mixtos. (Reglamento al libro V del COPCI, 2011)*

**Derechos arancelarios Ad-valorem.-** *Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes que se aplican sobre el valor de las mercancías. (Reglamento al libro V del COPCI, 2011)*

**Derechos arancelarios específicos.-** *Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en recargos fijos que se aplican en base a determinadas condiciones de las mercancías, como por ejemplo: peso, unidades físicas, dimensiones, volumen, entre otros. (Reglamento al libro V del COPCI, 2011)*

**Derechos arancelarios mixtos.-** *Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en derechos arancelarios ad-valorem y derechos arancelarios específicos que se aplicarán conjuntamente. (Reglamento al libro V del COPCI, 2011)*

**Balanza comercial:** *Es una base de datos tanto de importaciones como de exportaciones que tiene un país durante un año, con el objetivo de verificar si el país ha obtenido mayores importaciones, es decir tiene un déficit comercial, pero si las exportaciones son mayores tiene un superávit comercial, lo que significa que el país está generando mayores ingresos económicos.*

**Barras energéticas:** son un complemento calórico y nutricional para casos en los que haya que incrementar la energía o los nutrientes que aporta la dieta. (Ruiz, 2014)

**Canales de distribución:** Son rutas establecidas por la empresa con el fin de que el transportista tenga una guía para el traslado de la mercancía a su destino final, además la selección de rutas es muy importante porque de esta manera se evitará riesgo y accidentes

**Competitividad:** Es la capacidad que tiene una empresa o país para promocionar sus productos y obtener una rentabilidad, esto depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido, además ser competitivo conlleva a que las empresas generen productos innovadores y ser diferentes ante los demás competidores.

**Control aduanero.-** Es el conjunto de medidas adoptadas por la Autoridad Aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación, cuya aplicación o ejecución es de su competencia o responsabilidad, al cual deberán someterse los distintos operadores de comercio exterior; (Art. Literal v) del Reglamento al libro V del Copci, 2011)

**Demanda insatisfecha:** Es aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado en su totalidad, por lo que requiere de productos del extranjero. (Baca, 2013, pág. 28)

**Documento de transporte.-** Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte, implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter

*personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP, Ministerio de Defensa, entre otras. (Art. Literal a) del Reglamento al libro V del Copci, 2011)*

**Documentos de acompañamiento.-** *Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. (Art. 72 del Reglamento al libro V del Copci, 2011)*

**Incoterms:** *Son términos de negociación establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, con el objeto de establecer responsabilidades y riesgos tanto para el comprador como para el exportador en la entrega de las mercancías. Los cuales se debe detallar correctamente los lugares de entrega, fecha, precio, quien contrata y paga el flete. (Jerez, 2011, pág. 61)*

**Mercado:** *Es el lugar donde se compra y se vende bienes y servicios involucrando a consumidores que necesitan de estos productos. (Viveros, 2009, pág. 20)*

**Mercancía.-** *Cualquier bien mueble que puede ser objeto de transferencia y que es susceptible de ser clasificado en el Arancel Nacional de Importaciones. (Art. Literal jj) del Reglamento al libro V del Copci, 2011)*

**Negociación internacional:** *Es aquella negociación en la cual intervienen partes de diferentes países, es decir, que se mueven en mercados exteriores. “La negociación internacional de tipo comercial, se enfoca en empresas que proviene de países diferentes y buscan acuerdos de comercialización de bienes y servicios en países distintos al del proveedor del bien o servicio”. (Fernández, 2013)*

**Oferta:** *Es la cantidad de productos o servicios que ofrece un país para la venta. (Baca, 2013, pág. 54)*

**Oportunidad:** *Es aquel momento que resulta ser propicio para algo, para llevar a cabo un negocio, para concretar una relación amorosa o bien para realizar la famosa travesía que siempre se anheló y postergó, es decir, cualquier acción que se lleva a cabo durante ese tiempo o momento propicio tendrá un final exitoso. (Diccionario abc, 2012)*

**Valor agregado o valor añadido:** *En términos de marketing, es una característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio, con el fin de darle un mayor valor comercial; generalmente se trata de una característica o servicio poco común, o poco usado por los competidores, y que le da al negocio o empresa cierta diferenciación. (Rojas & Medina, 2014, pág. 2)*

## **2.6. IDEA A DEFENDER.**

*El estudio de factibilidad sobre las oportunidades de negocios internacionales permitirá la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador.*

## **2.7. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES.**

**Variable independiente:** *Oportunidades de negocios internacionales*

**Variable dependiente:** *La Comercialización*

## **CAPITULO III**

### **III. MARCO METODOLÓGICO.**

#### **3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.**

*La presente investigación utilizó el enfoque cuantitativo porque se apoya en datos estadísticos, cuadros de frecuencias con base en la medición numérica de exportaciones e importaciones del Ecuador, asimismo se cuantificó los resultados de la investigación en tablas y figuras comparativas, de la misma manera se determinó qué cantidad se puede ofertar dentro de la provincia de Carchi para posteriormente comercializarla, también se tiene un enfoque cualitativo ya que usa la recolección de datos sin medición numérica y permite describir las características y cualidades del objeto de estudio.*

#### **3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.**

*Para el presente trabajo, se consideró el uso de la investigación bibliográfica que permitió fundamentar los diferentes conceptos de fuentes secundarias como: revistas, noticias periodísticas, libros virtuales y libros físicos. Además consultas, análisis y críticas de documentos, páginas de internet sobre las posibles oportunidades de negocios internacionales y la comercialización de barras energéticas de quinua.*

*De igual manera se utilizó la investigación de campo porque se levantó información a través de técnicas de investigación como: la entrevista con un cuestionario semiestructurado, para conocer la oferta de producción de quinua en la provincia del Carchi y su posible procesamiento en barras energéticas.*

#### **3.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN.**

*Se empleó la investigación exploratoria que consiste en la búsqueda de información para el desarrollo del marco teórico, características, producción y*

*proyecciones, de igual manera se realizó la investigación descriptiva porque se determinó las características del proyecto e identificando los aspectos importantes sobre las oportunidades de negocios internacionales para la comercialización del producto, asimismo gustos y preferencias del cliente, los competidores, las normas de los países oferentes y demandantes, restricciones acerca de la importación de barras energéticas, es decir, describir situaciones del entorno.*

### **3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

*Se utilizó la entrevista para la recolección de información que estuvo dirigida al administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro con la finalidad de obtener datos puntuales sobre la producción de quinua en el sector.*

*De igual manera se utilizó la técnica de la observación a través de la cual se obtuvo datos claros para clasificar y analizar la información obtenida mediante las fuentes secundarias de los diferentes mercados internacionales.*

### **3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.**

*En la investigación no fue necesario el cálculo de la muestra debido a que el administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro, proporcionó la información correspondiente sobre la producción de quinua, asimismo mediante oficios las instituciones como: El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA) y el Gobierno Provincial del Carchi, proporcionaron los datos correspondiente a registros, documentos que respalden la información actual de la capacidad de producción y comercialización de quinua en la provincia del Carchi, de esta manera verificar si hay oferta de quinua para la elaboración de las barras energéticas. (Ver anexo 2 al 10)*

### 3.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

**Tabla 5: Operacionalización de Variable Independiente**

**Idea a defender:** El estudio de factibilidad sobre las oportunidades de negocios internacionales permitirá la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador.

<b>Variables</b>	<b>Índices</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Informante</b>
<b>Oportunidades de negocios</b>	<b>Entorno (Perfil de oportunidades y amenazas del medio)</b>	<b>Factores Socioeconómicos</b>	<p>¿Cuál es la situación del PIB en Estados Unidos, Canadá y Francia?</p> <p>¿Cuál es el índice del PIB per cápita de Estados Unidos, Canadá y Francia?</p> <p>¿Cuál es el índice inflacionario de Estados Unidos, Canadá y Francia?</p> <p>¿Cuál es la tasa de desempleo de Estados Unidos, Canadá y Francia?</p>	Fichaje	Fichas bibliográficas	Banco Mundial
		<b>Factores Políticos</b>	<p>¿Cuál es la política comercial en Estados Unidos, Canadá y Francia?</p> <p>¿Existen barreras arancelarias en Estados Unidos, Canadá y Francia?</p> <p>¿Existen barreras no arancelarias en Estados Unidos, Canadá y Francia?</p> <p>¿Cuál es la Balanza comercial de Estados Unidos, Canadá y Francia?</p> <p>¿Qué acuerdos comerciales existen entre Ecuador, Estados Unidos, Canadá y Francia?</p>	Fichaje	Fichas bibliográficas	<p>Trade export helpdesk</p> <p>Trade Map</p> <p>Organización Mundial del Comercio OMC</p> <p>Ministerio de Comercio Exterior</p> <p>Pro-ecuador</p> <p>Todo Comercio Exterior</p> <p>Banco Central del Ecuador</p> <p>ONU</p> <p>Gobierno de Canadá</p>

	<b>Índices</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Informante</b>
<b>Oportunidades de negocios</b>	<b>Entorno (Perfil de oportunidades y amenazas del medio)</b>	<b>Factores Legales</b>	<p>¿Cuál es la Normativa Aduanera de Estados Unidos, Canadá y Francia?</p> <p>¿Cuál es la Normativa Ambiental de Estados Unidos, Canadá y Francia?</p>	Fichaje	Fichas bibliográficas	<p>Trade export helpdesk</p> <p>Organismo de Servicios Fronterizos de Canadá</p> <p>Europa .EU.</p> <p>Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)</p>
		<b>Factores Geográficos</b>	<p>¿Cuál es la Población total de Estados Unidos, Canadá y Francia?</p> <p>¿Cuál es el índice de desempeño logístico de Estados Unidos, Canadá y Francia?</p> <p>¿Cuál es el índice de competitividad global de Estados Unidos, Canadá y Francia?</p>	Fichaje	Fichas bibliográficas	<p>Banco Mundial</p> <p>Pro-Ecuador</p> <p>World Economic Forum</p>
	<b>Mercado</b>	<b>Análisis de la Demanda</b>	<p>¿Cuál es el perfil del consumidor en el país objetivo?</p> <p>¿Cuál es el consumo aparente de las barras energéticas de quinua en el país objetivo?</p> <p>¿Cuáles son los posibles competidores de las barras energéticas de quinua en el país objetivo?</p> <p>¿Cuáles son los puertos del país objetivo?</p>	Fichaje	Fichas bibliográficas	<p>Pro-Ecuador</p> <p>FAO</p> <p>OMC</p> <p>Todo Comercio Exterior</p> <p>Trade Map</p>
<p><b>Fuente:</b> Estudio Investigativo</p> <p><b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano</p>						

**Tabla 6: Operacionalización de Variable Dependiente**

**Idea a defender:** El estudio de factibilidad sobre las oportunidades de negocios internacionales permitirá la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador.

<b>Variables</b>	<b>Índices</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Informante</b>
<b>La comercialización</b>	<b>Entorno</b>	<i>Factores Socioeconómicos</i>	¿Cuál es la situación actual del Ecuador? ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante? ¿Cuáles son los sectores ofertantes?	<i>Fichaje</i>	<i>Fichas bibliográfico</i>	<i>Banco Mundial Banco Central del Ecuador</i>
		<i>Factores Políticos/Legal</i>	¿Cuál es la política económica/ Comercial del Ecuador? ¿Cuál es la Política frente a las Exportaciones? ¿Cuál es la Balanza comercial del Ecuador?	<i>Fichaje</i>	<i>Fichas bibliográfico</i>	<i>Banco Central del Ecuador Pro-Ecuador</i>
		<i>Factores Legales</i>	¿Cuáles son los trámites para la exportación de barras energéticas de quinua?	<i>Fichaje</i>	<i>Fichas bibliográfico</i>	<i>Banco Central del Ecuador Pro-Ecuador</i>
	<b>Producto</b>	<i>Producción Variedad del producto Cantidad Precio Nutrición Tiempo Valores nutritivos</i>	¿Cuántos años de constitución tiene la Asociación? ¿Cuántas hectáreas están dedicadas a la siembra de quinua? ¿Qué variedades de quinua cosecha Usted actualmente? ¿Qué tiempo dura el periodo de cultivo? ¿Cuál es la capacidad y el costo de producción de quinua (anual)? ¿Cómo considera usted la calidad de la quinua que cultiva? ¿Selecciona la quinua a comercializar? ¿Qué porcentaje de desperdicio se tiene en la producción de quinua hasta el embalaje? ¿Existen otras asociaciones en el entorno cercano que produzcan quinua? ¿Ha tenido la oportunidad de realizar alguna capacitación referente al cultivo de quinua diversificación de la misma? ¿Sabía usted que las barras energéticas de quinua tienen un alto nivel nutricional, necesarios para una dieta saludable? ¿Le gustaría producir barras energéticas de quinua? ¿Cuál sería el porcentaje que de materia prima que destinaria usted para la industrialización de barras energéticas de quinua?	<i>Entrevista Observación</i>	<i>Cuestionari o Fichas de observación</i>	<i>Asociación Agroindustrial San Isidro El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, Unidad Nacional de Almacenamiento y el Gobierno Provincial del Carchi</i>
<b>Estudio de factibilidad</b>		Estudio técnico Estudio financiero Proceso logístico	<i>Proyecciones</i>	<i>Proyecciones</i>	<i>Datos de la investigación</i>	

**Fuente:** Estudio Investigativo

**Elaborado por:** Lilitana Ruano

### **3.7. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.**

*En la presente investigación para el plan de recolección de información se diseñaron fichas de información documental, así conocer la producción de quinua de la provincia del Carchi, y las alternativas de comercialización en el mercado objetivo.*

*Como fuente primaria se utilizó la entrevista misma que fue aplicada al Administrador de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”; mediante oficios y autorización del director General del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), y la Mgs. María Eugenia Poveda Benites Secretaria General Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA) proporcionaron los datos correspondiente a registros, documentos que respalden la información actual de la capacidad de producción y comercialización de quinua en la provincia del Carchi, (adjunto los documentos proporcionados en anexo 2 al 10), de igual manera la información secundaria que son los datos estadísticos que provienen de fuentes confiables como:*

- *Banco Central del Ecuador (BCE)*
- *Banco Mundial (BM)*
- *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)*
- *Unidad Nacional de Almacenamiento EP (UNA)*
- *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO)*
- *Unión Europea (UE)*
- *Pro-Ecuador*
- *Organización de las Naciones Unidas (ONU)*

*Además se utilizó el programa informático excel para analizar e interpretar resultados, con el fin de obtener datos proyectados de las tendencias, mismos que permiten realizar un análisis a largo plazo de acuerdo a los factores internos y externos de cada país.*

### 3.8. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

Para el procesamiento de la información se procedió a recopilar datos que contribuyeron a la determinación de las oportunidades de mercado mediante el análisis de los factores externos, así mismo la determinación de la oferta de quinua en la provincia del Carchi, es decir, se obtiene la capacidad de producción de quinua en la provincia, de esta manera tener una idea previa si existe oferta de materia prima para la industrialización de las barras energéticas de quinua y cubrir parte de la demanda del mercado objetivo.

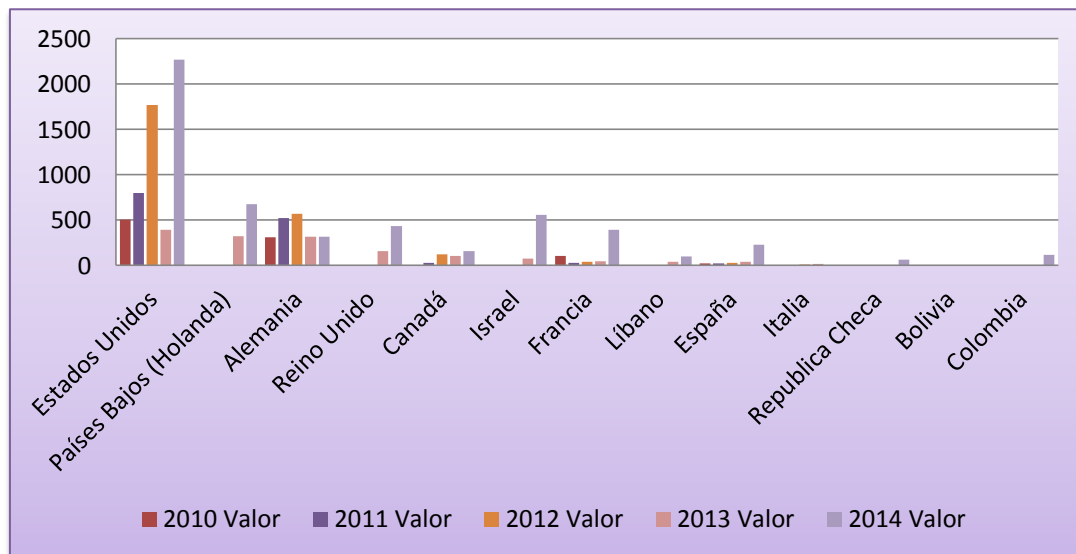
#### 3.8.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS

##### 3.8.1.1. Principales países importadores de quinua

<b>Tabla 7: Exportaciones de Ecuador a nivel mundial en millones de dólares</b>											
<b>Países</b>	<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>		<b>2013</b>		<b>2014</b>		
	<b>Ton</b>	<b>Valor</b>	<b>Ton</b>	<b>Valor</b>	<b>Ton</b>	<b>Valor</b>	<b>Ton</b>	<b>Valor</b>	<b>Ton</b>	<b>Valor</b>	
Estados Unidos	183	505	305	799	644	1.768	107	392	503	2269	
Países Bajos (Holanda)	0	0	0	0	0	0	62	322	140	677	
Alemania	120	313	200	520	220	572	100	319	81	317	
Reino Unido	0	0	0	0	0	0	40	160	80	436	
Canadá	0	0	10	29	43	122	20	104	34	160	
Israel	0	0	0	0	0	0	20	78	120	559	
Francia	37	103	8	26	12	39	12	46	79	395	
Líbano	0	0	0	0	0	0	8	41	20	96	
España	10	25	11	25	9	27	9	38	48	230	
Italia	0	0	0	0	12	8	5	19	0	0	
Republica Checa	0	0	0	0	0	0	2	7	11	66	
Bolivia	0	0	0	0		0	0	1	0	0	
Colombia	0	0	2	3	0	1	0	0	20	116	

**Fuente: (Trade Map, 2015)**  
**Elaborado por: Lilitiana Ruano**

**Gráfico 1: Principales países importadores de quinua**



**Fuente:** (Trade Map, 2015)

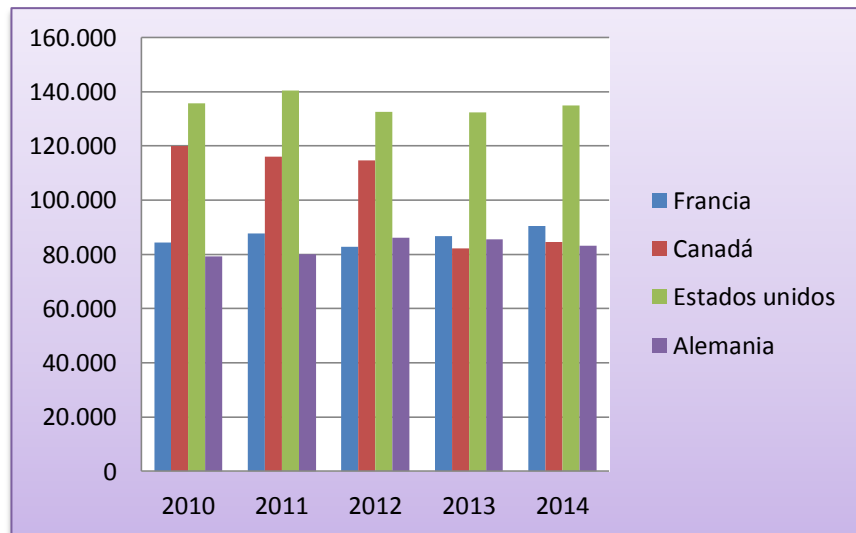
**Elaborado por:** Liliana Ruano

De acuerdo al gráfico N°1 se puede manifestar que las exportaciones de quinua a nivel mundial por parte de Ecuador son representativas en varios países, tomando en cuenta desde el año 2010 hasta el 2014, Ecuador ha exportado quinua en mayor cantidad a Estados Unidos, Alemania, Canadá y Francia, sin embargo el resto de los países han adquirido el producto en mininas cantidades, por lo cual genera expectativas de oportunidades de negocios en dichos mercados, ya que estos clientes además de importar la quinua a granel también importan productos industrializados a base de quinua, esto se detalla en la siguiente tabla:

<b>Años</b>	<b>Francia</b>	<b>Canadá</b>	<b>Estados unidos</b>	<b>Alemania</b>
2010	84.439	119.882	135.675	79.312
2011	87.771	115.945	140.496	80.034
2012	82.844	114.653	132.599	86.170
2013	86.629	82.172	132.397	85.532
2014	90.505	84.516	134.884	83.235

**Fuente:** (Trade Map, 2015)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

**Gráfico 2: Importaciones a nivel mundial en toneladas**  
**Producto: 190410 productos a base de cereales, obtenidos por insuflado o tostado.**



**Fuente:** (Trade Map, 2015)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

De acuerdo a la gráfica N°2 se observa que las importaciones realizadas por Alemania, Estados Unidos, Canadá y Francia son representativas a nivel mundial, sin embargo Estados Unidos es un mercado potencial que abarca un porcentaje mayor, porque desde el año 2010 hasta el año 2014 las importaciones han tenido un ritmo estable, por lo cual existe una oportunidad de mercado favorable para la comercialización de las barras energéticas de quinua, ya que las importaciones son continuas.

### **3.8.2. FACTORES EXTERNOS**

#### **3.8.2.1. FACTORES SOCIOECONÓMICOS**

“Los elementos socioeconómicos son importantes en el entorno del marketing internacional; en ellos tiene que operar la empresa para desarrollarse y lograr sus objetivos por lo que, si cambian, la empresa debe adecuarse a las situaciones económicas lo antes posible” (Lerma A. , 2010, pág. 21).

### 3.8.2.2. Producto Interno Bruto (PIB)

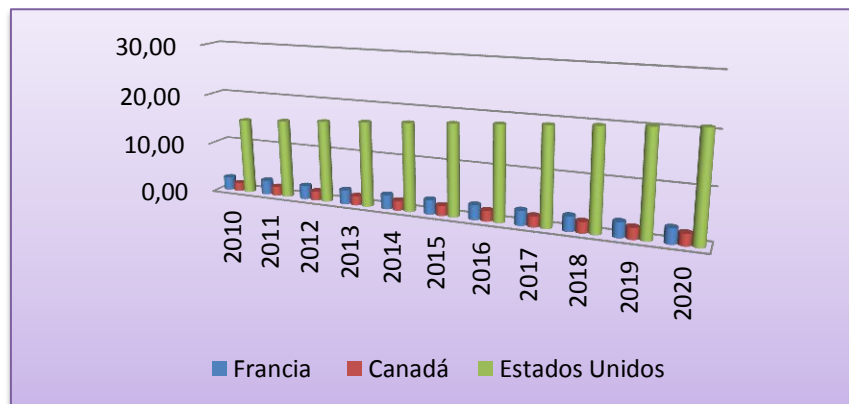
“El Producto Interno Bruto es el valor monetario total de la producción de bienes y servicios producidos en el territorio de un país durante el periodo de un año”. (Lerma A. , 2010, pág. 21). Es decir el PIB permite calcular si la economía de un país genera más o menos riqueza cada año, a partir del cálculo se obtiene el porcentaje de variación para conocer el aporte de cada unidad productiva y de cada uno de los sectores económicos a la creación de riqueza nacional.

**Tabla 9: Producto Interno Bruto (PIB) en billones de dólares**

Años	Francia	Canadá	Estados Unidos
2010	2,65	1,61	14,96
2011	2,86	1,78	15,52
2012	2,69	1,82	16,16
2013	2,81	1,83	16,77
2014	2,83	1,93	17,37
2015	2,86	2,00	17,97
2016	2,89	2,07	18,58
2017	2,92	2,13	19,18
2018	2,95	2,20	19,79
2019	2,98	2,27	20,40
2020	3,01	2,34	21,00

Fuente: (Banco Mundial, 2015)  
Elaborado por: Lilibiana Ruano

**Gráfico 3: Producto Interno Bruto (PIB) en billones de dólares**



Fuente: (Banco Mundial, 2015)  
Elaborado por: Lilibiana Ruano

*Tomando en cuenta los valores del Banco Mundial publicados desde el 2010 hasta el 2014, se puede observar en la gráfica que Estados Unidos tiene un alto porcentaje en comparación a Francia y Canadá, reflejando de esta manera que la economía de este país crece en base al consumo de los hogares mismos que adquieren bienes nacionales e importados, no obstante el producto interno bruto (PIB) de Francia en los últimos años ha mantenido una variación constante, lo cual significa una estabilidad económica a largo plazo. Sin embargo Canadá al igual que los dos países ha mantenido en un nivel continuo, es decir, la gráfica muestra un crecimiento, por lo cual los tres países mantienen una tendencia a incrementar en los próximos años, generando de esta manera opciones de desarrollo económico para la población.*

*La evolución del producto interno bruto es muy significativa, ya que representa el crecimiento o decrecimiento de bienes y servicios de las empresas de cada país, por lo cual la economía de los tres países: Francia, Canadá y Estados Unidos es relevante, debido a la capacidad de producir riqueza y al constante crecimiento en sectores de industria, servicios y agricultura, de igual manera las pequeñas y medianas empresas crean muchos empleos teniendo así una economía estable, de esta manera se puede entablar negociaciones comerciales garantizando la exportación de las barras energéticas de quinua.*

### **3.8.2.3. PIB Per cápita**

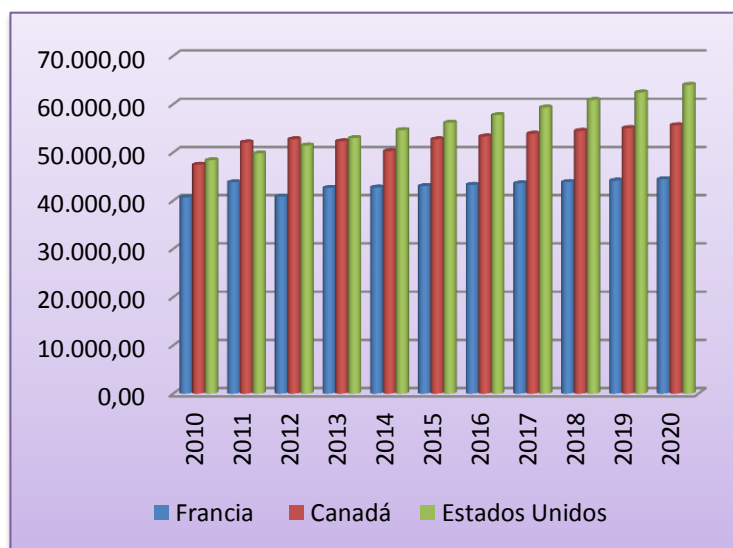
*Según (Lerma A. , 2010), El PIB Per cápita es el valor total de los bienes y servicios producidos en el territorio de un país en un periodo determinado dividido entre los habitantes, conociendo la capacidad de compra de los integrantes de un mercado para adquirir bienes y servicios, de esta manera se lo aplica para determinar el ingreso que recibe una persona para subsistir, por lo cual se puede deducir que para mejorar el ingreso per cápita de una nación se necesita que el ingreso nacional crezca más que la población total, pues de lo contrario, el ingreso per cápita se reducirá. (pág. 21)*

**Tabla 10: PIB Per cápita en millones de dólares**

Años	Francia	Canadá	Estados Unidos
2010	40.705,80	47.463,60	48.374,10
2011	43.807,50	52.086,50	49.781,40
2012	40.850,40	52.733,50	51.456,70
2013	42.627,70	52.305,30	52.980,00
2014	42.732,60	50.271,10	54.629,50
2015	43.006,94	52.722,14	56.157,16
2016	43.294,32	53.305,52	57.728,10
2017	43.581,70	53.888,90	59.299,04
2018	43.869,08	54.472,28	60.869,98
2019	44.156,46	55.055,66	62.440,92
2020	44.443,84	55.639,04	64.011,86

**Fuente:** (Banco Mundial, 2015)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

**Gráfico 4: PIB Per cápita en millones de dólares**



**Fuente:** (Banco Mundial, 2015)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

*El PIB per cápita de Francia muestra una variación de aumento y disminución en el año 2010 al 2012, sin embargo Francia para los próximos años se recupera y mantiene una tendencia de crecimiento, generando de esta manera que el PIB per cápita sea alto y las personas puedan adquirir sus productos ya que sus ingresos económicos son rentables.*

*En cambio Canadá cuenta con un per cápita que se ha mantenido en crecimiento constante, aunque en el año 2014 hubo una disminución pero en los próximos años de acuerdo a las tendencias habrá un aumento a largo plazo, con esto el país genera que los ingresos que recibe una persona para subsistir sea estable y puedan tener capacidad de compra de bienes y servicios que oferta un mercado.*

*El PIB per cápita de Estados Unidos desde el año 2010 ha mantenido un crecimiento hasta el 2014, valores que se obtuvo del Banco Mundial, por lo cual la capacidad de compra en este país que mantiene es alta, sin embargo para los próximos años la tendencia muestra un aumento a largo plazo.*

*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 Francia, Canadá y Estados Unidos muestran un buen nivel de calidad de vida y un poder adquisitivo de compra de bienes y servicios, considerando que cada país cuenta con varios recursos naturales, infraestructura desarrollada y una alta productividad, generando así oportunidades de ingreso a estos mercados, ya que la población consume productos de calidad nutritivos para el cuidado de su salud.*

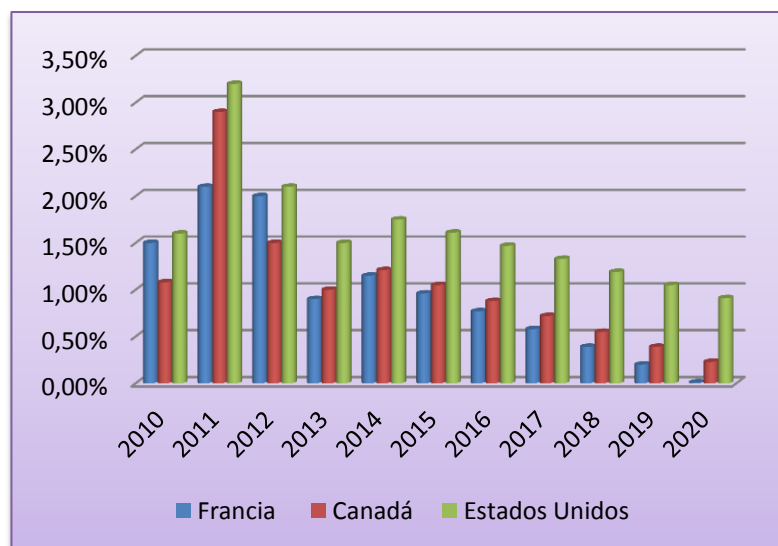
#### **3.8.2.4. Inflación**

*“Es la situación económica que se caracteriza por un incremento permanente en los precios o una disminución progresiva en el valor de la moneda” (Lerma A. , 2010). De esta manera los gobiernos pueden valorar la política monetaria y comprobar si la oferta monetaria es suficiente para un país, sin embargo la inflación puede tener sus desventajas cuando no se la puede prever en un futuro, por lo cual los agentes económicos no podrán tomar decisiones.*

<b>Tabla 11: Índice de Precios al Consumo o Inflación</b>			
<b>Años</b>	<b>Francia</b>	<b>Canadá</b>	<b>Estados Unidos</b>
2010	1,50%	1,08%	1,60%
2011	2,10%	2,90%	3,20%
2012	2,00%	1,50%	2,10%
2013	0,90%	1,00%	1,50%
2014	1,15%	1,21%	1,75%
2015	0,96%	1,05%	1,61%
2016	0,77%	0,88%	1,47%
2017	0,58%	0,72%	1,33%
2018	0,39%	0,55%	1,19%
2019	0,20%	0,39%	1,05%
2020	0,01%	0,23%	0,91%

**Fuente:** (Banco Mundial, 2015)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

**Gráfico 5: Índice de Precios al Consumo o Inflación**



**Fuente:** (Banco Mundial, 2015)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

La IPC, (Índice de Precios al Consumo) o inflación de Francia muestra una tasa de variación anual, la inflación de este país es baja, es decir, la caída de los precios es habitual, por la llegada de frutos y verduras de temporada a precios más bajo. Esta inflación, que hace surgir el fantasma de la deflación, está muy por debajo del 2% que se fija como objetivo el Banco Central Europeo. De acuerdo a las tendencias la inflación tiende a bajar lo que significa que en los próximos años los precios serán bajos.

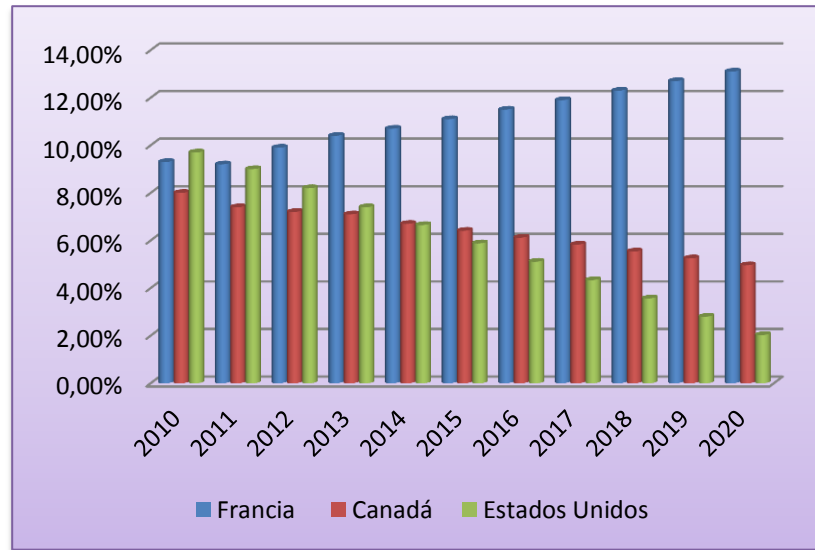
*Sin embargo la tasa variación anual del IPC de Canadá en noviembre del 2014 fue del 1,21%. Canadá aspira obtener un porcentaje del 2%, ese nivel se encuentra en el marco deseado del uno y el tres por ciento. Por lo tanto la tasa de inflación de Canadá se mantiene estable y la gráfica muestra los valores para los próximos años de acuerdo a las tendencias tienen a disminuir, por lo cual los precios serán más bajos, lo que significa que se promueve el uso eficiente de los recursos productivos. En cuanto a la tasa de variación anual del IPC de Estados Unidos en los últimos años ha mantenido una constante variación que no ha perjudicado los precios de los productos, es decir, su economía es estable, de esta manera las personas pueden comprar sus bienes o servicios. Además para los próximos años Estados Unidos mantiene una tendencia de disminución en los precios de bienes y servicios.*

### **3.8.2.5. Tasa de Desempleo**

*La tasa de desempleo expresa cifras sobre el nivel de desocupación entre la población económicamente activa. Este indicador también sirve para obtener una idea de cómo se comporta el mercado de trabajo, es decir si hay demasiado desempleo los salarios bajan, pero si se está en una época de auge y existe poco desempleo, los salarios suben, por lo cual el bienestar de las familias sería estable.*

<b>Tabla 12: Tasa de Desempleo</b>			
<b>Años</b>	<b>Francia</b>	<b>Canadá</b>	<b>Estados Unidos</b>
2010	9,30%	8%	9,70%
2011	9,20%	7,40%	9%
2012	9,90%	7,20%	8,20%
2013	10,40%	7,10%	7,40%
2014	10,70%	6,70%	6,65%
2015	11,10%	6,41%	5,88%
2016	11,50%	6,12%	5,11%
2017	11,90%	5,83%	4,34%
2018	12,30%	5,54%	3,57%
2019	12,70%	5,25%	2,80%
2020	13,10%	4,96%	2,03%
<b>Fuente: (Banco Mundial, 2015), Elaborado por: Liliana Ruano</b>			

**Gráfico 6: Tasa de Desempleo**



**Fuente:** (Banco Mundial, 2015),  
**Elaborado por:** Liliána Ruano

*De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE, 2014), el desempleo en Francia desde el 2012 al 2014, registra una variación mínima, por lo cual, las cifras de desempleo son altas en comparación a Canadá y Estados Unidos, por lo tanto, el número de personas desocupadas afectan el bienestar de las familias, consecuentemente puede causar inestabilidad política y económica del país por la inversión en industrias que generen empleo a la sociedad. De acuerdo a las tendencias para los próximos años tienden a incrementar lo que significa un problema para Francia.*

*En cuanto a la economía canadiense está avanzando, el desempleo está disminuyendo, lo cual significa que se encuentra en un nivel estable, ya que el mercado laboral está en constante mejoramiento en cuanto a los puestos de trabajo, de esta manera el país genera mayor productividad e ingresos económicos y bienestar a la población.*

*La tasa de desempleo de Estados Unidos en comparación a la de Francia y Canadá es sumamente más baja, tomando como referencia el año 2014 que fue del 5.6%, esta cifra refleja que el país es la “primer economía mundial que*

generó 2,95 millones de nuevos empleos (252.000 en diciembre 2014), lo que supone el mayor incremento anual desde los 3,2 millones creados hace 15 años, según la información del Departamento de Trabajo” (RTVE.ES/EFE, 2015).

### **3.8.3. FACTORES POLÍTICOS**

*“Los factores políticos 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” (Lerma A. , 2010, pág. 24)*

#### **3.8.3.1. Política Comercial**

*“Son acciones emprendidas por los gobiernos para promover o impedir las exportaciones o importaciones de bienes y servicios” (Lerma A. , 2010, pág. 24). Este tipo de normatividad la establece cada país con base en su normatividad, generando procesos de integración comercial para facilitar el acceso a los mercados regulando los pagos internacionales y el intercambio entre países.*

##### **3.8.3.1.1. Barreras Arancelarias**

*“Son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías” (Pro-Ecuador, 2014). Por lo tanto las barreras legales son las arancelarias donde los países establecen un tratado comercial, el certificado de origen que garantiza preferencias arancelarias, y en caso de incurrir prácticas desleales de comercio exterior se impondrán sanciones a los diferentes exportadores.*

Francia es Miembro de la OMC desde el 1º de enero de 1995 y miembro del GATT desde el 1º de enero de 1948, asimismo es un Estado miembro de la Unión Europea. Los Estados miembros de la UE son Miembros de la OMC, como lo es, por derecho propio, la UE (hasta el 30 de noviembre de 2009 conocida oficialmente en la OMC por razones jurídicas como las Comunidades Europeas). (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2015)

La Unión Europea es el principal destinatario de las exportaciones no petroleras de Ecuador, que abarca un 30% del total de las mismas, estas exportaciones se beneficiaban con el Sistema General de Preferencias Plus (SGP Plus), sin embargo este acuerdo terminó el 31 de diciembre del 2014, a pesar de esto Ecuador y la Unión Europea siguen trabajando en acuerdos comerciales que permitan que los productos de Ecuador ingresen sin pagar aranceles al mercado europeo. (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)

Aunque Ecuador ya no cuente con el acuerdo SGP Plus, los productos pueden ingresar a través de la nación más favorecida, ya que Francia forma parte de la organización Mundial del Comercio (OMC), caso contrario el producto debería ingresar con un impuesto del 30% pero con este acuerdo se reduce al 13,48%, de esta manera aumentar las exportaciones de los países en vías de desarrollo promoviendo la industrialización de los diferentes productos.

<b>Tabla 13:Francia Arancel Vigente de la Nación Más Favorecida (NMF)</b>			
<b>PAÍS</b>	<b>SA 07</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>NMF AD VALOREM</b>
<b>Francia</b>	<b>190410</b>	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 y sémola), precocidos o preparados de otro modo,	13.48%
<b>Fuente:</b> (Trade Export Helpdesk, 2015) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano			

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 aplicar medidas para no permitir la fijación de precios monopolística y otros comportamientos anticompetitivos que podrían perjudicar el bienestar del consumidor. (Pro-Ecuador, 2014).

<b>Tabla 14: Canadá Arancel Vigente de la Nación Más Favorecida(NMF)</b>			
<b>PAÍS</b>	<b>SA 07</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>NMF AD VALOREM</b>
<b>Canadá</b>	<b>190410</b>	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 y sémola), precocidos o preparados de otro modo.	4.4%
<b>Fuente:</b> (Trade map, 2014), (Organización Mundial del Comercio OMC, 2014) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano			

De acuerdo a los convenios comerciales bilaterales entre Canadá y Ecuador, existe mayor oportunidad de ingresar a dicho mercado ya que se goza de algunas preferencias arancelarias por dichos convenios bilaterales, asimismo por formar parte de la Organización Mundial del Comercio, Ecuador cuenta con la ventaja de la Nación Más Favorecida, por lo tanto el pago de aranceles es del 4.4%.

“Los Estados Unidos están presentes en prácticamente todas las organizaciones internacionales de carácter multilateral. El país es sede de un gran número de organizaciones entre las que cabe destacar las Naciones Unidas (ONU), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización de los Estados Americanos (OEA). El apoyo a la OMC sigue siendo una prioridad fundamental del país en cuanto a la política comercial”. (Pro-Ecuador, 2014).

<b>Tabla 15: Estados Unidos Arancel Vigente</b>			
<b>PAÍS</b>	<b>SA 07</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP)</b>
<b>Estados Unidos</b>	<b>190410</b>	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 y sémola), precocidos o preparados de otro modo.	0%
<b>Fuente:</b> (Ministerio de Comercio Exterior, 2015) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano			

Por lo general el país cuenta con varios acuerdos comerciales con diferentes países, los mismos que tienen características de respeto a la cobertura y el

*alcance de la eliminación de aranceles, apoyando la mayor parte a las normas de origen basadas en la clasificación arancelaria. Sin embargo luego de renunciar al tratado de preferencias arancelarias (ATPDEA) que mantenía Ecuador con Estados Unidos, ocasionó obstáculos al comercio exterior debido a que los productos ingresaban con el pago de los impuestos, pero el 29 de junio de 2015 se suscribió Sistema Generalizado de Preferencias, (SGP) que beneficia a las exportaciones del Ecuador con el ingreso de los productos con un arancel cero. (Ministerio de Comercio Exterior, 2015) (Ver anexo N°12.)*

### **3.8.3.1.2. Barreras no Arancelarias**

*“Son disposiciones que impone un país como requisito para el ingreso de mercancías” (Lerma A. , 2010, pág. 27). Es decir, los productos o servicios deben cumplir determinadas reglas o características para ingresar al país.*

*Los exportadores para ingresar a Francia con sus productos deben cumplir con los siguientes requisitos:*

***Medidas sanitarias y fitosanitarias:*** *En el marco de la legislación de la Unión Europea, existe una serie de regulaciones de carácter general, que aplican a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados. A continuación se presentan los puntos claves de la legislación europea respecto a la importación de productos de carácter agroalimentario:*

***Higiene alimentaria:*** *el nivel de higiene de los alimentos y garantizar la protección de la salud pública y la inocuidad de los productos alimenticios que circulan dentro de la comunidad, la UE, por medio de la Directiva CE 43/1993, estableció que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica. (Pro-Ecuador, 2014)*

**Límite máximo de residuos químicos presentes en los alimentos:** A nivel comunitario se han establecido límites máximos de residuos para aproximadamente 150 agroquímicos. Además, cada uno de los estados miembros tiene la potestad de definir límites máximos de residuos para otros productos que consideren un riesgo para la salud de sus habitantes.

“En el marco de la legislación de la Unión Europea, existe una serie de regulaciones de carácter general, que aplican a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados”. (Pro-Ecuador, 2014)

**Seguridad de alimentos:** “La normativa europea sobre seguridad alimentaria pretende ante todo garantizar un alto grado de protección de la salud humana y de los intereses de los consumidores en relación con los alimentos” (Pro-Ecuador, 2014)

**Norma y reglamentos técnicos:** El principal objetivo de la armonización técnica a escala de la UE es eliminar las barreras derivadas de la divergencia de normas en sus Estados miembros.

**Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado:** Francia es bastante exigente en lo que a etiquetado se refiere. De acuerdo con la Ley de Toulon de 1994, todas las presentaciones e información deben estar en francés, todas las abreviaciones o expresiones extranjeras deben haber sido validadas por las normas francesas y la etiqueta debe mencionar el nombre del producto, marca, composición, consejos de uso, fecha de fabricación y expiración, origen del producto, nombre y dirección del exportador, precio, especificaciones del producto, normas y código de barras. (Pro-Ecuador, 2014)

**La certificación NF (Norma Francesa):** La marca NF es una marca colectiva de certificación francesa que garantiza la calidad y la seguridad de los productos y servicios certificados. La marca NF garantiza la conformidad con

*las normas vigentes en Francia e incrementa los criterios de calidad que exige el consumidor francés. (Pro-Ecuador, 2014)*

*Los exportadores para ingresar al mercado de Canadá deben cumplir con los siguientes requisitos:*

**Requisitos sanitarios/fitosanitarios:** *Los principales organismos de reglamentación del Canadá en el ámbito de la inocuidad de los alimentos, la sanidad animal y la preservación de los vegetales son el Ministerio de Salud y el Organismo Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA). El CFIA está encargado de hacer cumplir las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional de los alimentos establecidas por el Ministerio, y vela por que se lleven a cabo todos los procedimientos de inspección, conformidad y cuarentena de los productos alimenticios bajo mandato federal; también se ocupa de las cuestiones de sanidad animal y fitosanitarias. (Pro-Ecuador, 2014, pág. 45)*

**Normas de origen:** *Canadá mantiene normas de origen tanto preferenciales como no preferenciales; estas normas de origen no preferenciales (NMF) tienen la finalidad, de distinguir entre las importaciones en régimen NMF de las enmarcadas en el Arancel General. Se considera que las mercancías son originarias de un país beneficiario del Arancel NMF si por lo menos el 50 por ciento de su costo de producción lo ha soportado la rama de producción de uno o varios países beneficiarios de ese Arancel o la rama de producción de Canadá. Para beneficiarse de las concesiones arancelarias, el importador debe presentar a las autoridades canadienses, cuando se solicite, certificación de que se han acatado las normas de origen. (Pro-Ecuador, 2014)*

*Los exportadores para ingresar al mercado de Estados Unidos deben cumplir con los siguientes requisitos:*

*Estados Unidos cuenta con una barrera no arancelaria conocida como “Protección de la salud y seguridad alimentaria en alimentos” que es parte de la categoría de obstáculos técnicos, la norma fue expedida por el Senado y el Congreso de los Estados Unidos y ejecutada por la Agencia de Alimentos y Medicamentos FDA. La Ley se articula en base a tres ejes principales que abarcan aspectos relacionados con salud, economía y seguridad alimentaria. En temas de la protección de la salud, la norma establece que todos los alimentos que se exporten a EEUU deberán cumplir las normas que los productos estadounidenses cumplen. Además, los productos de carácter alimenticio que se exporten a los Estados Unidos deben estar libres de declaraciones falsas o engañosas que busquen ocultar daños a la salud de los consumidores. (Todo Comercio Exterior, 2014)*

*Según Pro-Ecuador, Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (CBP) en nombre de unos 40 organismos federales, está encargado de hacer cumplir cientos de leyes que pueden restringir o prohibir las importaciones, esto puede darse a la importación de artículos adulterados o con marcas que puedan inducir a error y de productos defectuosos, peligrosos, sucios o producidos en condiciones antihigiénicas. (pág. 17)*

**Reglamentos y normas técnicas:** *El Instituto Nacional de Normalización de los Estados Unidos (ANSI), siendo una entidad no gubernamental que actúa como órgano nacional de normalización, coordina las actividades de normalización y evaluación de la conformidad del sector privado y acredita a las organizaciones cuyos procedimientos de elaboración de normas cumplen las prescripciones del ANSI sobre las debidas garantías y el consenso. (pág. 17)*

### **Prescripciones sanitarias y fitosanitarias**

**Administración de productos alimenticios y farmacéuticos (FDA):** *La Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos (FDA) se ocupa, de la reglamentación de los alimentos (excepto la carne, las aves de corral y los*

*productos elaborados a base de huevo), los medicamentos para uso humano y veterinario, los cosméticos y los suplementos dietéticos. La legislación estadounidense exige que los importadores remitan un aviso de los envíos de determinados productos alimenticios. (pág. 19), De esta manera las barras energéticas de quinua para ingresar a este mercado deben cumplir con esta disposición, con el fin de demostrar que el producto es de buena calidad y en especial cuenta con nutrientes, proteínas esenciales para el ser humano.*

**Agencia de protección del medio ambiente (EPA):** *Por otro lado la Agencia de Protección del Medio Ambiente (EPA) se encarga, de llevar un registro de plaguicidas (incluidos los herbicidas y fungicidas) para su utilización en los Estados Unidos y de fijar límites máximos de residuos de plaguicidas en los alimentos, conocidos en los Estados Unidos como "niveles de tolerancia". (pág. 20).*

*Esto es muy importante debido a que se cuenta con la información correspondiente para el producto, por lo tanto, cumplir con las normas relacionadas a higiene, análisis de químicos como físicos del producto a fin de salvaguardar al consumidor estadounidense.*

### **Marcado de origen.**

*“El mercado de origen hace relación con el país de manufactura, producción o cultivo del bien y los productos que no tengan el mercado de origen no podrán ingresar a Estados Unidos. Por lo cual el mercado no debe ser engañoso y debe precisar claramente el país de origen de las mercancías. Es por este motivo que antes de ingresar los productos es fundamental cerciorarse que los bienes hayan sido debidamente marcados antes de ser despachados a Estados Unidos, pues de otra manera, éstos serán detenidos por U.S. Customs and Border Protection (USCBP)” (Pro-Ecuador, 2015, pág. 6)*

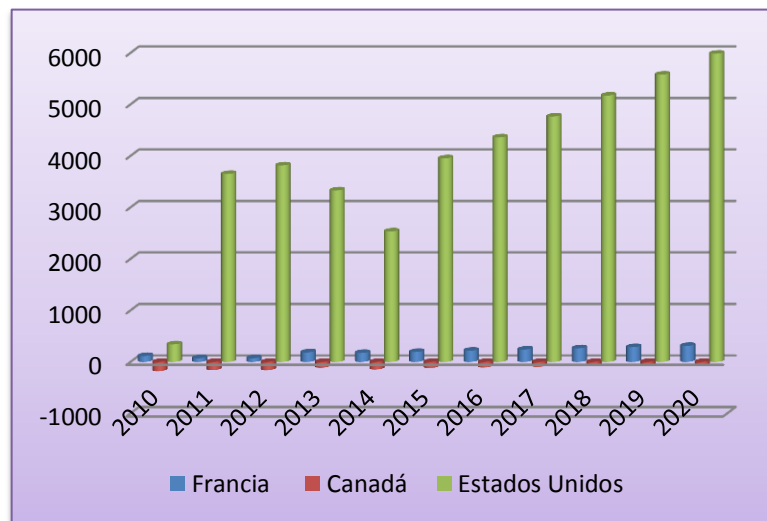
### 3.8.3.2. Balanza Comercial

Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones. (Pro.Ecuador, 2014).

<b>Tabla 16: Balanza Comercial en millones de dólares</b>			
<b>Años</b>	<b>Francia</b>	<b>Canadá</b>	<b>Estados Unidos</b>
2010	114,8	-180,044	341,1
2011	72,9	-159,604	3.650,20
2012	73,3	-161,187	3.814,70
2013	185,9	-113,125	3.329,60
2014	174,9	-147,473	2.533,40
2015	194,3	-118,8003	3.953,00
2016	217,6	-107,6382	4.359,40
2017	241	-96,4761	4.765,80
2018	264,3	-85,314	5.172,20
2019	287,6	-74,1519	5.578,60
2020	310,9	-62,9898	5.985,00

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (2014)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

**Gráfico 7: Balanza Comercial en millones de dólares**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador (2014)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

*La balanza comercial entre Francia-Ecuador mantiene un superávit comercial favorable por lo cual las exportaciones han sido mayores a las importaciones, sin embargo las exportaciones de Ecuador al mercado de Francia crecen a un ritmo lento, por lo cual Ecuador cuenta con una fortaleza para ingresar a este mercado debido a que el consumo de bienes internos es alto y más aún el consume de productos saludables, generando ser un mercado atractivo para la comercialización de las barras energéticas.*

*De acuerdo a los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador la balanza comercial entre Canadá-Ecuador en el periodo 2010-2014, ha registrado un resultado deficitario para Ecuador. Para el 2014 las exportaciones alcanzaron los USD 137,639 millones y las importaciones los USD 285,037 millones, resultando una balanza comercial negativa de USD 141,473 millones, a pesar de obtener este resultado negativo las exportaciones han crecido a un ritmo lento, por lo tanto para los próximos la tendencia negativa tiende a bajar.*

*Estados Unidos es un mercado potencial para los productos ecuatorianos, ya que las exportaciones han incrementado de manera continua, a pesar de que la balanza comercial ha sido muy fluctuante, se ha mantenido positiva. Por lo tanto mantiene una tendencia a incrementar para los próximos años, generando expectativas de negocios comerciales entre ambos países.*

### **3.8.3.3. Acuerdos Comerciales**

*Un acuerdo comercial, es un convenio o tratado referente a la actividad de comercio, se lo puede realizar bilateral o multilateral entre países, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales. (Feenstra & Taylor, 2011, pág. 293)*

<b>Tabla 17: Acuerdos Comerciales Vigentes</b>		
<b>FRANCIA</b>	<b>CANADÁ</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>
<i>Nación Más Favorecida</i>	<i>Nación Más Favorecida</i>	<i>Sistema de preferencias generalizadas (SPG)</i>
<b>Fuente: (ONU, 2013) (Pro-Ecuador, 2014) (Gobierno de Canadá , 2013)</b>		
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>		

*Las exportaciones ecuatorianas se beneficiaban con el convenio SGP suscrito en la Resolución del Parlamento Europeo número 45, del 21 de octubre de 2010, pero este acuerdo terminó el 31 de diciembre del 2014, sin embargo entre la Unión Europea y Ecuador no se terminan las relaciones comerciales porque existen nuevas estrategias de negociación comercial conocida como “ganar-ganar”, beneficiando a ambas partes con mutuo acuerdo, mismo que entrarán en vigencia en el año 2016, de esta manera los productos ecuatorianos ingresarán libre de aranceles, lo que sin duda creará en un mediano y largo plazo mayor competitividad, aumento de las exportaciones y creación de nuevas plazas de trabajo en Ecuador. (Pro-Ecuador, 2014)*

*Por otro lado al ser miembros de la OMC Ecuador y Francia se benefician del tratado de la nación más favorecida, siendo este principio no discriminatorio, garantizando un tratamiento favorable para ambas partes.*

*Canadá y Ecuador han gozado de relaciones oficiales diplomáticas bilaterales desde el año 1960, hoy en día, las relaciones comerciales están creciendo constantemente en sectores tales como el comercio, político, cultural y personal. Canadá y Ecuador tienen un Acuerdo de Protección y Promoción de Inversiones (FIPA) que entró en vigencia en 1997 y un acuerdo de evasión legal de doble imposición que entró en vigencia en el 2001.*

*De acuerdo a las Naciones Unidas ONU, Canadá y Ecuador cuentan con beneficios tales como:*

*Mantener la paz y la seguridad internacional; fomentar relaciones de amistad entre las naciones; ayudar a las naciones a trabajar unidas para mejorar la vida de los pobres, vencer el hambre, las enfermedades y el analfabetismo, y fomentar el respeto de los derechos y libertades de los demás; servir de centro que armonice los esfuerzos de las naciones por alcanzar estos objetivos comunes. (ONU, 2013)*

*Ecuador al momento no tiene ningún acuerdo de tratado de libre comercio con Canadá, únicamente los productos ecuatorianos pueden beneficiarse por la cláusula de la nación más favorecida.*

*El tratado de preferencias arancelarias (ATPDEA) que mantenía Ecuador con Estados Unidos y al que renunció de forma unilateral el 27 de junio del 2013, conllevó a que las relaciones comerciales se vieran afectadas por el pago de tasas arancelarias, pero a pesar de esto el 29 de junio del 2015 el presidente de Estados Unidos suscribió el Sistema General de preferencias (SGP), que beneficia a las exportaciones de 122 naciones, incluido Ecuador.*

*“El SGP, renovado hasta el 31 de diciembre de 2017, establece arancel cero, además es importante mencionar que este sistema preferencial beneficiará la competitividad de las exportaciones de productos ecuatorianos”. (Pro-Ecuador, 2015) (Ver anexo 12)*

#### **3.8.4. FACTORES LEGALES**

*“El entorno legal consiste en todas las leyes, decretos, reglamentos y normas de un país a otro y afecta a la distribución de productos, la promoción, las especificaciones técnicas y de seguridad del producto, las normas relativas al envase, embalaje, etiquetado, marcas comerciales, idioma”. (Lerma A. , 2010, pág. 26)*

### 3.8.4.1. Normativa Aduanera

Es el conjunto de disposiciones legales que la aduana de un país está encargada de aplicar, es decir, tener un control en la entrada y salida de mercancías al territorio nacional.

<i>Tabla 18: Normativa Aduanera</i>		
<b>FRANCIA</b>	<b>CANADÁ</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>
Código Aduanero Comunitario	Sistema Aduanero Canadiense	Código de Reglamentaciones Federales (CFR)
<b>Fuente: (Export Helpdesk, 2015) (Organismo de Servicios Fronterizos del Canadá (CBSA), 2011)</b>		
<b>Elaborado por: Lilibiana Ruano</b>		

Francia es un país que pertenece a la Unión Europea (EU), por lo tanto, los procedimientos están contemplados en código aduanero de la UE, donde las normas aseguran las prácticas aduaneras de todos los países de la UE, sean uniformes y transparentes.

*El Código Aduanero Comunitario reúne las normas, los regímenes y los procedimientos aplicables a las mercancías objeto del comercio entre la Comunidad Europea (CE) y los terceros países, fijando, en un único documento, el campo de aplicación, las definiciones, las disposiciones básicas y el contenido del Derecho aduanero comunitario. (Export Helpdesk, 2015)*

Este Código Aduanero Comunitario cuenta con disposiciones generales sobre derechos y obligaciones con respecto a la normativa aduanera, regulando el comercio de mercancías a nivel nacional e internacional.

En cuanto al Sistema Aduanero de Canadá, la Agencia Canadiense de Servicios Fronterizos (CBSA) es la encargada de facilitar la circulación de mercancías y personas a través de las fronteras canadienses, impidiendo la entrada en Canadá de mercancías y gente peligrosas e ilegales. De igual manera a través del CBSA mantiene informadas a las empresas mediante el suministro de datos y servicios es la clave para promover el cumplimiento de

las normas vigentes en la comunidad comercial. (Organismo de Servicios Fronterizos del Canadá (CBSA), 2011)

Estados Unidos cuenta con Código de Reglamentaciones Federales (CFR), donde se detalla las normas internacionales y reglamentos para las importaciones y exportaciones de mercancías, salvaguardando de esta manera la integridad de los derechos de autor, marcas entre otros, por lo cual, cada una de las normativas aduaneras de los tres países tienen un objetivo en común, la protección del fisco y el impedimento de mercancías ilegales.

### 3.8.4.2. Normativa Ambiental

“Establecen límites a aquellos elementos que presentan algún grado de peligro para las personas o el ambiente” (Viveros, 2009, pág. 11). Con la aplicación de las normas ambientales cada país busca la protección del medio ambiente, la preservación de la naturaleza y asegurar una buena calidad y bienestar de vida.

<b>Tabla 19: Normativa Ambiental</b>		
<b>FRANCIA</b>	<b>CANADÁ</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>
<i>El Sistema comunitario de gestión y auditoría medioambientales (EMAS III)</i>	<i>Ley canadiense sobre la evaluación ambiental</i>	<i>Ley nacional de política ambiental (NEPA)</i>
<p><b>Fuente:</b> (Europa.eu, 2015) (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), 2012) (Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos , 2014)  <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano</p>		

Las normas ambientales se establecen a la necesidad de proteger el medio ambiente y asegurar el bienestar de la población, por lo cual Francia, Canadá y Estados Unidos cuentan con sus normas ambientales, con el fin de establecer obligaciones y exigencias en cuanto a la comercialización de los productos, todo esto con el objetivo de evitar la contaminación del medio ambiente y brindar una buena calidad de vida.

### 3.8.5. FACTORES GEOGRÁFICOS

“Comprenden el medio físico, el clima, los suelos, estos factores tienen influencia en las condiciones que caracterizan al mercado y se manifiestan en los aspectos relativos a la adecuación del producto, la producción, la obtención de materias primas y los recursos naturales” (Lerma A. , 2010, pág. 30)

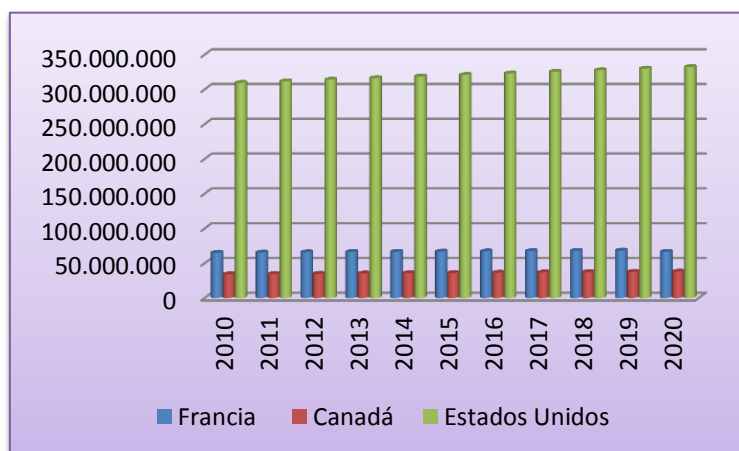
#### 3.8.5.1. Población

“Conjunto de personas que vive en un área geográfica determinada y cuyo número se calcula a instancias de una evaluación estadística” (Lind, Wathen, & Marchal, 2012, pág. 58).

<b>Tabla 20: Población</b>			
<b>Años</b>	<b>Francia</b>	<b>Canadá</b>	<b>Estados Unidos</b>
2010	65.023.142	34.005.274	309.326.295
2011	65.343.588	34.342.780	311.582.564
2012	65.676.758	34.754.312	313.873.685
2013	66.028.467	35.158.304	316.128.839
2014	66.355.275	35.532.823	318.402.534
2015	66.690.190	35.919.885	320.672.409
2016	67.025.104	36.306.947	322.942.285
2017	67.360.019	36.694.010	325.212.160
2018	67.694.933	37.081.072	327.482.035
2019	68.029.848	37.468.134	329.751.911
2020	66.355.275	37.855.196	332.021.786

*Fuente:* (Banco Mundial, 2015)  
*Elaborado por:* Liliana Ruano

**Gráfico 8: Población**



*Fuente:* (Banco Mundial, 2015)  
*Elaborado por:* Liliana Ruano

Francia, Canadá y Estados Unidos son mercados potenciales que cuentan con un alto nivel de población, Estados Unidos es el país con mayor número de habitantes, por lo cual existe un mayor consumo de productos. En los tres países las tendencias para los próximos años tienden a incrementar, lo que representa mayor oportunidad de consumo de bienes y servicios.

### 3.8.5.2. Índice de Desempeño Logístico

El puntaje general del Índice de Desempeño Logístico refleja las percepciones de la logística de un país basadas en la eficiencia del proceso del despacho de aduana, la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte, la facilidad de acordar 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. (Pro-Ecuador, 2014, pág. 30)

<b>Tabla 21: Índice de Desempeño Logístico</b>		
<b>FRANCIA</b>	<b>CANADÁ</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>
<b>3.85</b>	3.86	3.92
Fuente: (Pro-Ecuador, 2014) Elaborado por: Liliana Ruano		

De acuerdo al puntaje general del índice de desempeño logístico los resultados reflejan la calidad de los procesos logísticos, es decir, Francia, Canadá y Estados Unidos tienen un promedio aceptable en cuanto a la eficiencia del desempeño logístico, por lo cual son puntajes altos en comparación a otros países.

### 3.8.5.3. Índice de Competitividad Global (GCI)

El Índice de Competitividad Global (GCI), es desarrollado y publicado anualmente por el Foro Económico Mundial. El índice mide un conjunto de instituciones, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible, a su vez, esta habilidad depende de cuan productivamente un país utiliza sus recursos disponibles. (World Economic Forum, 2014)

En consecuencia se define a la competitividad global como la aptitud de un país o empresa para generar riqueza con un crecimiento económico

sustentable en el mediano plazo. El índice varía entre 1 y 7, donde el puntaje más alto representa un mejor desempeño.

#### 3.8.5.4. Estabilidad Macroeconómica

La estabilidad macroeconómica es importante para la competitividad global de un país, ya que “el gobierno no puede prestar servicios de manera eficiente si tiene pagos de intereses sobre deudas, por lo cual la economía no puede crecer, al menos que el entorno macroeconómico sea estable”. (World Economic Forum, 2014)

<b>Tabla 22: Estabilidad Macroeconómica</b>		
<b>FRANCIA</b>	<b>CANADÁ</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>
4.6	5.1	4
<b>Fuente:</b> (World Economic Forum, 2014)		
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano		

De acuerdo a los resultados de la estabilidad macroeconómica de los tres países el mejor puntaje es de Canadá, sin embargo los resultados de Francia y Estados Unidos existe una diferencia mínima, en consecuencia los tres países se encuentran en un rango económico aceptable.

#### 3.8.5.5. Eficiencia en el Mercado de Bienes

La eficiencia en el mercado de bienes es importante para la competencia, ya que las empresas deben garantizar la productividad, es decir, “la eficiencia del mercado depende de las condiciones de la demanda, tales como orientación al cliente y la sofisticación del comprador”. (World Economic Forum, 2014)

<b>Tabla 23: Eficiencia en el Mercado de Bienes</b>		
<b>FRANCIA</b>	<b>CANADÁ</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>
4.6	5.1	5.1
<b>Fuente:</b> (World Economic Forum, 2014)		
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano		

El porcentaje de eficiencia en los mercados de Francia, Canadá y Estados Unidos, la diferencia es mínima, por lo cual su promedio garantiza en un 65% y 70% de eficiencia en la productividad, teniendo como resultado que los

países por ser potencias mundiales si garantizan eficiencia en que exista mercados saludables dentro de la competencia.

### 3.8.5.6. **Tamaño de Mercado**

“El tamaño de mercado afecta la productividad, ya que los grandes mercados permiten a las empresas aprovechar economías de escala”. (World Economic Forum, 2014)

<b>Tabla 24: Tamaño de mercado</b>		
<b>FRANCIA</b>	<b>CANADÁ</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>
5.7	5.5	6.9
<b>Fuente:</b> (World Economic Forum, 2014) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano		

En cuanto al tamaño de mercado el mejor puntaje es de Estado Unidos, sin embargo Francia y Canadá también reflejan porcentajes aceptables, ya que cada país aprovecha las economías a escala, teniendo beneficios gracias a la expansión, es decir que existe factores que hacen que el costo de un producto descienda a medida que la producción crezca.

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

Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)												
	FRANCIA				CANADÁ				ESTADOS UNIDOS			
	OPORTUNIDAD		AMENAZA		OPORTUNIDAD		AMENAZA		OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES SOCIOECONÓMICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Crecimiento del PIB	MEDIO	2			BAJA	1			ALTO	3		
PIB per cápita	BAJO	1			MEDIO	2			ALTO	3		
Tasa de inflación anual	BAJO	1			MEDIO	2			ALTO	3		
Tasa de desempleo			ALTO	3			MEDIO	2			BAJO	1
	SUMA	4	SUMA	3	SUMA	5	SUMA	2	SUMA	9	SUMA	1
	PROMEDIO	0,8	PROMEDIO	0,6	PROMEDIO	1	PROMEDIO	0,4	PROMEDIO	1,8	PROMEDIO	0,2
FACTORES POLÍTICOS / LEGALES	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Política Comercial												
Barreras arancelarias	BAJA	1			MEDIO	2			ALTO	3		
Balanza comercial	MEDIO	2			BAJA	1			ALTO	3		
Acuerdos comerciales	MEDIO	2			BAJA	1			ALTO	3		
	SUMA	5	SUMA	0	SUMA	4	SUMA	0	SUMA	9	SUMA	0
	PROMEDIO	1,67	PROMEDIO	0	PROMEDIO	1,33	PROMEDIO	0	PROMEDIO	3	PROMEDIO	0
FACTORES GEOGRÁFICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Población	MEDIO	2			BAJA	1			ALTO	3		
Índice de desempeño logístico	BAJO	1			MEDIO	2			ALTO	3		
Competitividad global												
Estabilidad macroeconómica	MEDIO	2			ALTA	3			BAJA	1		
Eficiencia en el mercado de vienes	BAJO	1			MEDIO	2			ALTO	3		
Tamaño de mercado	MEDIO	2			BAJA	2			ALTO	3		
	SUMA	8	SUMA	0	SUMA	10	SUMA	0	SUMA	13	SUMA	0
	PROMEDIO	2	PROMEDIO	0	PROMEDIO	2	PROMEDIO	0	PROMEDIO	2,6	PROMEDIO	0
Ponderación	ALTO=3				MEDIO=2				BAJA=1			
Fuente: Estudio Investigativo Elaborado por: Lilibiana Ruano												

**Tabla 25: Resumen de la Matriz de Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)**

<b>RESUMEN POAM</b>	<b>FRANCIA</b>		<b>CANADÁ</b>		<b>ESTADOS UNIDOS</b>	
	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>	1,67	0,60	1,00	0,40	1,80	0,20
<b>FACTORES POLÍTICOS/ LEGALES</b>	1,67	0,00	1,33	0,00	3,00	0,00
<b>FACTORES GEOGRÁFICOS</b>	1,60	0,00	2,00	0,00	2,60	0,00
<b>SUMA</b>	4,93	0,60	4,33	0,40	7,40	0,20
<b>PROMEDIO</b>	1,23	0,15	1,08	0,10	1,85	0,05
	1,08		0,98		1,80	
<b>Fuente:</b> Estudio Investigativo <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano						

### **3.8.6.1. Análisis del Perfil de la Matriz POAM**

*Luego de haber analizado los indicadores socioeconómicos, políticos, legales y geográficos de Francia, Canadá y Estados Unidos, 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. Realizando los respectivos cálculos, los resultados fueron: 1,08 puntos para Francia, 0,98 puntos Canadá y con el 1,80 puntos para Estados Unidos.*

*De acuerdo a estos resultados mayores oportunidades se reflejan en Estados Unidos, siendo un país extenso no solo en superficie sino en población, además el consumo de productos procesados es más apetecible por los habitantes. Por otro lado hay que tener en cuenta que en las actividades económicas hay que asumir riesgos, mismos que a la vez deben ser equilibrados con las oportunidades, por lo cual el consumo de alimentos energéticos considerando el poder adquisitivo de los habitantes apoya al desarrollo de la comercialización de productos que contribuyen a satisfacer las necesidades, gustos y preferencias.*

### **3.9. ANÁLISIS DEL MERCADO**

#### **3.9.1. Perfil de Consumidor de Estados Unidos**

*La cultura de Estados Unidos mantiene una vida rápida, de trabajo constante y poco tiempo para dedicarse al cuidado de la comida, pero a pesar de aquello gustan consumir productos 100% naturales, de acuerdo a un estudio realizado por el Food Marketing Institute en el 2011, el 40% de la población sufre de sobrepeso, debido a que la población consume comidas rápidas como hamburguesas, papas fritas, hot dogs, entre otros alimentos, por lo cual el gobierno trata incentivar a tener una alimentación saludable. Sin embargo, los hábitos alimenticios están cambiando, esto ha llevado a que 60% de la población mayor desee cuidar su alimentación y opte por productos para una dieta sana y saludable: alimentos frescos, orgánicos, bajos en sodio, etc. (Pro Ecuador, 2013, pág. 14)*

*La alimentación en Estados Unidos es bastante variada, por eso el consumidor prefiere alimentos prácticos y fáciles de preparar, además las personas que tienen un gran poder de adquisitivo puede mantener una dieta saludable, por lo tanto la compra de productos sanos.*

*De esta manera el consumidor estadounidense es altamente exigente en los productos agroindustriales para el cuidado de la salud, por lo cual consumen barras energéticas de quinua, ya que es un producto que brinda mayor contenido de minerales que los cereales, tales como fósforo, potasio, magnesio y calcio. Otro punto de vista importante del consumidor estadounidense prefiere productos de fácil preparación y consumo ya que mantienen una vida rápida y de trabajo constante. También buscan una garantía en la calidad y seguridad de los productos, con mayor valor nutricional en su dieta alimenticia, así como cuidan su salud buscan proteger el medio ambiente que es lo más importante para el consumidor estadounidense.*

*De acuerdo a la FAO (2015), el apetito por las barras energéticas de quinua en Estados Unidos se ha incrementado de manera sostenida, ya que la preferencia*

por este producto se ve reflejada por los habitantes, debido a su aporte nutricional, sin importar su valor monetario, por lo tanto la quinua se la distribuye en supermercados de este país.

### 3.9.2. Requisitos para la exportación

Para la exportación del producto el principal requisito que hay que cumplir es registrarse en Food and Drug Administration FDA, agencia responsable de la seguridad de alimentos y etiquetas de Estados Unidos, misma que se encarga de verificar que el producto esté apto para el consumo, es decir, libre de contaminación, también realiza un análisis del etiquetado que cumpla con la normativa de Estados Unidos y el cumplimiento de los procesos administrativos para verificar si se realizó el aviso previo del arribo de la mercancía.

### 3.9.3. Puerto marítimos internacionales de Estados Unidos

Estados Unidos posee una infraestructura de transporte marítimo desarrollado, suficiente para soportar las necesidades de su economía, además cuenta con ocho distritos de entrada para los productos ecuatorianos, representando un 94,46% del total exportado hacia el país por un valor de USD 10,820 millones (Pro-Ecuador, 2015, pág. 23). En la siguiente tabla se detalla los principales puertos de Estados Unidos.

<b>Tabla 26: Principales puertos de Estados Unidos</b>		
<b>País de destino</b>	<b>Puerto de descarga</b>	<b>T/T Aproximado</b>
<b>Estados unidos</b>	<i>Miami</i>	10-12 días
	<i>Savannah</i>	12-14 días
	<i>Charleston</i>	13-15 días
	<i>Norfolk</i>	10-12 días
	<i>New York</i>	15-17 días
	<i>Oakland</i>	12-14 días
	<i>San Pedro</i>	10-12 días
	<i>Los Ángeles</i>	10-14 días
	<i>Baltimore</i>	18-20 días
	<i>Peveglades</i>	9-12 días
	<i>Port Elizabeth</i>	11-13 días
	<i>Long Beach</i>	15-17 días
	<i>Halifax</i>	22-24 días
<b>Fuente:</b> (Pro-Ecuador, 2015) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano		

De acuerdo a la tabla se obtiene 13 puertos marítimos siendo estos los principales puertos de EEUU, mismos que brindan facilidades para el ingreso de los productos autorizados por el país, sin embargo el puerto de Miami está ubicado en un lugar comercial, cerca de un gran número de consumidores, además 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.

### 3.9.3.1. Logística de Ecuador hacia Estados Unidos

El precio de un flete desde el puerto de Guayaquil por los principales puertos de Estados son los siguientes:

<b>Tabla 27: Transporte Marítimo</b>			
<b>Puerto de origen</b>	<b>Puerto de destino</b>	<b>Contenedor seco</b>	<b>Tiempo de tránsito</b>
Puerto de Guayaquil	Los Ángeles	\$2000	10 días
Puerto de Guayaquil	Miami	\$1800	8 días
Puerto de Guayaquil	New York	\$2500	12-15 días
<b>Fuente:</b> (Pro-Ecuador, 2015) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano			

Cabe mencionar que la mayor parte de la mercadería ecuatoriana ingresa por estos puertos de Estados Unidos.

### 3.9.3.2. Transporte aéreo

“Estados Unidos tiene 15,079 aeropuertos en los cuales encontramos el Miami que es el más importante por el gran número de pasajeros extranjeros y la magnitud de carga que ingresan por esta zona”. (Pro Ecuador, 2013). Cabe mencionar que el costo del flete del transporte aéreo es más alto que el de transporte marítimo, sin embargo es muy esencial para la comercialización de productos perecibles.

### 3.10. PRODUCTO A EXPORTAR

#### 3.10.1. Clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria es una herramienta importante para la comercialización del producto, ya que de esta manera se clasifica en la partida arancelaria tanto en el país de origen como destino, y así conocer los impuestos que se debe pagar al momento de ingresar al mercado de Estados Unidos, basándose al Sistema de Designación y Codificación de Mercancías y a las tarifas de entrada de bienes a EE.UU dispuestas en el arancel armonizado. A continuación se detalla la codificación correspondiente a las barras energéticas de quinua:

<b>Tabla 28: Clasificación Arancelaria</b>		
	<b>Ecuador</b>	<b>EEUU</b>
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), pre-cooked or otherwise prepared, not elsewhere specified or included
Sub-Partida Nacional 1904100000	Productos a base de cereales, obtenidos por inflado o tostado	Prepared foods obtained by the swelling or roasting of cereals or cereal products.
<b>Fuente:</b> Banco Central del Ecuador (BCE) 2014, (Organización Mundial del Comercio OMC, 2014) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano		

#### 3.10.2. Descripción del producto

La quinua es una semilla con características únicas para consumirla como un cereal, además contiene proteínas y nutrientes esenciales para las personas que lo adquieran.

Las barras energéticas de quinua son un suplemento alimentario, que permite reemplazar una fuente de energía nutritiva, son ricas en proteínas y otros componentes esenciales, por lo cual es un alimento nutritivo fundamental para

la salud alimentaria alrededor del mundo, cabe mencionar que las barras energéticas de quinua son una golosina completa, por el contenido de carbohidratos, proteínas, grasa insaturada, fibra y minerales. (Naturesan, 2014)

### 3.10.2.1. Información técnica y química de las barras energéticas de quinua

Las proteínas de la quinua reúnen todos los aminoácidos esenciales, a continuación se detalla las propiedades nutricionales de la quinua en relación a otros alimentos:

<b>Tabla 29: Contenido de nutrientes de la quinua y otros alimentos seleccionados, por 100 gramos de peso seco</b>					
	<b>Quinua</b>	<b>Frijol</b>	<b>Maíz</b>	<b>Arroz</b>	<b>Trigo</b>
<b>Energía (Kcal/100g)</b>	399	367	408	372	392
<b>Proteína (g/100g)</b>	16,5	28	10,2	7,6	14,3
<b>Grasa (g/100g)</b>	6,3	1,1	4,7	2,2	2,3
<b>Total Carbohidratos (g/100g)</b>	69,0	61,2	81,1	80,4	78,4
<b>Fuente:</b> Kaziol (1992) publicado por (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), 2014)					
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano					

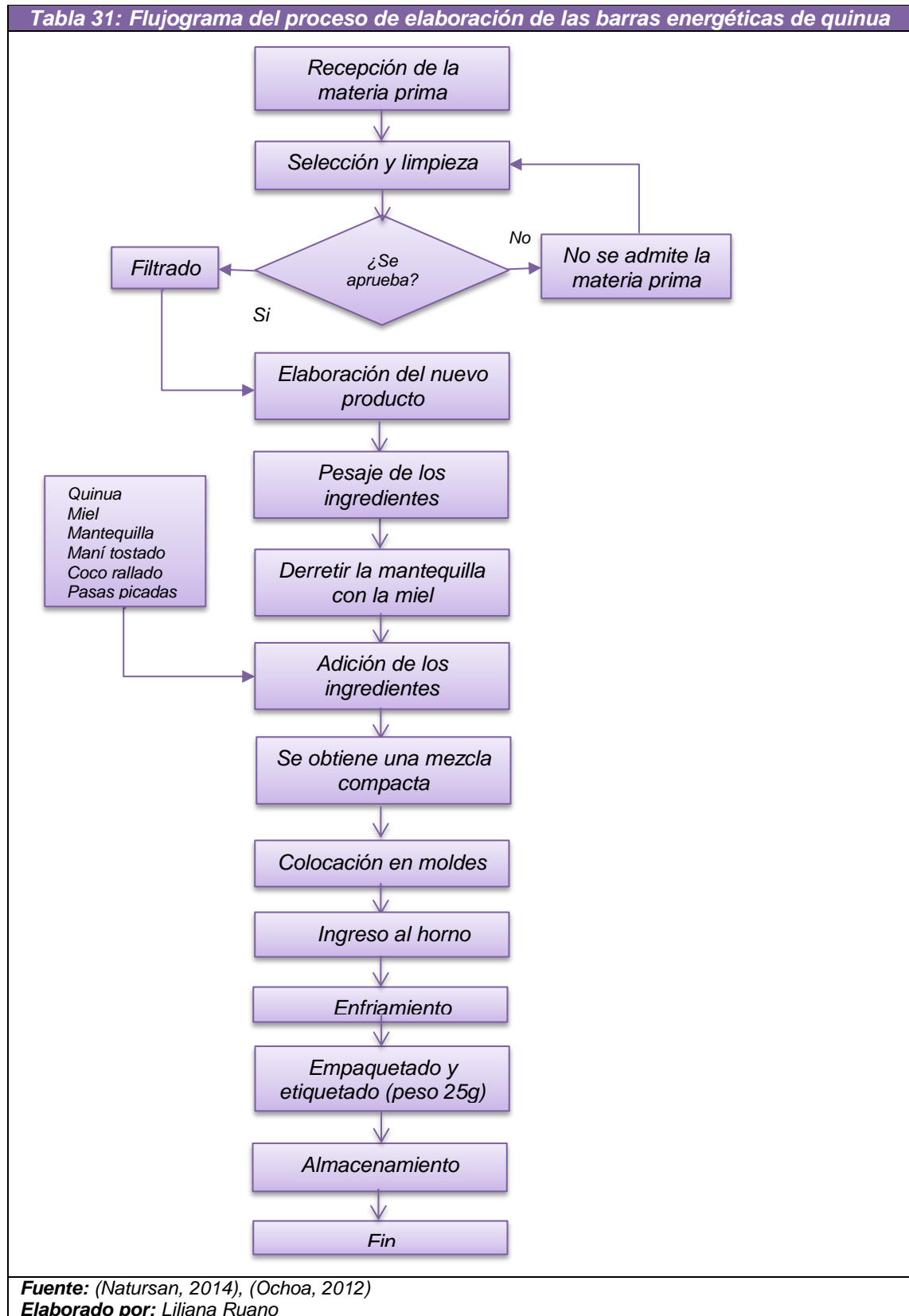
Las características nutritivas de los productos son muy importantes, porque de esta manera se protege el bienestar de las personas, es decir, se brinda un producto alimenticio con responsabilidad y asimismo la protección del medio ambiente. Sin embargo las propiedades nutricionales de la quinua conllevan a que el producto sea más atractivo para la producción y comercialización, de esta manera hoy en día existen diferentes productos derivados de la quinua, como: harina, fideos, bebidas, barras energéticas, suplementos alimenticios entre otros.

Las barras energéticas están compuestas por quinua, hidratos de carbono, contiene minerales y vitaminas B1, B2, B6 para la energía, también las barras contienen entre 350 y 500 calorías.

### 3.10.2.2. Ficha técnica del producto

Tabla 30: Ficha técnica de las barras energética de quinua	
	
<b>Nombre científico</b>	Barras energéticas de quinua o barra de proteína
<b>Nombre comercial</b>	Barras energéticas de quinua o cereal
<b>Composición</b>	Las barras energéticas están compuestas por quinua, hidratos de carbono, contiene minerales y vitaminas B1, B2, B6 para la energía, también las barras contienen entre 350 y 500 calorías.
<b>Formulación</b>	Quinoa 60% Miel 7% Mantequilla 2% Maní tostado 14% Coco rallado 3% Pasas picadas 14%
<b>Valor nutricional</b>	<p>Porción de 35g Porciones por envase 1</p> <p><b>CANTIDAD POR PORCIÓN:</b> La energía (calorías) 428kj (102Kcal) La energía de la grasa (Cal.Grasa) 92.39kj (22.5Cal) Grasa total (g) 2,45 (4%) Grasa saturada (g) 0 Colesterol (mg) 0 Sodio (mg) 0 Los hidratos de carbono (Tg) 18 La fibra dietética (g) 0 Azúcar (g) 2,5 Proteínas (g) 2 No importante fuente de vitamina C La vitamina A de calcio 3% 4% Hierro 3%</p> <p>Valores diarios basados en una dieta de 2.000 calorías, sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades energéticas.</p> <p><b>CALORÍAS POR GRANO</b> Grasa 9 Carbohidratos 4 Proteína 4</p>
<b>Uso</b>	Para consumo de: Niños, adultos, deportistas, etc.
<b>Empaque</b>	Fundas de polipropileno empacadas al vacío
<p><b>Fuente:</b> (Naturesan, 2014) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano</p>	

### 3.10.2.3. Proceso de producción



Fuente: (Naturesan, 2014), (Ochoa, 2012)

Elaborado por: Liliana Ruano

#### **3.10.2.4. Descripción del proceso productivo.**

- **Recepción de la materia prima:** Una vez adquirida la materia prima se procede a ingresar al área de producción para su posterior transformación.
- **Selección y limpieza de la materia prima:** La materia prima se somete al proceso de clasificación y lavado, para obtener los mejores granos de la quinua y eliminar microorganismos que perjudiquen la salud humana, una vez aprobado este proceso se continúa con el filtrado caso contrario se devuelve la materia prima.
- **Filtrado:** El agua junto con la quinua se filtra para eliminar residuos
- **Elaboración de las barras energéticas:** Se procede a la elaboración de las barras energéticas de quinua donde se pesará las cantidades de los ingredientes que formarán parte del nuevo producto.
- **Derrite la mantequilla con la miel:** Una vez que se obtiene las cantidades de los ingredientes, la siguiente fase es derretir la mantequilla conjuntamente con la miel, luego de esto proceder a la adición de los ingredientes tales como: Quinua, miel, mantequilla, maní tostado, coco rallado y pasas picadas, de esta manera se obtiene una mezcla compacta, la cual es colocada en un molde que dará forma a las barras energéticas, se espera unos 10 minutos hasta que se enfríe y poder empacarlas.
- **Envasado:** Una vez adquirido el producto terminado es envasado en el empaque primario, utilizando de fundas de polipropileno empacadas al vacío
- **Etiquetado:** Se pone la etiqueta en el envase primario de acuerdo a las exigencias exigidas en el país de destino.
- **Almacenamiento:** Se almacena el producto para su posterior distribución

### 3.10.2.5. Precios internacionales

Los precios internacionales de las barras de cereal se detallan a continuación:

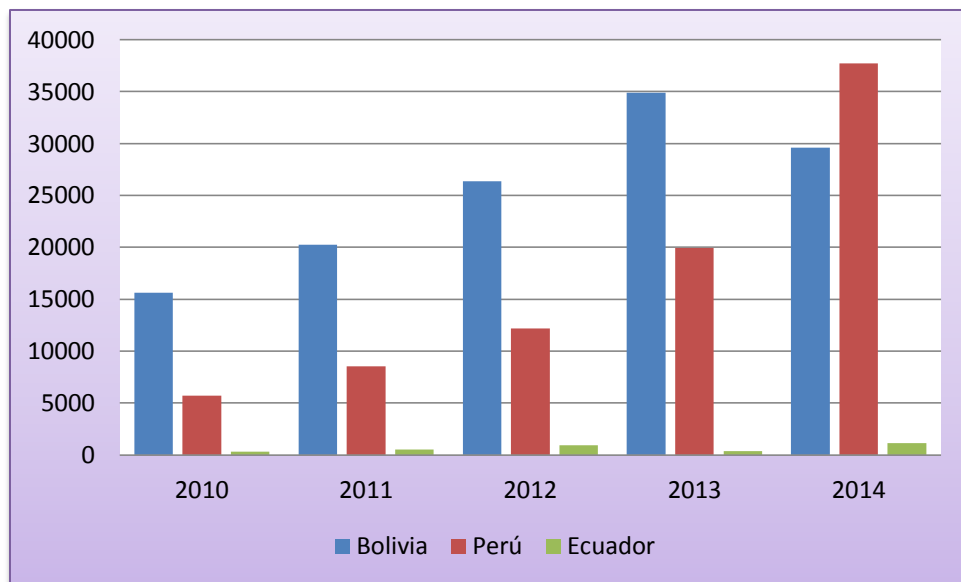
<b>Tabla 32: Precios de los competidores</b>			
<b>Producto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio \$</b>
	Balisto Barres aux cereales • Milk	8 pieces	4.60 0.57 / piece
	Balisto Barres aux cereales avec chocolat • Choco Apple	8 pieces	4.60 0.57 / piece
	Balisto Barres aux cereales avec chocolat • Cocos	8 pieces	4.60 0.57 / piece
	Balisto Biscuit croquant enrobée de chocolat au lait • Yoberry-Mix	8 pieces	Fr. 2.60 Fr. 0.33 / piece
	Balisto Cereal • Barre pour les sportifs • Active	8 pieces	3.50 0.44 / piece
	Balisto Cereal • Barres aux céréales avec chocolat • Choco Chips	6 pieces	3.70 0.62 / piece
	<b>Balisto Choco • Biscuit croquant enrobée de chocolat au lait • Corn</b>	8 pieces	2.60 0.33 / piece
	Balisto Choco • Biscuit croquant enrobée de chocolat au lait • Muesli-Mix	8 pieces	2.60 Fr. 0.33 / piece
	Balisto Nuts • Barres aux céréales avec des cacahuètes grillées	6 pieces	Fr. 3.75 Fr. 0.63 / piece
<b>Fuente:</b> Estudio Investigativo Francia <b>Elaborado por:</b> Lilitiana Ruano			

Los precios de las barras energéticas a nivel internacional \$ 4.60 por 8 barras energéticas y un costo unitario de \$ 0.57, con variación en algunas presentaciones, sin embargo las barras energéticas por su valor nutricional ha ido incrementando su promoción en diferentes mercados, tal es el caso de Estados Unidos que prefiere productos saludables sin importar el precio. (Pro-Colombia, 2015)

### 3.10.3. Competidores de quinua a nivel mundial

Según Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2015), los países con mayor producción y comercialización de quinua son: Bolivia, Perú y Ecuador, ya que concentran cerca del 80% de la producción mundial, por lo tanto la quinua, ha sido un cereal principalmente producido por Bolivia y Perú en los últimos años, los cuales actualmente exportan variedad de productos a base de quinua. A continuación se detalla los siguientes datos:

**Gráfico 9: Competidores de quinua a nivel mundial**



**Fuente:** (Trade Map, 2015)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

De acuerdo al gráfico las exportaciones de quinua y productos diversificados por parte de Bolivia son representativas hasta el año 2013, siendo el primer oferente a nivel internacional en ese año, pero para el año 2014 según datos de “Veritrade (compañía dedicada a proveer productos de inteligencia Comercial basada en la información de comercio exterior de múltiples países), el volumen de ventas al exterior de quinua peruana alcanzó las 33,104 toneladas, pasando largamente las 18.250 toneladas registradas en el 2013, lo

que representa un aumento de 81%, por lo tanto las exportaciones de quinua boliviana disminuyeron de 34.745 a 29.505 Tm en relación al 2013, lo que significó un descendimiento del 15%” (FAO, 2015), de esta manera Perú se ha convertido en el principal productor mundial de quinua. Pero cabe mencionar que Ecuador también es un país competitivo debido a que la quinua y la diversificación de la misma está siendo aceptada en los países de Estados Unidos y Europa, por lo que genera mayores oportunidades para ingresar con el producto ha dicho mercado.

### **3.11. FACTORES INTERNOS**

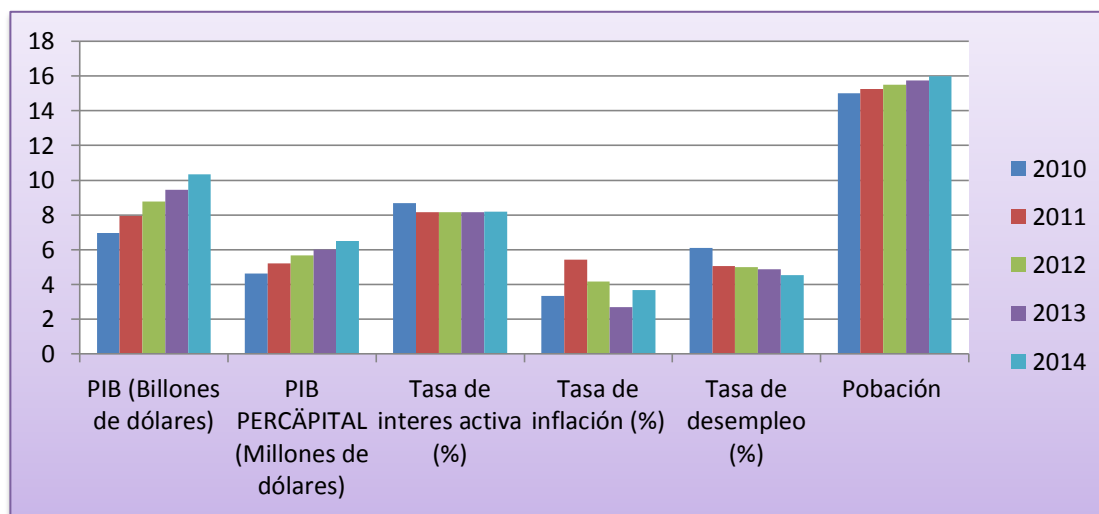
#### **3.11.1. FACTORES SOCIOECONÓMICOS**

##### **3.11.1.1. Situación actual del Ecuador**

Según datos del Banco Mundial (2014), la república del Ecuador tras recuperarse de los efectos de la crisis global, la economía mantuvo un crecimiento del 7,9% en el año 2011, sin embargo para el año 2012 y 2013 este crecimiento disminuyó moderadamente manteniendo una tasa del 5.2% y del 4.6%, por lo tanto esta fortaleza se ha mantenido en el año 2014 con un crecimiento anual del PIB del 4.9%.

<b>Tabla 33: Factores Internos Socioeconómicos del Ecuador</b>					
	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<i>PIB (Billones de dólares)</i>	6,96	7,93	8,76	9,45	10,35
<i>PIB per cápita (Millones de dólares)</i>	4,64	5,2	5,66	6,00	6,51
<i>Tasa de interés activa (%)</i>	8,68	8,17	8,17	8,17	8,19
<i>Tasa de inflación (%)</i>	3,33	5,41	4,16	2,7	3,67
<i>Tasa de desempleo (%)</i>	6,11	5,07	5,00	4,86	4,54
<i>Población</i>	15,00	15,25	15,49	15,74	15,98
<b>Fuente:</b> (Banco Mundial, 2015)					
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano					

**Gráfico 10: Factores Internos Socioeconómicos del Ecuador**



**Fuente:** (Banco Mundial, 2015)

**Elaborado por:** Liliana Ruano

Los factores internos socioeconómicos del Ecuador muestran un crecimiento en los últimos años durante el gobierno del Presidente Rafael Correa, 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. “Con estos objetivos, el gasto y la inversión del sector público se han incrementado del 21% del PIB en 2006 al 44% en 2013. Gran parte de estos recursos se ha destinado a programas, proyectos de inversión en infraestructura energética, transporte y en los sectores sociales” (Banco Mundial, 2015, pág. 2)

Además los niveles de pobreza y de desigualdad han disminuido, sin embargo a pesar de los notables resultados existe desafíos y retos que aún quedan por cumplir para la sostenibilidad del crecimiento económico y la reducción de pobreza y desigualdad, ya que la caída significativa del precio del petróleo y la evaluación del dólar han afectado a la balanza comercial, la financiación de la inversión pública, y a la competitividad de las exportaciones ecuatorianas.

### 3.11.2. FACTORES POLÍTICOS

#### 3.11.2.1. Política Económica

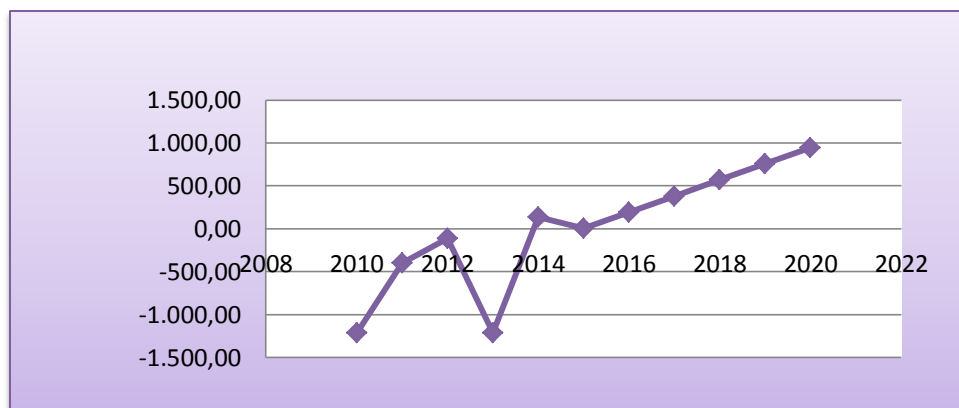
Según Pro Ecuador, (2014), a partir del año 2006, la política comercial del Ecuador gestiona inserción inteligente en la economía mundial, definiendo importantes proyectos relacionados a la diversificación de mercados, productos, complementariedad económica, reducción de anomalías y desarrollo endógeno, (pág., 12), todo esto hace referencia a la transformación de la matriz productiva, con el fin de disminuir las importaciones e incrementar las exportaciones de productos con un valor agregado, fomentando de esta manera la comercialización a nuevos mercados y la equidad social de los ecuatorianos. De esta manera la exportación de barras energéticas de quinua a Estados Unidos contribuye al cambio de la matriz productiva y el buen vivir de los involucrados, en este caso los agricultores.

#### 3.11.2.2. Balanza Comercial del Ecuador

<b>Tabla 34: Balanza Comercial en millones de dólares</b>					
	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Exportaciones	14.164,33	18.478,20	19.951,70	20.673,50	22.033,90
Importaciones	15.377,77	18.874,60	20.062,30	21.887	21.898,70
<b>Total</b>	<b>-1.213,44</b>	<b>-396,40</b>	<b>-110,60</b>	<b>-1.213,80</b>	<b>135,20</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador (2014)  
Elaborado por: Liliana Ruano

**Gráfico 11: Balanza Comercial del Ecuador**



Fuente: Banco Central del Ecuador (2014)  
Elaborado por: Liliana Ruano

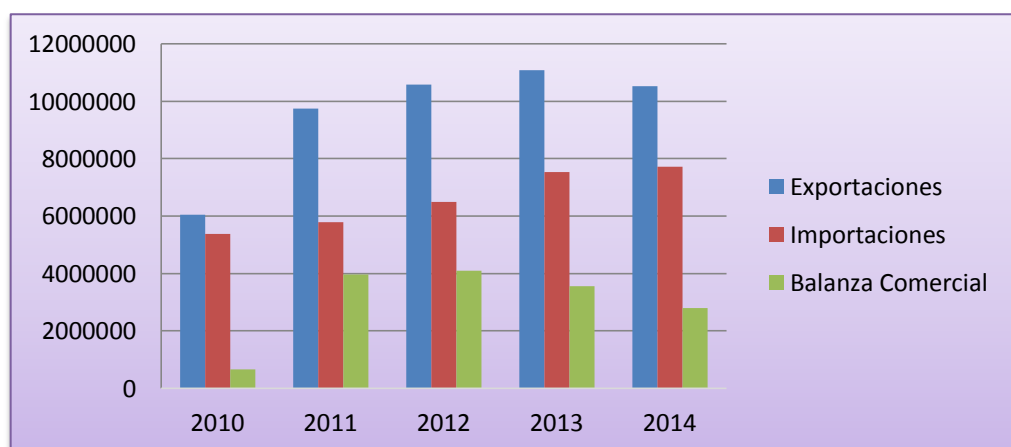
Tomando en cuenta los datos históricos desde el año 2010 hasta el año 2014, las exportaciones que ha realizado Ecuador han sido menores a las importaciones, es decir, Ecuador ha realizado mayores compras del exterior, por lo cual ha ocasionado que la balanza comercial tenga como resultado negativo, sin embargo las exportaciones crecieron en un 4.8% en el año 2013, y las importaciones aumentaron 8.2%, consecuentemente para el año 2014 se registró un superávit comercial de USD 135,20 millones, saldo que significó una recuperación en comercio internacional ecuatoriano, por lo cual, si las exportaciones siguen a este ritmo de crecimiento para los próximos años de acuerdo a las tendencias el resultado de la balanza comercial será positivo, y esto se lo podría lograr con el apoyo que brinda el Gobierno a la producción nacional mediante la transformación de la matriz productiva.

### 3.11.2.3. Balanza Comercial Ecuador - Estados Unidos

Tabla 35: Balanza Comercial Total Ecuador-Estados Unidos (Miles USD FOB)					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	6046031	9742367	10586303	11077832	10524238
Importaciones	5384471	5779769	6499021	7526602	7724000
Balanza Comercial	661560	3962598	4087282	3551230	2800238

**Fuente:** (Pro-Ecuador, 2015, pág. 10)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

**Gráfico 12: Balanza Comercial Ecuador-Estados Unidos**



**Fuente:** (Pro-Ecuador, 2015, pág. 10)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

De acuerdo a los datos obtenidos de Pro Ecuador en el periodo 2010 a 2014, el Banco Central del Ecuador, ha registrado una balanza positiva para Ecuador, debido que en el año 2013 las exportaciones se incrementaron obteniendo un resultado de USD 11.077 millones y las importaciones USD 7.528 millones, resultados que generan una balanza comercial positiva de USD 3.551 millones. Sin embargo para el año 2014 ha tenido un descenso, debido a la caída del petróleo.

### 3.11.3. FACTORES LEGALES

<b>Tabla 36: Posición Arancelaria para las barras energéticas de quinua</b>	
<b>Sección IV</b>	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
<b>Capítulo 19</b>	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
<b>Partida Sist. Armonizado 1904</b>	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 y sémola), precocidos o preparados de otro modo.
<b>SubPartida Nacional 1904100000</b>	Productos a base de cereales, obtenidos por inflado o tostado
<b>Fuente:</b> Banco Central del Ecuador (BCE) 2014	
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano	

Ecuador es miembro de la OMC al igual que Estados Unidos, por lo tanto EEUU cuenta con la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos, de esta manera puede beneficiarse con el tratado de Nación Más Favorecida (NMF), por ser un país en vías de desarrollo.

#### 3.11.3.1. Proceso de Exportación

Para dar cumplimiento con la calidad del producto se debe obtener el certificado de exportación (CFE), la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro–Agrocalidad, es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, misma que se encarga de la definición y ejecución de políticas, regulación y control de las actividades productivas del

*agro nacional, además es respaldada por normas nacionales e internacionales, que apuntan a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, implantación de prácticas de inocuidad alimentaria, el control de la calidad de los insumos, el apoyo a la preservación de la salud pública y el ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas y proyectos. (AGROCALIDAD , 2014). Establece los siguientes requisitos:*

- *Solicitud de inspección*
- *Informe de inspección fitosanitaria del envío*
- *Copia de la factura comercial*
- *Pago de tasas por el servicio de inspección*
- *Pago de tasa por la extensión del CFE*
- *Resultados de análisis de laboratorio si el país importador lo establece.*

### **3.11.3.2. Trámite para la exportación**

*De acuerdo a Pro Ecuador y el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), establecen que las exportaciones pueden ser realizadas por personas naturales o jurídicas ya sean ecuatorianas o extranjeras. Para lo cual se debe cumplir con los siguientes requisitos:*

- *Tener el Registro Único de Contribuyentes emitido por el Servicio de Rentas Internas.*
- *Registrarse en la página web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)*

### **3.11.3.3. Registro de exportador**

- *Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:*

- *Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data.*
- *Registrarse en el portal de ECUAPASS. (SENAE, 2012)*

*Cumpliendo con los requisitos mencionadas anteriormente, la exportación deberá estar acompañada con los siguientes documentos:*

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

### **3.12. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO**

#### **3.12.1. Situación actual del sector ofertante**

*Los productos agrícolas en el Ecuador ha generado el aumento de las exportaciones agroindustriales, debido a que se ha incentivado productos con valor agregado.*

*“Mediante Decreto Ejecutivo No. 12, publicado en el Registro Oficial No. 16 del 17 de junio de 2013, se crea la empresa pública Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP”, la misma que tendrá a su cargo el desarrollo y fortalecimiento de los servicios de: Almacenamiento y comercialización de productos agropecuarios; Administración de la reserva estratégica de los mismos; y, Comercialización y distribución de insumos de quinua”. (Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP”, 2015, pág. 10)*

*Con estos servicios la Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP” brinda mejores y mayores oportunidades de ingresos a los productores, por lo cual, cuentan con compromisos de trabajo tales como:*

- *Trabajar en conjunto, para tener materia prima de calidad.*
- *Impulsar productos con valor agregado (quinua).*
- *Promover el consumo de la quinua a nivel nacional, en coordinación con las demás instituciones relacionadas.*
- *Garantizar mercado para el pequeño productor.*
- *Incrementar el control y las técnicas de diferenciación en calidad de quinua ecuatoriana versus la que ingresa desde Colombia.*
- *Mejorar la tecnología para procesamiento de quinua (Planta Procesadora con apoyo del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)).*
- *Mejorar la organización de agricultores, colaborando con los cambios, siendo corresponsables de la gestión productiva. (Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP”, 2015)*

*De esta manera con los programas técnicos que realiza el actual gobierno, la asistencia de capacitaciones a técnicos del MAGAP, para el manejo del cultivo de la quinua por parte del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias INIAP, y recepción del producto por parte de la UNA EP, conlleva a que se obtenga un producto de calidad que se oferta en la provincia del Carchi.*

#### **3.12.1.1. Sectores ofertantes**

*En la provincia del Carchi los sectores ofertantes se encuentran ubicados en seis cantones de la provincia Bolívar, Espejo, Mira, Montúfar, San Pedro de Huaca y Tulcán, la producción se da entre los 1600 y 3200 metros sobre el nivel del mar, altura ideal para el cultivo de la quinua, por lo cual existe producción de materia prima para la industrialización de las barras energéticas de quinua. A continuación se detalla los sectores ofertantes de quinua que conjuntamente trabajan con la Empresa Pública Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA EP) misma que compra directamente el producto que debe tener 12% de humedad y 1% de impurezas.*

<b>Tabla 37: Sectores ofertantes de quinua en la provincia del Carchi</b>			
<b>PROVINCIA</b>	<b>CANTÓN</b>	<b>PARROQUIA</b>	<b>SUPERFICIE INTERVENIDA (HA)</b>
<b>CARCHI</b>	<b>BOLÍVAR</b>	<i>Bolívar</i>	278
		<i>García Moreno</i>	99
		<i>La Paz</i>	10
		<i>Los Andes</i>	6
		<i>Monte Olivo</i>	2
	<b>ESPEJO</b>	<i>El Ángel</i>	56
		<i>La Libertad</i>	23
		<i>San Isidro</i>	316
	<b>MIRA</b>	<i>Concepción</i>	23
		<i>Juan Montalvo</i>	10
		<i>Mira</i>	257
	<b>MONTUFAR</b>	<i>La Paz</i>	54
		<i>San Gabriel</i>	109
		<i>San José</i>	67
	<b>SAN PEDRO DE HUACA</b>	<i>Huaca</i>	7
	<b>TULCÁN</b>	<i>El Carmelo</i>	15
		<i>Gonzales Suárez</i>	54
		<i>Julio Andrade</i>	12
		<i>Tufiño</i>	10
		<i>Tulcán</i>	14
		<i>Urbina</i>	16
	<b>OTRAS</b>		137
	<b>SUB-TOTAL</b>		<b>1575</b>
<i>Fuente: (Unidad Nacional de Almacenamiento "UNA EP", 2015)</i>			
<i>Elaborad por: "UNA EP"</i>			

<b>PROVINCIA</b>	<b>PRODUCCION (t)</b>	<b>PORCENTAJE (%)</b>
<b>CARCHI</b>	2156	32%
<b>IMBABURA</b>	1291	19%
<b>PICHINCHA</b>	606	9%
<b>COTOPAXI</b>	592	9%
<b>TUNGURAHUA</b>	151	2%
<b>CHIMBORAZO</b>	1471	22%
<b>BOLIVAR</b>	119	2%
<b>CAÑAR</b>	142	2%
<b>AZUAY</b>	68	1%
<b>LOJA</b>	111	2%
<b>TOTAL</b>	<b>6707</b>	<b>100%</b>
<i>Fuente: (Unidad Nacional de Almacenamiento "UNA EP", 2015)</i>		
<i>Elaborad por: "UNA EP"</i>		

De acuerdo con la "UNA EP" en la provincia del Carchi hay 1575 hectáreas mismas que son destinadas a la producción de quinua, por lo tanto se obtiene una producción de 2156 toneladas al año, sin embargo la producción de quinua

*a nivel nacional es de 6707 toneladas, cabe mencionar que estos datos son obtenido de las personas agricultoras quienes aportan y se benefician con las ayudas que brinda el gobierno, como por ejemplo, capacitaciones de asistencia técnica e insumos para la producción. (Ver Información en Anexo N°7 al 11)*

### **3.12.1.2. Estudio de la Oferta**

*El cultivo de la quinua está concentrado en el cantón Espejo, localizado en la provincia del Carchi, su población es de 13.515 habitantes. “La mayoría de la población está asentada en el sector rural, su cultura es el resultado de la mezcla de pastos y españoles, conocida por su riqueza agrícola de la región y una reserva ecológica única en su género en el mundo”. (Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial del Carchi, 2013). La producción de quinua ha generado un continuo crecimiento importante en el proceso de creatividad e innovación, la Asociación Agroindustrial San Isidro, es una organización dedicada al cultivo de la quinua, misma que está dispuesta a formar parte del proceso de industrialización de la quinua, ya que cuenta con el apoyo del gobierno y su oferta de materia prima para elaborar las barras energéticas de quinua. (Ver entrevista en Anexo N°4)*

*De acuerdo a la entrevista realizada al señor administrador de la Asociación se obtuvo los siguientes datos que se detallan a continuación:*

<b>Tabla 38: Análisis de la Entrevista</b>			
<b>N°</b>	<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	<b>Análisis</b>
1	¿Cuántos años de constitución tiene la Asociación?	Siete años con la integración de 25 socios	De acuerdo con los datos obtenidos de la entrevista realizada al Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro manifiesta que la asociación fue constituida hace siete años, emprendiendo metas con el objetivo de alcanzar un posicionamiento de mercado a nivel nacional, con la promoción de diferentes productos como el brócoli, alcachofa y la quinua. La asociación está integrada por 25 socios activos los mismos que actualmente contribuyen con su trabajo para establecer estrategias de producción y comercialización de la quinua a nivel nacional. (Constitución de la Asociación Agroindustrial "San Isidro en Anexo N°5)
2	¿Cuántas hectáreas están dedicadas a la siembra de quinua?	100 hectáreas de terreno, de las cuales actualmente se ha destinado 50 hectáreas para el cultivo de la quinua.	La Asociación Agroindustrial San Isidro cuenta con 100 hectáreas de terreno, de las cuales actualmente ha destinado 44 hectáreas para el cultivo de la quinua y 6 hectáreas para la producción de semillas, esto se debe a que la asociación se ha integrado al Programa de Fomento del Cultivo de la Quinua que realiza el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), obteniendo apoyo económico para semillas y kits de productos como: fertilizantes, insecticidas, fungicidas, valorados en 500 dólares por cada hectárea sembrada.
3	¿Qué variedades de quinua cosecha Usted actualmente?	En la provincia del Carchi se cultiva la quinua Tunkahuan y Criolla.	En la provincia del Carchi se cultiva la quinua Tunkahuan y Criolla. Pero actualmente en la asociación se cultiva la quinua Tunkahuan, planta alta de 144 cm de altura en promedio, de hojas grandes y triangulares de color púrpura y con bajo contenido de saponina, siendo más atractiva para realizar las barras energéticas de quinua.
4	¿Qué tiempo dura el periodo de cultivo?	Siete a ocho meses	El periodo de cultivo de la quinua dura de siete a ocho meses debido a que se está a 3200 m de altura, además requiere de un constante cuidado hasta el quinto mes, luego se espera 2 meses y medio a tres para su cosecha.
5	¿Cuál es la capacidad y el costo de producción de quinua (anual)?	60 quintales por hectárea y 1700 dólares por ha.	El costo de producción de la quinua es de 1700 dólares por hectárea desde la preparación del suelo hasta su empaque, por lo que se requiere una inversión de 74800 dólares para el cultivo de las 44 hectáreas de quinua en la asociación. Entonces anualmente se cultiva 2640 quintales de quinua.
6	¿Cómo considera usted la calidad de la quinua que cultiva?	La calidad de la quinua es muy buena	En la entrevista se manifestaba que la calidad de la quinua es muy buena, debido a los cuidados y controles respectivos que se los realiza a través del MAGAP conjuntamente con la asociación Agroindustrial San Isidro.
7	¿Selecciona la quinua a comercializar?	Si con controles de limpieza	La Asociación para comercializar la quinua primeramente realiza una selección y limpieza de la materia prima sometiéndola al proceso de clasificación y lavado, para obtener los mejores granos de la quinua y eliminar microorganismos que perjudiquen la salud humana, se almacena el producto para su posterior distribución.

<b>N°</b>	<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	<b>Análisis</b>
8	¿Qué porcentaje de desperdicio se tiene en la producción de quinua hasta el embalaje?	12% de desperdicio	Se estima un 12% de desperdicio de quinua debido a que se utiliza maquinaria adaptada que no es propio para el cultivo, generando así pérdidas mínimas de ganancia por la falta de maquinaria óptima para la cosecha de este producto.
9	¿Existen otras asociaciones en el entorno cercano que produzcan quinua?	No únicamente agricultores independientes.	Actualmente la única asociación existente es la Asociación Agroindustrial San Isidro, pero alrededor de la provincia del Carchi hay agricultores independientes que por falta de recursos no han emprendido estrategias de comercialización de quinua limitándose a producir quinua en mínimas cantidades.
10	¿Ha tenido la oportunidad de realizar alguna capacitación referente al cultivo de quinua diversificación de la misma?	Si, en capacitaciones realizadas por el MAGAP	Las capacitaciones son muy importantes dentro del programa de desarrollo del MAGAP, de esta manera incentivar a los agricultores con nuevas estrategias de comercialización y la diversificación de la quinua. Dentro de las capacitaciones impartidas se cuenta con el programa "Hombro a Hombro" se obtiene técnicos especializados tanto para el cultivo como para el proceso de la diversificación de la quinua.
11	¿Sabía usted que las barras energéticas de quinua tienen un alto nivel nutricional?	Si	Debido a que la quinua cuenta con vitaminas esenciales para el ser humano, las barras energéticas son una base fundamental para la dieta alimenticia ya que posee proteína y debe exigirse en el programa de alimentación.
12	¿Le gustaría producir barras energéticas de quinua?	Si	La Asociación estaría dispuesta a integrarse en el proyecto de producir las barras energéticas de quinua porque estarían cumpliendo con sus objetivos de comercializar los productos desarrollados por la organización, fomentando el uso de técnicas y tecnologías innovadoras y amigables con el medio ambiente.
13	¿Cuál sería el porcentaje que de materia prima que destinaria usted para la industrialización de barras energéticas de quinua?	Un 50%	Al darse la industrialización de la quinua se estaría en la capacidad de destinar el 50% de la producción, por lo cual existiría una oferta de materia prima para realizar las barras energéticas de quinua. Sin embargo la asociación está dispuesta a incrementar el porcentaje en un cinco por ciento para la elaboración de las barras energéticas.
14	¿Cuál va a ser la estrategia de posicionamiento del producto?	Medios de comunicación	La estrategia de publicidad implementa por la asociación es promocionar su producto por medios de comunicación como: radio, televisión, publicidad en Diario El Comercio, y ferias internacionales realizadas por el Gobierno Provincial del Carchi conjuntamente con el MAGAP.
<b>Fuente:</b> "Asociación Agroindustrial San Isidro" (2015) <b>Elaborador por:</b> Liliana Ruano			

Oferta de materia prima para la para la elaboración de las barras energéticas de quinua:

<b>Tabla 39: Oferta de materia prima (quinua)</b>	
<b>Años</b>	<b>Oferta en quintales</b>
<b>2015</b>	2640 quintales
<b>Fuente:</b> "Asociación Agroindustrial San Isidro" (2015)	
<b>Elaborador por:</b> Liliana Ruano	

### 3.13. Matriz para el cálculo del producto terminado

<b>Tabla 40: Materia disponible</b>	
<b>Materia prima</b>	Quinua
Cantidad de cosecha de quinua en Kg	1320 * 45 kg = 59,400 kg
Desperdicio (12%)	7,128
Cantidad disponible	59,400 – 7,128 = 52,272 kg
<b>Elaborador por:</b> Liliana Ruano	

<b>Tabla 41: Porcentaje de ingredientes para el producto</b>	
<b>Materia prima</b>	<b>Porcentaje</b>
Quinua	35g*60%= 21 g por cada barra energética
Miel 7%	35g*7%= 2.45 g por cada barra energética
Mantequilla 2%	35g*2%= 0.7 g por cada barra energética
Maní tostado 14%	35g*14%= 4.9 g por cada barra energética
Coco rallado 3%	35g*3%= 1.05 g por cada barra energética
Pasas picadas 14%	35g*14%= 4.9 g por cada barra energética
<b>Elaborador por:</b> Liliana Ruano	

La oferta de materia prima disponible por parte de Asociación Agroindustrial "San Isidro" es de 2640 quintales de quinua, se toma en cuenta el 50% del total de la producción porque el restante será distribuido para el consumo nacional, se procede a realizar los cálculos pertinentes, obteniendo aproximadamente una cantidad de 52.272 kg de quinua, lo que representa el 60%, mientras que 34.848 kg, representan el 40% que está distribuido en los ingredientes que se detalla en la tabla N° 41, por lo cual se obtiene un total de 87.120 kg de materia prima disponible para el procesamiento de las barras energéticas.

Así mismo se detalla el porcentaje de los ingredientes que intervienen en el proceso de producción, con esta cantidad se proyectará la oferta para los cinco años presentes, y cubrir parte de la demanda que requiere la población de Estados Unidos.

### 3.14. Matriz FODA

<b>Tabla 42: Análisis FODA</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Experiencia en producción agrícola</i></li> <li>▪ <i>Terreno propio (100 ha)</i></li> <li>▪ <i>Disponen de materia prima de alta calidad.</i></li> <li>▪ <i>Creatividad e innovación para los productos diversificados.</i></li> <li>▪ <i>Actitud positiva para dar cumplimiento con los objetivos de la asociación entre ellos la diversificación de la quinua.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Largo periodo de cultivo.</i></li> <li>▪ <i>Escaso capital de inversión.</i></li> <li>▪ <i>Venta de la quinua como materia prima.</i></li> <li>▪ <i>Alto porcentaje de desperdicios.</i></li> <li>▪ <i>Maquinaria antigua.</i></li> <li>▪ <i>Oferta mínima de producción de quinua por agricultores independientes.</i></li> <li>▪ <i>Limitación únicamente en el mercado nacional.</i></li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Aprovechamiento de políticas públicas.</i></li> <li>▪ <i>Apoyo económico</i></li> <li>▪ <i>Apoyo a la producción nacional eficientemente a través de las entidades.</i></li> <li>▪ <i>Controles y cuidados en la calidad de la quinua.</i></li> <li>▪ <i>Oferta de materia prima para elaborar las barras energéticas.</i></li> <li>▪ <i>Estrategias de comercialización a través de mesas de negocios</i></li> <li>▪ <i>Creación de una empresa procesadora de quinua.</i></li> <li>▪ <i>Publicidad a nivel nacional e internacional.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Inasistencia de mercados internacionales para la comercialización de las barras energéticas de quinua.</i></li> <li>▪ <i>Inversión privada para industrialización</i></li> </ul>
<p><b>Fuente:</b> Estudio investigativo.  <b>Elaborador por:</b> Liliana Ruano</p>	

### 3.15. PROYECCIONES DE ESTUDIO

#### 3.15.1. Consumo Nacional Aparente

El consumo nacional aparente constituye una opción para estimar el consumo promedio de alimentos, para su cálculo hay que basarse en cifras de producción local, importaciones y exportaciones del producto. Para la estimación del cálculo del CNA, se aplica la siguiente formula:

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

- a) **Ca**= Consumo nacional aparente
- b) **P**= Producción
- c) **M**=Importaciones
- d) **X**= Exportaciones

Para calcular el consumo nacional aparente se segmento la población de acuerdo a las edades, de esta manera se toma la población que se encuentra entre las edades de 26 a 55 años de los habitantes estadounidenses, debido a que se encuentra en actividad económicamente activa, además tienen mayor posibilidad de comprar barras energéticas de quinua.

<b>Tabla 43: Segmentación de Estados Unidos que puede consumir barras energéticas de quinua</b>					
<b>Años</b>	<b>P. Total</b>	<b>P. 0-15 años Hombres/Mujeres</b>	<b>P. 16-25 años Hombres/Mujeres</b>	<b>P.26-55 años Hombres/Mujeres</b>	<b>P.56-100 años Hombres/Mujeres</b>
2010	309.326.295	65267848	43738738	127133107	73031938
2011	311.582.564	65338864	43839667	127125686	75247189
2012	313.873.685	65222952	44005091	127275779	77212927
2013	316.128.839	65217379	44131586	126988955	79411564
2014	318.402.534	65145158	44194272	127265493	81670250
2015	320.631.352	65128381	44342767	127196216	83747073
2016	322.875.771	65091695	44463065	127209020	85891173
2017	325.135.902	65055008	44583364	127221824	88035273
2018	327.411.853	65018322	44703662	127234628	90179373
2019	329.703.736	64981636	44823961	127247432	92323473
2020	332.011.662	64944949	44944260	127260236	94467573

**Fuente:** (Banco Mundial, 2015), (United States Census Bureau, 2014)  
**Elaborado por:** Lilibiana Ruano

### **3.15.2. Demanda Insatisfecha**

*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 niños en edad preescolar, escolar y adultos, de esta manera se tiene que el 38.33 kg, aproximadamente es el consumo promedio recomendado por persona al año de barras energéticas.*

*De acuerdo a un estudio realizado por el Food Marketing Institute en el 2011, el 60% de la población desea cuidar su alimentación y opta por productos para una dieta sana y saludable, mientras que el 40%, consume comidas rápidas, por lo tanto se toma en cuenta el 10% de la población que está entre los 26-55 años de hombres/mujeres de Estados Unidos, porque pueden ser los principales clientes que requieren de productos saludables y se encuentran en actividad económicamente activa, la empresa importadora se encargará de comercializar el producto en el país. En la siguiente tabla se indica la demanda insatisfecha de barras energéticas de quinua en Estados Unidos anualmente, parte de ella será cubierta con la oferta proyectada de acuerdo a la producción de materia prima por parte de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”.*

*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 Agroindustrial “San Isidro”, donde se estimó una fabricación de aproximadamente 207.429 barras energéticas de quinua, de esta manera cubrir parte de la demanda insatisfecha que requiere la población de Estados Unidos.*

### 3.15.3. Cálculo de la Demanda Insatisfecha

Tabla 44: Cálculo de la Demanda Insatisfecha													
AÑOS	PN	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	CNA	P.26-55años Hombres/Mujeres (60%)	CON per-cápita			P. Estratificada en un 10%	Total (TN)	Ofer en TN	cobertura	
	(+)	(+)	(-)	(=)		real	recom	PC				(kg)	%
	TM	TM	TM	TM	MILLONES	(KG)	(KG)	(KG)					
2010	0	64208,0	70262	-6054,0	76.279.864,200	0,92	38,33	37,41	7627986				
2011	0	66539,0	61668	4871	76.275.411,600	0,81	38,33	37,52	7627541				
2012	0	69200,6	61051	8149,24	76.365.467,400	0,80	38,33	37,53	7636547				
2013	0	71968,6	60441	11528	76.193.373,000	0,79	38,33	37,54	7619337				
2014	0	74847,3	59836	15011	76.359.295,800	0,78	38,33	37,55	7635930				
2015	0	77841,2	59238	18603,18	76.317.729,600	0,78	38,33	37,55	7631773	292,526	87,120	87120	0,30
2016	0	80954,9	58646	22309,21	76.325.412,000	0,77	38,33	37,56	7632541	292,555	89,734	89734	0,31
2017	0	84193,1	58059	26133,86	76.333.094,400	0,76	38,33	37,57	7633309	292,585	92,426	92426	0,32
2018	0	87560,8	57479	30082,18	76.340.776,800	0,75	38,33	37,58	7634078	292,614	95,198	95198	0,33
2019	0	91063,2	56904	34159,4	76.348.459,200	0,75	38,33	37,58	7634846	292,644	98,054	98054	0,34
2020	0	94705,7	56335	38370,96	76.356.141,600	0,74	38,33	37,59	7635614	292,673	100,996	100996	0,35

\*PN: Producción Nacional  
 \*CNA: Consumo Nacional Aparente  
 \*P: Población

*Para el cálculo de la demanda insatisfecha se tomó como referencia las importaciones y exportaciones de acuerdo a la partida arancelaria del producto, asimismo se obtuvo el consumo recomendado aplicando la siguiente fórmula ( $C_a = (P+M)-X$ ). De igual manera se considerando el 60% la población que se encuentra entre los 26-25 años para el cálculo de la demanda, porque desea cuidar su alimentación y opta por productos para una dieta sana y saludable, mientras que el 40%, consume comidas rápidas, sin embargo de esta población se estratificó a un 10% ya que el producto es nuevo y recién ingresa a un nuevo mercado, existiendo de esta manera mayores posibilidades de clientes fijos que deseen adquirir el producto. Por lo tanto se tiene una demanda insatisfecha de 292.526 toneladas, además se indica la oferta exportable donde se determina el porcentaje de cobertura del proyecto que es del 0.30%, de esta manera cubrir parte de la demanda que no ha sido atendida en su totalidad.*

### 3.16. Empresas demandantes de barras energéticas de quinua

Analizando el sector comercial de Estados Unidos se identificó algunas empresas importadoras y exportadoras de quinua, mismas que comercializan también productos procesados, a continuación se detalla algunas de ellas:

<b>Tabla 45: Empresas Importadoras y Exportadoras de quinua</b>	
<b>EMPRESA</b>	<b>PRODUCTOS</b>
<b>QUINOA CORP</b> Gardena, CA 90248-0279 USA.	Traditional Quinoa Grain Inca Red Quinoa Grain Quinoa Flakes Quinoa Flour Corn/Quinoa Pastas
<b>Andean Naturals</b> 393 Catamaran Atreet Foster City. CA 94404 U.S.A	Royal Quinoa @ Flakes Golden Royal Quinoa Red Royal Quinoa Common Quinoa
<b>Village Harvest</b> 160 Pine Street, Suite 350 San Francisco, CA 94111	Golden Quinoa Organic Basmati Rice Organic Brown Basmatic Rice
<b>I-X Global Trade</b> Roseville, CA	Agro-Industrial Products: Palm Heart, Dehydrated Fruits, Fruit Juices & Concentrates, Teas, Sauces, Spices, Pulps, Banana Vinegars, Jams, others, Snacks
<b>Century Farms International</b>	Categoría de productos o de servicios comercializados por la empresa (D=distribuidor / P=productor / S=proveedor de servicios / I=importaciones / E=exportaciones). Importadores y exportadores de bebidas y alimentos.
<b>Fuente:</b> (Trade Map, 2015) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano	

De acuerdo a las características y requerimientos de las empresas se ha seleccionado a la empresa Century Farms International, ya que puede existir la posibilidad de realizar negocios, siendo una empresa privada propia, ubicada en Medley-Miami, su énfasis son las importaciones y exportaciones de productos agrícolas y agroindustriales, (Anexo N°12 Correo de contestación de la empresa)

## **CAPÍTULO IV**

### **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

#### **4.1. CONCLUSIONES.**

- *La escasa creación de empresas industriales en el sector agrícola de la provincia del Carchi no ha permitido un desarrollo significativo del sector quinero a pesar de encontrarnos en un territorio con bondades de producción eficientes debido a sus condiciones de suelo y clima óptimo para la producción de quinua.*
- *En la provincia del Carchi los sectores ofertantes se encuentran ubicados en seis cantones de la provincia: Bolívar, Espejo, Mira, Montúfar, San Pedro de Huaca y Tulcán, la producción se da entre los 1600 y 3200 metros sobre el nivel del mar, altura ideal para el cultivo de la quinua, por lo cual existe producción de materia prima para la industrialización de las barras energéticas quinua.*
- *Las oportunidades de negocios internacionales de subproductos de quinua se identificó en los siguientes países como: Estados Unidos, Canadá, y Francia, debido a que las barras energéticas de quinua son muy acogidas por su alto contenido proteínico, y los beneficios para la salud, por otro lado se apoya al cambio de la nueva Matriz Productiva, con el fin de utilizar los recursos en las actividades productivas, para procesarlos donde se elaboraran bienes con valor agregado para la exportación, tal es el caso de las barras energéticas de quinua, siendo un producto creativo, innovador y competitivo a nivel nacional e internacional.*
- *Analizado los indicadores socioeconómicos, políticos, legales y geográficos de Francia, Canadá y Estados Unidos, se obtiene la tabla de*

*perfil de oportunidades y amenazas del medio (POAM), donde los resultados fueron: 1,08 puntos para Francia, 0,98 puntos Canadá y con el 1,80 puntos para Estados Unidos, por lo cual mayores oportunidades se reflejan en Estados Unidos, siendo un país extenso no solo en superficie sino en población, además el consumo de productos procesados es más apetecible por los habitantes, además el poder adquisitivo de los habitantes apoya al desarrollo de la comercialización de productos que contribuyen a satisfacer las necesidades, gustos y preferencias.*

- *En cuanto a la cultura de Estados Unidos mantiene una vida rápida, de trabajo constante y poco tiempo para dedicarse al cuidado de la comida, pero a pesar de aquello gustan consumir productos 100% naturales, sin embargo el 40% de la población sufre de sobrepeso, debido a que la población consume comidas rápidas esto ha llevado a que el 60% de la población mayor desee cuidar su alimentación y opte por productos para una dieta sana y saludable: alimentos frescos, orgánicos, bajos en sodio, etc.*
- *En cuanto a los factores internos socioeconómicos del Ecuador muestran un crecimiento en los últimos años durante el gobierno del Presidente Rafael Correa, 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. De esta manera la exportación de barras energéticas de quinua a Estados Unidos contribuye al cambio de la matriz productiva y el buen vivir de los involucrados, en este caso los agricultores.*

## **4.2. RECOMENDACIONES.**

- *Fortalecer para generar nuevos y complejos desafíos de productividad, con nueva tecnología y especialización en el sector agrícola que permita ser competitivos a nivel nacional e internacional.*
- *El sector quinero debe seguir participando en las capacitaciones que se dictan a través de las instituciones como: PRO-ECUADOR y el MAGAP, con el fin de que formen parte de los proyectos de industrialización de la 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 del SGP, renovado hasta el 31 de diciembre de 201 con Estados Unidos que, establece un arancel cero, además es importante mencionar que este sistema preferencial beneficiará la competitividad de 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 se acogido en el extranjero.*
- *Tener un control de calidad durante la producción de las barras energéticas de quinua para brindar un producto con altos estándares de calidad.*
- *Estrechar vínculos laborales con los productores, con el fin de incentivar a la producción de quinua y así obtener la materia prima para la elaboración de las barras energéticas.*

## **CAPÍTULO V**

### **V. PROPUESTA.**

#### **5.1. TÍTULO.**

*Estudio de factibilidad para la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi.*

#### **5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.**

*Los productos agrícolas en el Ecuador han generado el aumento de las exportaciones agroindustriales, debido a que se ha incentivado productos con valor agregado. De esta manera con los programas técnicos que realiza el actual gobierno, la asistencia de capacitaciones a técnicos del MAGAP, para el manejo del cultivo de la quinua por parte del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias INIAP, y recepción del producto por parte de la UNA EP, conlleva a que se obtenga un producto de calidad que se oferta en la provincia del Carchi.*

*En la provincia del Carchi los sectores ofertantes se encuentran ubicados en seis cantones de la provincia Bolívar, Espejo, Mira, Montúfar, San Pedro de Huaca y Tulcán, la producción se da entre los 1600 y 3200 metros sobre el nivel del mar, altura ideal para el cultivo de la quinua, por lo cual existe producción de materia prima para la industrialización de las barras energéticas quinua.*

*De acuerdo con la “UNA EP” en la provincia del Carchi hay 1575 hectáreas mismas que son destinadas a la producción de quinua, por lo tanto se obtiene una producción de 2156 toneladas al año, sin embargo la producción de quinua a nivel nacional es de 6707 toneladas, esto ha generado un continuo crecimiento importante en el proceso de creatividad e innovación de esta manera se cuenta con producción y materia prima para la industrialización de la quinua.*

*La Asociación Agroindustrial San Isidro, es una organización dedicada al cultivo de la quinua, misma que está dispuesta a formar parte del proceso de industrialización, ya que cuenta con el apoyo y forma parte de los proyectos de asistencia técnica que el gobierno nacional brinda en la provincia del Carchi.*

*Las barras energéticas de quinua son un suplemento alimentario, que permite reemplazar una fuente de energía nutritiva, son ricas en proteínas y otros componentes esenciales, por lo cual es un alimento nutritivo fundamental para la salud alimentaria alrededor del mundo, cabe mencionar que las barras energéticas de quinua son una golosina completa, por el contenido de carbohidratos, proteínas, grasa insaturada, fibra y minerales.*

### **5.3. JUSTIFICACIÓN.**

*La comercialización de barras energéticas de quinua al mercado de Miami-Estados Unidos genera oportunidades de negocios, ya que de esta manera se incentiva a los productores de quinua a formar parte de los cambios que contribuiría la creación de una empresa procesadora de quinua, con el objetivo de mejorar su economía de la misma manera contribuir con el cambio de la matriz productiva que emprende el gobierno, aprovechando las capacitaciones de asistencia técnica tanto para la producción como para la industrialización.*

*Por otro lado se cuenta con beneficios de preferencias arancelarias que ofrece Estados Unidos a Ecuador por ser un país en vías de desarrollo, entre estos acuerdos se tiene “El Sistema de preferencias generalizadas (SGP), que establece un arancel cero, además es importante mencionar que este sistema preferencial beneficiará la competitividad de las exportaciones de productos ecuatorianos”. (Pro-Ecuador, 2015) (Ver anexo 12). Asimismo Estados Unidos mantiene una vida rápida, de trabajo constante y poco tiempo para dedicarse al cuidado de la comida, pero a pesar de aquello gustan consumir productos*

*100% naturales, por lo cual las barras energéticas de quinua son esenciales para el consumo y cuidado del consumidor final.*

*Otro punto de vista importante es que se cuenta con el apoyo que brinda el gobierno mediante instituciones Pro Ecuador y el MAGAP a los agricultores, disponiendo de materia prima de calidad para la elaboración de las barras energéticas de quinua, además mediante la creatividad e innovación, actitud positiva y estrategias de comercialización a través de mesas de negocios a nivel nacional e internacional se promocionará el producto, es por esta razón que se impulsa la presente investigación con el fin de contribuir nuevas investigaciones e incrementar los ingresos de las personas mediante fuentes de trabajo.*

## **5.4. OBJETIVOS.**

### **5.4.1. Objetivo General**

*Elaborar un estudio de factibilidad para la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador.*

### **5.4.2. Objetivos Específicos**

- *Realizar el estudio técnico para la creación de la empresa*
- *Determinar el plan logístico para la exportación de las barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi a Miami-Estados Unidos.*
- *Determinar la factibilidad de la comercialización de barras energéticas de quinua a través de la aplicación de los indicadores financieros.*

## 5.5. FUNDAMENTACIÓN

### 5.5.1. ESTUDIO TÉCNICO

*El estudio técnico se lo realiza con la finalidad de proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y el costo de las operaciones tanto en la creación de la empresa como exportación de las barras energéticas de quinua.*

### 5.5.2. Localización del proyecto

#### 5.5.2.1. Macro localización

*En la provincia del Carchi los sectores ofertantes se encuentran ubicados en seis cantones de la provincia como: Bolívar, Espejo, Mira, Montúfar, San Pedro de Huaca y Tulcán, con una producción de 2156 toneladas al año, de esta manera se cuenta con la producción de quinua en la provincia, misma que también se la podría utilizar para elaborar las barras energéticas de quinua.*



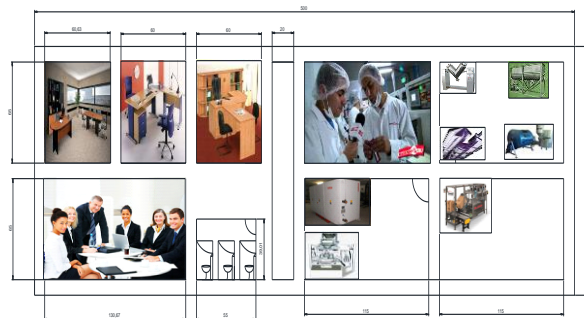
#### 5.5.2.2. Micro localización

*Sector de El Mortiñal perteneciente a la parroquia urbana 27 de Septiembre, del cantón Espejo, se consideró esta dirección por aquí se encuentra ubicada la Asociación Agroindustrial San Isidro quien proveerá la materia prima, por lo*

*cual se optimizaría recursos económicos debido a que no se tendría que trasladar la materia prima de un lugar a otro.*



### 5.5.2.3. Plano de distribución del local



**Fuente:** Estudio investigativo  
**Elaborado por:** Liliana Ruano

*La empresa estará distribuida en tres oficinas, una para el gerente y las otras dos para el jefe de producción y el administrativo, de igual manera un área para capacitaciones y reuniones de las autoridades, el área de producción donde se realizará todo el proceso de elaboración de las barras energéticas, demás implementos esenciales como es un parqueadero, baños y un lugar para los implementos de trabajo de cada operario.*

#### 5.5.2.4. Maquinaria

Para la producción de las barras energéticas de quinua la tecnología que usualmente se utilizará es maquinaria y equipos que se puede adquirir a nivel nacional o internacional mediante empresas, las máquinas y equipos son las siguientes:

<b>Tabla 46: Maquinaria para el proceso de elaboración de las barras energéticas de quinua</b>		
<b>Maquinaria</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>
<p><b>Cocina electrica</b></p> 	<p>La cocina industrial ayudará a la transformación de alimentos en grandes cantidades, optimizando tiempo y recursos.</p>	850.00
<p><b>Mezcladora horizontal</b></p> 	<p>Por su construcción y su sistema de funcionamiento estas máquinas tienen varias ventajas sobre otro tipo de mezcladoras, siendo una de las principales la rapidez de maniobra, pues a medida que van siendo incorporados los polvos se pueden poner los brazos helicoidales en movimiento con lo que se logra homogenización parcial que redundará en un perfecto mezclado final.</p>	2350.00
<p><b>Secadora rotativa</b></p> 	<p>Cuentan con una distribución uniforme del aire en el tambor de secado mejorando la calidad del grano al homogenizar su secado viene equipada con un sistema de colectores de cenizas y partículas volátiles incorporados a los quemadores de combustible lo que evita la contaminación del medio ambiente.</p>	9000.00
<p><b>Enfriadora</b></p> 	<p>Permite que el producto este fresco, con un proceso regular en cuanto a la temperatura.</p>	7500.00

<b>Maquinaria</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Envasadora</b></li> </ul> 	<p><i>Esta máquina envasadora automática le permite envasar productos evitando que éstas se rompan o fracturen durante el envasado impidiendo la aparición de migas en las bolsas.</i></p>	4600.00
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Tanques de gas industrial</b></li> </ul> 	<p><i>Esencial para el proceso productivo.</i></p>	900.00
<p><b>Fuente:</b> (Vulcano, 2015) <b>Elaborado por:</b> Liliانا Ruano</p>		

### 5.5.3. Nombre de la empresa

La empresa se llamará “**ECU-QUINOA**” porque el producto a industrializarse proviene de la quinua, también reconocida a nivel internacional como quinoa que es una semilla con características únicas para consumirla.

#### 5.5.3.1. Logotipo



### 5.5.3.2. Definición de la marca

**VITAL BARS**, Barras energéticas, sus beneficios es brindar salud para sus consumidores y proporciona un gran porcentaje de energía para desarrollar sus actividades rutinarias con éxito. **VITAL BARS** puede ser consumido por cualquier persona sin importar la edad. Para la marca del producto se utilizaron los siguientes colores, ya que el producto esta principalmente dirigido a la salud de las personas:

- **Verde:** Naturaleza
- **Amarillo:** Vitaminas y fuerza

### 5.5.3.3. Etiquetado

#### 5.5.3.3.1. Diseño de etiquetado “VITAL BARS”



VALOR NUTRICIONAL		
Porción	5g	
<b>Porciones por envase</b>	1	
CANTIDAD POR PORCION:		
La energía (calorías) 428kj (102Kcal)		
La energía de la grasa (Cal.Grasa) 92.39kj (22.5Cal)		
% Valor diario*		
Grasa total (g)	2,45	4%
Grasa saturada (g)	0	
<b>Colesterol (mg)</b>	0	
<b>Sodio (mg)</b>	0	
Los hidratos de carbono (Tg)	18	
<b>La fibra dietética(g)</b>	0	
<b>Azúcar (g)</b>	2.5	
<b>Proteínas (g)</b>	2	
Importante fuente de vitamina C		
<b>La vitamina A de calcio 3% 4%</b>	3%	4%
<b>Hierro</b>	3%	
<b>Valores diarios basados en una dieta de 2.000 calorías, sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades energéticas.</b>		
CALORÍAS POR GRANO		
<b>Grasa</b>	9	
<b>Carbohidratos</b>	4	
<b>proteína</b>	4	

En cuanto a la etiqueta se detalla el nombre de la marca con su respectivo Slogan, sellos, certificado NOP (National Organic Program) el cual certifica que sigue con las normas internacionales para productos emitido por la USDA (United States Department of Agriculture), elaboración 100% natural a base de quinua, descripción del producto, orígenes y valor nutricional del producto, toda esta información es de acuerdo a los requerimientos del etiquetado de Estados Unidos, ya que debe estar detallada en inglés-español y puesto la fecha de vencimiento.

#### 5.5.3.4. Packaging

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 en la que se podrá realizar la distribución del producto al mercado estadounidense.

*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*
- *Registro sanitario*
- *Código de barras*

#### **5.5.3.5. Especificaciones de la caja**

- *Frágil*
- *Contenido*
- *Nombre del producto*
- *Peso*
- *Código de barras*
- *Empresa*
- *Número de lote*

##### **5.5.3.5.1. Diseño de la caja de exportación**



### **5.5.3.6. Organización Administrativa**

#### **5.5.3.6.1. Requerimiento Humano**

*Para el buen funcionamiento de la empresa se necesita del siguiente personal:*

<b>Tabla 47: Requerimiento Humano</b>	
<b>Personal</b>	<b>N° de personas</b>
Gerente	1
Secretaria	1
Jefe de producción	1
Jefe de comercialización	1
Administrativo	1
Contador	1
Operarios	6
<b>Total</b>	<b>12</b>
<i>Fuente: Estudio investigativo</i>	
<i>Elaborado por: Liliana Ruano</i>	

*En la empresa “**ECU-QUINOA**” trabajarán aproximadamente con 12 personas, con las cuales se elaborará las barras energéticas de quinua para su posterior exportación.*

#### **5.5.3.6.2. Misión**

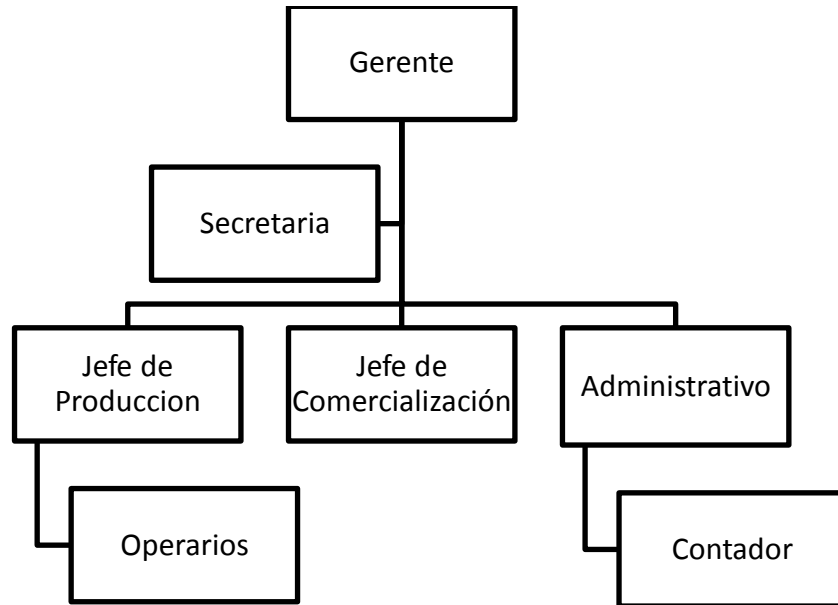
*Producir y comercializar productos a base de quinua, logrando altos niveles de competitividad, mejor calidad de productos y el buen servicio de atención al cliente, así como la satisfacción de gustos y preferencias de clientes nacionales como internacionales.*

#### **5.5.3.6.3. Visión**

*Ser una empresa líder en el mercado ecuatoriano impulsando la comercialización de productos industrializados a base de quinua, mejorando constantemente la calidad y en un corto plazo incrementar la diversificación de productos a base de quinua para obtener un negocio rentable.*

#### 5.5.3.6.4. Organigrama

##### ORGANIGRAMA "ECU-QUINOA"



*Fuente:* Estudio investigativo  
*Elaborado por:* Liliana Ruano

#### 5.5.3.6.5. Manual de Funciones

**Gerente:** Operará como persona principal en el uso de métodos y conceptos de administración del personal para mejorar la producción y el desempeño en el trabajo. (Martínez, 2010)

<b>Tabla 48: Funciones del Gerente</b>
Creación de estrategia para lograr la eficiencia del trabajo
Ser proactivo
Puntualizar objetivos y tomar decisiones
Establecer tareas y administrarlas
Comunicar, controlar y evaluar
<b>Fuente:</b> Estudio investigativo
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano

<b>Tabla 49: Perfil del puesto Gerente</b>	
<b>Formación Académica</b>	Graduado en Administración de negocios Preferentemente con Maestría en Finanzas o Administración de Empresas
<b>Experiencia previa</b>	Experiencia de cinco años
<b>Conocimientos</b>	Sistemas informáticos, software
<b>Competencias</b>	Visión de negocios Orientación a resultados Planificación estratégica Liderazgo Negociación Comunicación efectiva a todo nivel
<b>Fuente:</b> Estudio investigativo <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano	

**Secretaria:** Cumplirá con las siguientes funciones:

<b>Tabla 50: Funciones de una Secretaria</b>
Gestionar Operaciones
Comunicar al gerente de las actividades diarias
Interpreta discursos y traducir documentos a los idiomas oficiales de la Organización
<b>Fuente:</b> Estudio investigativo <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano

<b>Tabla 51: Perfil del puesto para la Secretaria</b>	
<b>Formación Académica</b>	Nivel superior
<b>Experiencia previa</b>	Experiencia de un año
<b>Conocimientos</b>	Sistemas informáticos
<b>Competencias</b>	Orden Flexibilidad para adaptarse a los cambios Organización Vocación de servicio Relaciones interpersonales y solución de problemas
<b>Fuente:</b> Estudio investigativo <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano	

**Jefe de Producción:** Será el encargado de gestionar la producción delegando funciones a los operarios para asegurar el proceso de producción, coordinando constantemente con los proveedores para minimizar el costo y el tiempo del proceso.

<b>Tabla 52: Funciones Jefe de Producción</b>	
	<i>Requerir e inspeccionar la materia prima</i>
	<i>Determinar los procesos de las operaciones</i>
	<i>Inspeccionar el trabajo</i>
	<i>Análisis y control de fabricación o manufactura</i>
	<i>Control de la producción y de los inventarios</i>
	<i>Control de calidad</i>
	<i>Desarrollo y manipulación del producto</i>
	<b>Fuente:</b> Estudio investigativo
	<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano

<b>Tabla 53: Perfil del puesto Jefe de Producción</b>	
<b>Formación Académica</b>	<i>Ingeniero en Alimentos</i>
<b>Experiencia previa</b>	<i>Experiencia de tres años</i>
<b>Conocimientos</b>	<i>Conocimiento de control estadístico del proceso Conocimiento y manejo de instrumentos de medición Conocimiento procesos de calidad Manejo en sistemas informáticos</i>
<b>Competencias</b>	<i>Liderazgo Comunicación efectiva Trabajo en equipo Administración del cambio Capacidad de planeación y organización Enfocado a resultados Toma de decisiones Integridad</i>
	<b>Fuente:</b> Estudio investigativo
	<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano

**Jefe de comercialización:** Coordina y supervisar los mecanismos de comercialización y una atención eficiente al cliente.

<b>Tabla 54: Funciones Jefe de Comercialización</b>	
	<i>Determinar los procesos de las operaciones</i>
	<i>Planeación y distribución del producto terminado</i>
	<i>Comercialización física</i>
	<i>Analizar la satisfacción del cliente</i>
	<i>Determinar costos y presupuestos de ventas</i>
	<i>Incentivar al personal de ventas</i>
	<b>Fuente:</b> Estudio investigativo
	<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano

<b>Tabla 55: Perfil del puesto Jefe de Comercialización</b>	
<b>Formación Académica</b>	Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Internacional
<b>Experiencia previa</b>	Experiencia de tres años
<b>Conocimientos</b>	Conocimiento de técnicas de ventas Cursos de servicio al cliente
<b>Competencias</b>	Trabajo en equipo Actitud de líder Proactivo Responsable dinámico
<b>Fuente:</b> Estudio investigativo <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano	

**Operarios de producción:** Mantienen el proceso de producción, haciendo seguimiento de la producción y de su progreso, asegurando de que todo esté funcionando sin problemas y eficientemente. Tomar los datos y mantener registros de la velocidad, la eficiencia y los resultados de la producción. Con esta información, sugerirán cambios que puedan mejorar el proceso de producción. Los operarios de producción supervisan todo el proceso.

<b>Tabla 56: Funciones de los operarios de producción</b>
Verificar que la quinua no tenga impurezas
Elaborar las barras energéticas de acuerdo a los pedidos por los clientes
Control de calidad de cada barra energética
Devolución de materia prima no utilizada diariamente.
Reporte al Jefe de Producción
<b>Fuente:</b> Estudio investigativo <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano

<b>Tabla 57: Perfil del puesto de los operarios de producción</b>	
<b>Formación Académica</b>	Nivel superior (cuarto año de ingeniería en Alimentos)
<b>Experiencia previa</b>	Experiencia de un año
<b>Conocimientos</b>	Manejo en maquinaria industrial Manejos de sistemas informáticos
<b>Competencias</b>	Trabajo en equipo Responsable Dinámico
<b>Fuente:</b> Estudio investigativo <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano	

**Administrativo:** Se encargará de la elaboración y pago de la nómina a cada uno de las diferentes áreas que conforman la empresa, esto se lo realizará de acuerdo al número de empleados.

<b>Tabla 58: Funciones Jefe Administrativo</b>	
	<i>Planear, formular, liderar y coordinar las iniciativas y proyectos estratégicos para garantizar la integración y alineación del talento humano en la contribución de valor.</i>
	<i>Formular las políticas de compensación y gestión del desempeño de las personas, el presupuesto de las iniciativas de Talento Humano, el plan de comunicación organizacional interno y externo de la empresa.</i>
	<i>Selección de personal</i>
	<i>Accidente de trabajo</i>
	<b>Fuente:</b> Estudio investigativo <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano

<b>Tabla 59: Perfil del puesto Jefe Administrativo</b>	
<b>Formación Académica</b>	<i>Ingeniero en Administración de Empresa y Marketing</i>
<b>Experiencia previa</b>	<i>Experiencia de tres años</i>
<b>Conocimientos</b>	<i>Conocimiento del Sistema de Gestión de Calidad Planeación estratégica Normativas y reglamentos internas y externas del área que se maneja</i>
<b>Competencias</b>	<i>Principios administrativos Leyes, normas y reglamentos que rigen los procesos administrativos Sistemas operativos e informáticos</i>
	<b>Fuente:</b> Estudio investigativo <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano

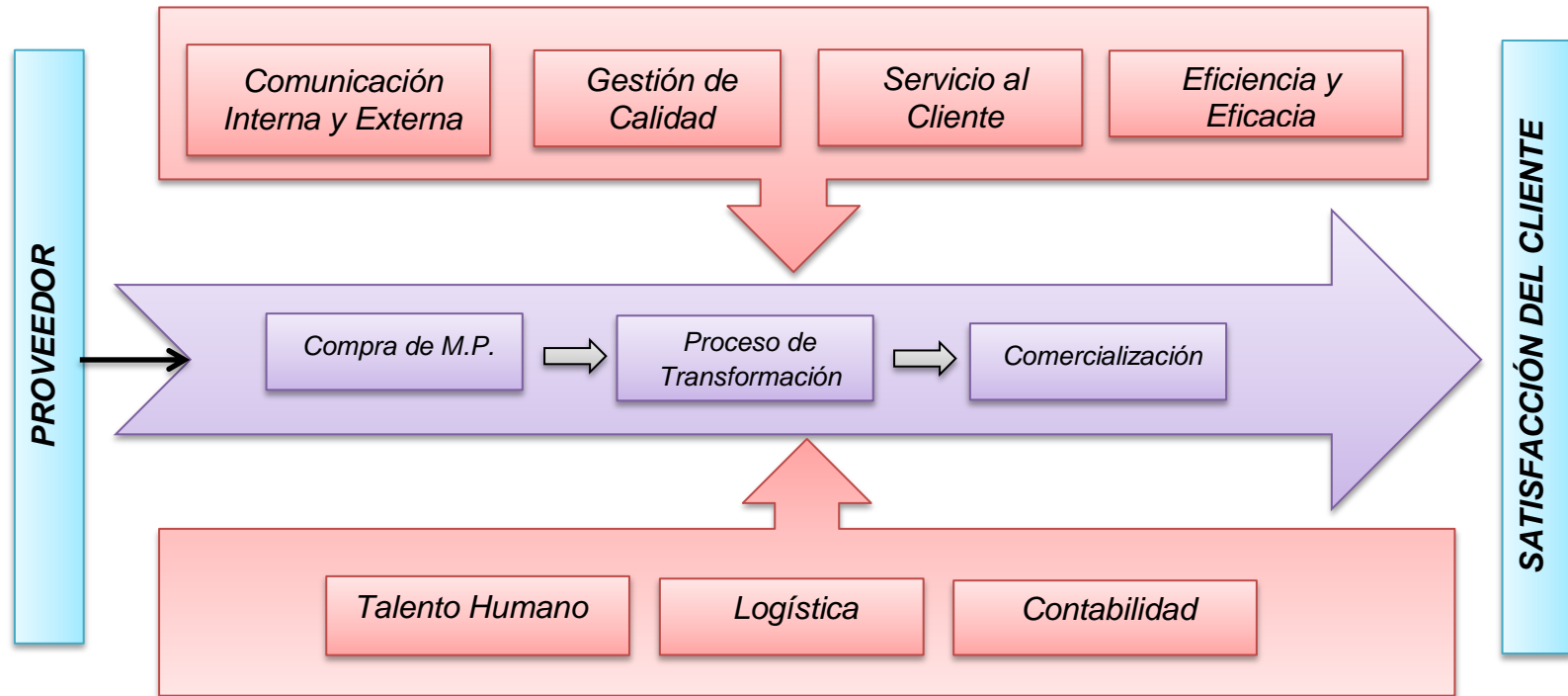
**Contador:** Presta servicios de asesoramiento contable y tributario a la empresa. Elaboración, interpretación y examen de la información financiera, que sirva de base para la toma de decisiones y para el cumplimiento de disposiciones legales, así como obtener, aplicar y controlar recursos materiales en un ente económico.

<b>Tabla 60: Funciones del Contador</b>	
	<i>Elaboración de estados financieros.</i>
	<i>Supervisar que no exista errores en los estados financieros</i>
	<i>Asesorar en materia contable, tributaria y financiera</i>
	<i>Fundamentar toma de decisiones basado en el análisis de la información financiera.</i>
	<i>Verificar los documentos contables.</i>
	<i>Análisis de pérdidas y ganancias</i>
	<b>Fuente:</b> Estudio investigativo
	<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano

<b>Tabla 61: Perfil del puesto del Contador</b>	
<b>Formación Académica</b>	<i>Licenciado en contaduría</i>
<b>Experiencia previa</b>	<i>Experiencia de dos años</i>
<b>Conocimientos</b>	<i>Manejo de equipos y materiales de contabilidad Principios y prácticas de contabilidad. Aplicación y desarrollo de sistemas contables. Leyes, reglamentos y decretos con el área de contabilidad. Clasificación y análisis de la información contable. Sistemas operativos.</i>
<b>Competencias</b>	<i>Aplicar métodos y procedimientos contables. Preparar informes técnicos. Analizar la información contable. Tratar en forma cortés al público en general. Realizar cálculos numéricos con precisión y rapidez</i>
<b>Fuente:</b> Estudio investigativo	
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano	


### 5.5.3.6.6. Procesos

#### 5.5.3.6.6.1. Mapa de procesos

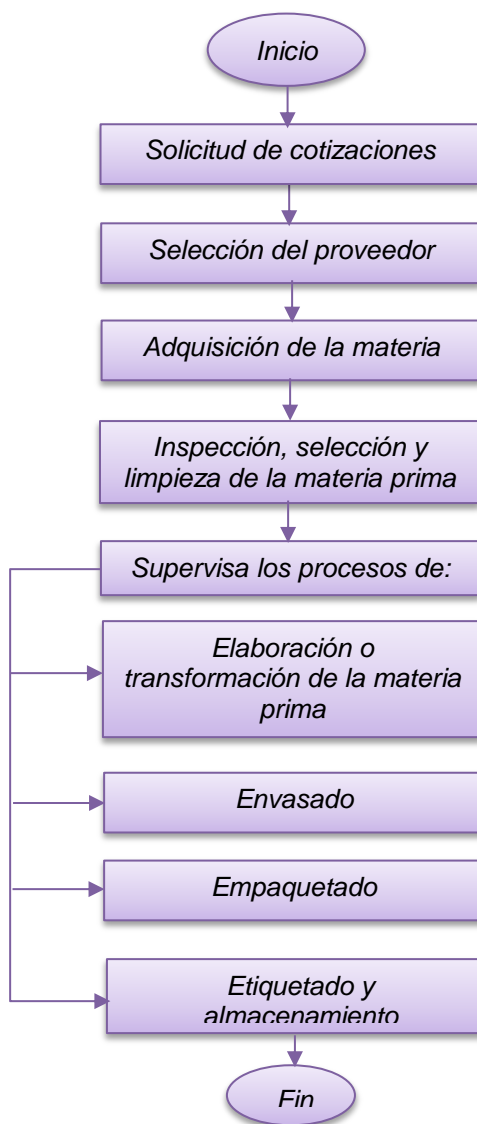


*Fuente: Estudio investigativo  
Elaborado por: Liliana Ruano*


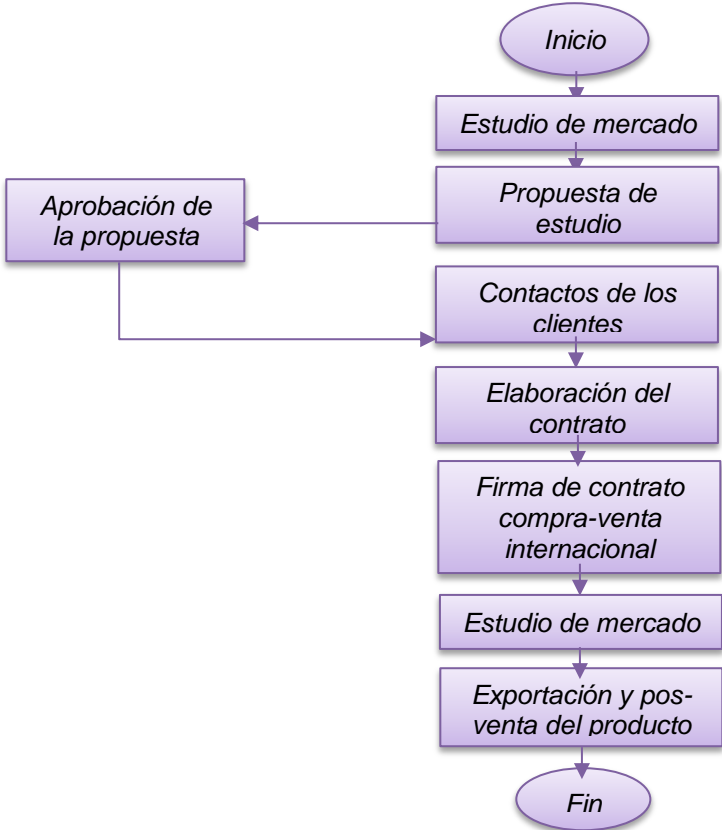
### 5.5.3.6.6.2. Fichas de procesos

	<b>COMPRA DE MATERIA PRIMA</b>	<b>CÓDIGO PO-CMP 001 VERSIÓN 00 PÁGINAS 1 -1</b>
<b>RESPONSABLE</b>	<i>Jefe de producción</i>	
<b>OBJETIVO</b>	<i>Adquirir la materia prima y seleccionarla para el proceso de transformación</i>	
<b>ALCANCE</b>	<i>Obtener materia prima de calidad</i>	
<b>1. DETALLE</b>		
<b>Responsable</b>	<b>Detalle</b>	<b>Docu- mentos</b>
<b>Supervisor de producción</b>	<p><b>Solicitud de cotizaciones de diferentes proveedores:</b> El jefe de producción será el encargado de tener varias opciones de proveedores de materia prima y tomar la decisión de cuál sería la mejor oferta.</p> <p><b>Supervisar la compra de la materia prima:</b> se adquiere la materia prima y se procede a ingresar al área de producción para su posterior elaboración.</p> <p><b>Inspecciona la selección y limpieza de la materia prima:</b> La materia prima es inspeccionada por el jefe de producción, misma que se somete al proceso de clasificación y lavado, para obtener los mejores granos de la quinua y eliminar microorganismos que perjudiquen la salud humana.</p> <p><b>Supervisar la elaboración de las barras energéticas:</b> supervisa la elaboración de las barras energéticas de quinua con el fin de no se cometa errores en el proceso.</p> <p><b>Observa el proceso de envasado:</b> Una vez adquirido el producto terminado es envasado en el empaque primario.</p> <p><b>Fiscaliza el proceso de empaquetado, Etiquetado y almacenamiento:</b> Se empaca las barras energéticas en el envase secundario es decir 6 unidades en cada caja.</p> <p><b>Etiquetado:</b> Se pone la etiqueta tanto en el envase primario como en el secundario.</p> <p><b>Almacenamiento:</b> Se almacena el producto para su posterior distribución</p> <p><b>Fin</b></p>	Cotizaciones Informe de control de calidad

## 2. FLUJOGRAMA



<b>Indicador</b>	<b>Forma de cálculo</b>	<b>Estándar Meta</b>	<b>Periodicidad del cálculo</b>	<b>Responsable</b>
<b>Producción</b>	Total de materia prima/Total de productos terminados	12% de desperdicio aceptable	Mensual, semestral, anual	Jefe de producción
<b>DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO</b>				
<b>Recursos humanos</b>	<b>Maquinaria</b>		Adecuado para el buen desenvolvimiento, higiene, disciplina y desarrollo de las actividades que realice todo el Departamento de producción	
<b>Revisado</b>	<b>Supervisor de producción</b>		<b>Aprobado</b>	<b>Gerente</b>

	<b>COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS</b>	<b>CÓDIGO</b> PO 001 <b>VERSIÓN</b> 00 <b>PÁGINAS</b> 1-1		
<b>RESPONSABLE</b>	Jefe de comercialización			
<b>OBJETIVO</b>	Comercialización de las barras energéticas			
<b>ALCANCE</b>	Distribuir al mercado internacional			
<b>1. DETALLE</b>				
<i>Responsable</i>	<i>Detalle</i>	<i>Documentos</i>		
<b>Supervisor de comercialización</b>	<p><b>Estudio de mercado:</b> El jefe de comercialización realiza un estudio de mercado e imite un informe</p> <p><b>Aprobación:</b> El gerente aprueba el informe de la propuesta del jefe de comercialización</p> <p><b>Cliente:</b> se realiza contactos con el cliente, si no existe ninguna clase de negación se procede a realizar el contrato de compra y venta.</p> <p><b>Exportación del producto:</b> una vez llegado acuerdo con los clientes se procede a realizar la exportación del producto.</p> <p><b>Posventa:</b> se realiza una posventa para verificar la satisfacción del cliente.</p>	Informe de estudio de mercado Informe de aprobación del gerente Informe de firmas de contrato Informe de la posventa		
<b>2. FLUJOGRAMA</b>				
Gerente				
<b>Indicador</b>	<b>Forma De Calculo</b>	<b>Estándar Meta</b>	<b>Periodicidad Del Calculo</b>	<b>Responsable</b>
<b>Ventas</b>	Suma de productos vendidos	85% de ventas mínimo	Mensualmente, semestral, anual	Gerente

## 5.6. PLAN LOGÍSTICO

El plan logístico es parte esencial en la distribución del producto, porque se planifica y se tiene un control eficiente de las actividades, además se determina el canal de comercialización de las barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi hasta Medley-Miami, tomando en cuenta costos y tiempos, a continuación se detalla el modelo operativo de comercialización:



En el modelo operativo de comercialización se detalla desde la adquisición de la materia prima hasta su proceso final que sería la comercialización del producto al cliente, por lo tanto el proveedor principal es la Asociación Agroindustrial “San Isidro” ubicada en el cantón Espejo, la empresa exportadora realizará la tramitación pertinente en cuanto a los documentos de exportación, esto se lo ejecutará conjuntamente con la empresa TRANSCOMERINTER, misma que prestará los servicios en cuanto a la logística interna hasta el puerto de Guayaquil, cabe mencionar que la responsabilidad de la empresa exportadora termina hasta el embarque de la mercadería en el puerto ya que el término de negociación es FOB (Franco a Bordo), de ahí las demás operaciones tendrá que realizarlas la empresa importadora.

### 5.6.1. Información Básica del Producto

En el plan logístico es importante detallar la información básica de las barras energéticas de quinua, tomando en cuenta que para la comercialización el proceso inicia desde la adquisición del producto en el país de destino.

<b>Tabla 63: Información Básica del Producto</b>	
Nombre técnico o comercial del producto	Barras energéticas de quinua
Posición arancelaria en el país exportador	1904100000
Posición arancelaria en el país importador	1904100000
Unidad comercial de venta	Cajas que contiene 20 cajas pequeñas con 6 barras de 35g cada una
Moneda de transacción.	Usd
Valor ex-work de la unidad comercial.	49.5
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano	


<b>Tabla 64: Información básica del embarque</b>	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Puerto de Guayaquil
País de destino	Estados Unidos
Ciudad de punto de destino	Medley-Miami
Nº de unidades comerciales por embarque	1728
Valor inicial del embarque (EXW)	85564
Tipo de embalaje	Pallets
Tipo de unidad de carga	Contenedor de 40"
Nº total de embalajes (Pallets)	14
Nº total de unidades de carga	1
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>	

<b>Tabla 65: Información adicional</b>	
Termino de negociación	FOB
Forma de pago	Carta de crédito
Plazo	30 días
% de tasa de seguro	2%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	11,35%
Tasa promedio de inflación anual	3,73%
Inflación anual país de destino	1,61%
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>	


En la información básica del producto se detalla principalmente el nombre técnico o comercial, permitiendo de esta manera identificar el producto ante los demás competidores, así mismo se describe la posición arancelaria tanto en el país de origen como destino para no tener inconvenientes en el pago de los impuestos, por otro lado la unidad comercial será Cajas que contiene 20 cajas pequeñas con 6 barras energéticas de quinua de 35g cada una. En cuanto a la moneda de transacción será en dólares.

### **5.6.2. Cálculo del Cubicaje**

El cálculo del cubicaje consiste en optimizar el espacio tanto del pallets como del contenedor, de esta manera aprovechar al máximo el espacio con el fin de reducir costos, a continuación se detalla el siguiente cubicaje:

Tabla 66: Calculo del Cubicaje					
Pallets	Cálculo de cubicaje	Empaque / embalaje cajas	Unidad de carga	Estimación del espacio	
	Nº de unidades	20	120		
	Largo mts	0,36	1,2	3	
	Alto mts	0,17	1,7	10	
	Ancho mts	0,25	1	4	
	volumen total del embarque m3	0,0153	2.04	133.3	
	Peso por unidad kg	4.2	504	120	
	Peso total del embarque ton	0,004	0,504	120	
	<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano				

De acuerdo con las medidas de la caja y el pallets se obtiene como resultado que en pallets se cargará 120 cajas que contienen 20 cajas pequeñas con 6 unidades de barras energéticas de quinua, es decir, tres cajas irán a lo largo, diez cajas a lo alto y cuatro a lo ancho.

Tabla 67: Calculo del cubicaje					
Estándar 40"	Cálculo de cubicaje	Empaque / embalaje	Unidad de carga	Estimación del espacio	
	Nº de unidades	120	20		 <p>40 pies estándar (dry cargo) 40'x8'x6'</p>
	Largo mts	1,20	12.03	10	
	Alto mts	1,7	2,39	1	
	Ancho mts	1	2,43	2	
	volumen total del embarque m3	2.04	69.87	34.25	
	Peso por unidad kg	504	10080	20	
	Peso total del embarque ton	0,504	10.080	20	
	<b>Fuente:</b> (T.G.A. Agencia de Carga Internacional, 2015) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano				

En cuanto al cálculo del cubicaje del vehículo se obtiene que la mercadería se la enviará en un contenedor estándar de 40", por lo cual alcanzaran 20 pallets, es decir, 10 pallets a lo largo, uno a lo alto y dos a lo ancho.

### 5.6.3. Estimación de Ventas

Para la estimación de ventas se toma en cuenta la oferta que se la calculó en las tablas N° 39 y 40, en cuanto a la demanda insatisfecha de la tabla N°43, de esta manera se obtiene el número de envíos anuales y mensuales, también se indica el número de vehículos para transportar las barras energéticas desde el cantón Espejo hasta el país de destino, todo esto proyectado para cinco años.

<b>Tabla 68: Estimación de Ventas</b>						
<b>DATOS</b>	<b>AÑOS</b>					
	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<i>Oferta exportable</i>	87.120	89.734	92.426	95.198	98.054	100.996
<i>Demanda</i>	292526	292555	292585	292614	292644	292673
<i>% de cobertura de la demanda</i>	30%	31%	32%	33%	34%	35%
<i>Frecuencia de envío</i>	<i>Mensual</i>	<i>Mensual</i>	<i>Mensual</i>	<i>Mensual</i>	<i>Mensual</i>	<i>Mensual</i>
<i>Numero de envíos al año</i>	12	12	12	12	12	12
<i>Tamaño del embarque ( por trimestres )</i>	7260	7478	7702	7933	8171	8416
<i>Nº de empaques / embalajes cajas (contenedora) por mensual</i>	1729	1780	1834	1889	1946	2004
<i>Nº pallets mensual</i>	14	15	15	16	16	17
<i>Nº vehículos tn mensual</i>	1	1	1	1	1	1
<i>Peso total envío</i>	7260	7478	7702	7933	8171	8416
<i>Estimación de ventas según envase primario por envío (cubre al producto)</i>	207.429	213.651	220.061	226.663	233.463	240.467
<i>Estimación de ventas según envase secundario por envío (contiene al producto)</i>	34.571	35.609	36.677	37.777	38.910	40.078
<i>Estimación de ventas según embalajes al año</i>	20.743	21.365	22.006	22.666	23.346	24.047
<i>Estimación de ventas kg año</i>	691	712	734	756	778	802
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano						

Se estima aproximadamente para el primer año se enviaran 20.743 cajas de barra energéticas de 35g anuales, por lo cual se utilizará un contenedores de 40 pies. Para las proyecciones de las ventas anuales se calculó entre los datos de la estimación de ventas y el número de envíos.

#### 5.6.4. Costos Directos e Indirectos del País de Origen

Los costos directos e indirectos son aquellos que incurren directamente con la elaboración del producto.

<b>Tabla 69: Costos Directos País de Exportación</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO</b>	<b>TIEMPO DÍAS</b>
<i>Empaque</i>	10371,4	2,0
<i>Embalaje</i>	7546	0,3
<i>Unitarización</i>	68	4,0
<i>Manipuleo en el local del exportador</i>	112	0,0
<i>Documentación</i>	414,1	0,0
<i>Transporte interno</i>	1200,0	1,0
<i>Manipuleo Embarque</i>	180,0	0,1
<i>Agentes</i>	0,5	0,5
<b>COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN</b>		
<i>Bancarios</i>	1714.9	0,3
<i>Capital e inventario país de origen</i>	231.3	8,2
<i>Total costo - tiempo de la DFI país exportador</i>	<b>21838.2</b>	<b>8,2</b>
<i>VALOR Ex WORK</i>	85564.3	2,3
<i>VALOR FCA</i>	85744.3	6,7
<i>VALOR FOB</i>	89604.6	8,2
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>		

La tabla muestra el valor en dólares y el tiempo de la distribución física internacional, por lo cual el total de la DFI en origen es de 21.838.2 USD y se tomara un tiempo de ocho días.

#### 5.6.5. Costo de Transporte Internacional

A continuación se detalla los costos de flete y seguro internacional:

<b>Tabla 70: Costos en el Tránsito Internacional</b>		
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	<b>COSTO</b>	<b>TIEMPO EN DÍAS</b>
<i>Flete internacional</i>	1800,0	8,0
<i>VALOR CFR</i>	91404.6	16,2
<i>Seguro internacional</i>	1828.1	0,3
<i>VALOR CIF</i>	93232.7	16,5
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>		

El flete internacional es de 1.800 USD, además con el 2% del seguro se tiene un valor de 1.828.1 dólares, por lo cual se tiene un valor en CIF de 93.232.7 dólares y los tiempos de las operaciones es de 16 días aproximadamente.

### 5.6.6. Incoterms

Los Incoterms son regla internacionales muy importantes en comercio exterior ya que de esta manera se establece responsabilidades tanto para el importador como para el exportador, asumiendo riesgos que pueden darse durante el transcurso de la mercadería. (Jerez, 2011)

<b>Tabla 71: Incoterms</b>						
<b>INCOTERMS</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Valor del embarque	85.564	90.775	96.303	102.168	108.390	114.991
<b>EXW</b>	<b>85.564</b>	<b>90.775</b>	<b>96.303</b>	<b>102.168</b>	<b>108.390</b>	<b>114.991</b>
Manipulación local X	112	124	129	143	148	163
Unitarización	68	73	75	80	83	89
<b>FCA/FAS</b>	<b>85.744</b>	<b>90.972</b>	<b>96.508</b>	<b>102.391</b>	<b>108.622</b>	<b>115.243</b>
Transporte interno	1.200	1.245	1.291	1.339	1.389	1.441
Manipuleo Embarque	180	187	194	201	208	216
Agentes	120	124	134	149	173	208
Documentación	414	430	462	516	597	717
Capital e inventario país de origen	231	245	260	276	293	311
Bancarios	1.715	1.819	1.930	2.048	2.172	2.305
<b>FOB</b>	<b>89.605</b>	<b>95.022</b>	<b>100.779</b>	<b>106.920</b>	<b>113.455</b>	<b>120.441</b>
<i>Elaborado por: Liliana Ruano</i>						

La negociación se la realizará en término FOB "(Franco a Bordo), y se tiene valores proyectados para cinco años, mismo que servirán de referencia en futuras negociaciones.

<b>Tabla 72: Precio de Venta</b>		
<b>Termino de negociación</b>	<b>Descripción</b>	<b>Totales</b>
<b>FOB</b>	Costo unitario	51,84
	Utilidad (20%)	10,37
	Precio de venta Caja de 20 Unidades	62,20
	Precio venta caja de 6 unidades	3,11
<i>Elaborado por: Liliana Ruano</i>		

De acuerdo al término de negociación se obtiene el precio de venta al público mismo que se detalla en la tabla N° 71.

## 5.7. Estudio Económico y Evaluación Financiera

El estudio económico y la evaluación financiera forman parte de la propuesta ya que se analiza la factibilidad del proyecto, mediante el estudio de mercado y el estudio técnico, permitiendo precisar el valor de la inversión en activos fijos y gastos.

### 5.7.1. Inversión Inicial

“La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y los diferidos o intangibles, necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo” (Baca, 2013, pág. 175)

#### 5.7.1.1. Activos Fijos

Los activos fijos son aquellos bienes de propiedad de la empresa como: terrenos, edificios, maquinaria, equipo, vehículos, herramientas y otros.

Para el activo fijo de construcción se detalla los siguientes rubros:

<b>Tabla 73: Presupuesto de Construcción</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Unid.</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio/M<sup>2</sup></b>	<b>P. total</b>
<b>Terreno</b>				30000
<b>Área de producción</b>				
Área de recepción de materia prima	M <sup>2</sup>	60	508.35	30.501
Área de producción	M <sup>2</sup>	90	508.35	45.752
Área de almacenamiento del producto terminado	M <sup>2</sup>	50	508.35	25.418
Servicios higiénicos	M <sup>2</sup>	40	290	11.600
Control de calidad	M <sup>2</sup>	40	290	11.600
<b>Área administrativa</b>				
Área de oficinas	M <sup>2</sup>	120	350	42000
Área de capacitaciones	M <sup>2</sup>	80	350	28000
Parqueadero	M <sup>2</sup>	140	190	26.600
<b>Total</b>		620		251.470
<b>Fuente:</b> (Armas, pág. 149)				
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano				

<b>Tabla 74: Activos Fijos - Inversión Fija</b>			<b>2015</b>
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Un.</b>	<b>Total</b>
<b>Edificios - Infraestructura</b>			<b>251.470</b>
Terreno-infraestructura	1	251.470	251.470
<b>Maquinaria y Equipo</b>			<b>28.800</b>
Mezcladora horizontal	1	2.350,00	2.350
Secadora rotativa	1	9.000,00	9.000
Enfriadora	1	7.500,00	7.500
Tanques de gas industrial	5	900,00	4.500
Envasadora	1	4.600,00	4.600
Cocina Eléctrica	1	850,00	850
<b>Muebles y Enseres</b>			<b>1.790</b>
Escritorio	2	380,00	760
Sillas giratorias	2	50,00	100
Archivadores	2	125,00	250
Teléfono	2	40,00	80
Sillas de espera	2	185,00	370
Teléfono-fax	1	200,00	200
Calculadora	2	15,00	30
<b>Equipo de Computo</b>			<b>4.200</b>
Computadoras	3	1200	3.600
Impresoras	1	600	600
<b>Total Activos Fijos - Inversión Fija</b>			<b>286.260</b>
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>			

De acuerdo a la tabla se obtiene que la empresa deberá realizar una inversión fija de 286.260 USD, misma que será utilizada para la compra del terreno e infraestructura por un valor de 251.470 USD, en maquinaria y equipo necesarios para la fabricación de las barras energéticas por 28.800 USD, en muebles y enseres 1.790 USD y por último en equipo de cómputo 4.200 dólares.

#### 5.7.1.2. Gastos de Constitución

<b>Tabla 75: Activos Diferidos - Gastos de Constitución</b>			<b>Total</b>
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Un.</b>	<b>2015</b>
Gastos minuta (abogado)	1	500	500
Gastos escritura pública (notario)	1	800	800
Asesoramiento técnico	1	1500	1500
Publicación de constitución de compañía en periódico	1	300	300
Pago de impuestos municipales	1	400	400
Inscripción de la compañía en Registro mercantil	1	700	700
Inscripción nombramiento de administradores en Registro mercantil	1	500	500
<b>Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución</b>			<b>4700</b>
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>			

Para la creación de la empresa se toma en cuenta los gastos de constitución, ya que de esta manera se podrá dar marcha al funcionamiento, se requiere de una inversión de 4.700 dólares.

### 5.7.1.3. Capital de Operación

El capital de operación está conformado por: costos de producción, gastos de administración y gastos de exportación; esenciales para el proceso productivo según la capacidad y tamaño desde que se inicia con la fabricación hasta obtener el producto terminado.

#### 5.7.1.3.1. Costos de Producción

Los costos de producción son un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico, por lo tanto hay que considerar los siguientes aspectos:

- “Costo de materia prima
- Costo de mano de obra: Directa (obreros) e indirecta (supervisores, jefes de turno)
- Costo generales de fabricación” (Baca, 2013, p. 172)

Tabla 76: Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Materia Prima</b>			<b>160.124</b>	<b>166.090</b>	<b>172.278</b>	<b>178.696</b>	<b>185.354</b>	<b>192.260</b>
Quinua kg	52272	2,10	109.771	113.861	118.103	122.503	127.067	131.802
Miel por frascos de 700ml	95	2,25	214	222	230	239	247	257
Mantequilla Kg	696,86	4,40	3.066	3.180	3.299	3.422	3.549	3.682
Maní tostado kg	4878,02	3,80	18.536	19.227	19.943	20.686	21.457	22.257
Coco rallad Kg	1045,29	3,50	3.659	3.795	3.936	4.083	4.235	4.393
Pasas picadas Kg	4878,02	5,10	24.878	25.805	26.766	27.763	28.798	29.871
<b>Mano de Obra</b>			<b>30.325</b>	<b>35.358</b>	<b>38.774</b>	<b>42.520</b>	<b>46.628</b>	<b>51.132</b>
Operarios	6	5.054	30.325	35.358	38.774	42.520	46.628	51.132
<b>Costos Generales de Fabricación:</b>			<b>19.091</b>	<b>35.255</b>	<b>35.703</b>	<b>36.167</b>	<b>36.648</b>	<b>37.147</b>
Fundas de 35g-Etiqueta	207.429	0,05	10.371	10.758	11.159	11.574	12.006	12.453
Cajas pequeñas	34.571	0,20	6.914	7172	7172	7172	7172	7172
Caja de cartón corrugado	1.729	0,35	605	628	628	628	628	628
Agua	12	25,00	300	311	323	335	347	360
Energía	12	50,00	600	622	646	670	695	720
Suministros de limpieza	12	25,00	300	311	323	335	347	360
Depreciaciones			0	15454	15454	15454	15454	15454
<b>Total Costo de Producción</b>			<b>209.540</b>	<b>236.704</b>	<b>246.755</b>	<b>257.383</b>	<b>268.630</b>	<b>280.539</b>
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>								

### 5.7.1.3.2. Gastos Administrativos

Son costos que se los ejecutan para la administración de la empresa y se consideran lo siguientes:

- “Sueldos del gerente, contadores, secretarias
- Gasto de oficina
- Gastos de direcciones: Planeación, Investigación y desarrollo, Talento humano.
- Depreciaciones y amortizaciones correspondientes” (Baca, 2013, p. 174)

Tabla 77: Gastos Administrativos											
Año 2015	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,45%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
<b>ADMINISTRATIVOS</b>											
Gerente	1	1.500	1.500	18.000	354	1.500	750	0	1.701	2.187	21.090
Secretaria	1	600	600	7.200	354	600	300	0	680	875	8.648
Jefe de producción	1	1.000	1.000	12.000	354	1.000	500	0	1.134	1.458	14.178
Jefe de comercialización	1	1.000	1.000	12.000	354	1.000	500		1.134	1.458	14.178
Administrativo	1	1.000	1.000	12.000	354	1.000	500	0	1.134	1.458	14.178
Contador	1	700	700	8.400	354	700	350	0	794	1.021	10.031
<b>Total Administrativos</b>	<b>6</b>	<b>5.800</b>	<b>5.800</b>	<b>69.600</b>	<b>2.124</b>	<b>5.800</b>	<b>2.900</b>	<b>0</b>	<b>6.577</b>	<b>8.456</b>	<b>82.303</b>

Elaborado por: Liliana Ruano

En la tabla se muestra el sueldo administrativo para el funcionamiento de la empresa incluyendo todos los beneficios que la ley lo establece.

Tabla 78: Gastos Administrativos								
Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Can.	Valor Un.	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sueldos	6	13.717	82.303	96.481	105.802	116.023	171.454	163.560
Servicios Básicos	12	15,00	180	187	194	201	208	216
Suministros de Oficina	12	20,00	240	249	258	268	278	288
Suministros de Limpieza	12	20,00	240	249	258	268	278	288
Depreciaciones			0	1579	1579	1579	1741	1741
Amortizaciones			0	940	940	940	940	940
<b>Total Gastos Administrativos</b>			<b>82.963</b>	<b>99.685</b>	<b>109.031</b>	<b>119.279</b>	<b>174.899</b>	<b>167.034</b>

Elaborado por: Liliana Ruano

Los gastos administrativos se detallan en la tabla N° 69 de manera resumida, proyectados hasta el 2020.

### 5.7.1.3.3. Gastos de Exportación

<b>Tabla 79: Gastos de Exportación</b>								
Gastos de Exportación (Ventas)			Total	Proyección Gastos de Exportación (Ventas)				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Manipuleo en el local de exportador	12	112	1.344	1.494	1.549	1.714	1.778	1.960
Documentación	12	414	4.969	5.154	5.546	6.189	7.164	8.602
Transporte interno	12	1.200	14.400	14.937	15.493	16.070	16.669	17.290
Agentes	12	120	1.440	1.494	1.607	1.793	2.076	2.493
Costos bancarios	12	1.715	20.579	21.833	23.162	24.574	26.069	27.658
Capital e inventario - país de origen	12	231	2.775	2.943	3.122	3.312	3.514	3.731
Flete internacional	12	1.800	21.600	22.405	23.239	24.105	25.003	25.935
Seguro internacional	12	1.828	21.937	23.253	24.652	26.143	27.729	29.424
Capital e inventario - tránsito internacional	12	254	3.042	3.225	3.419	3.626	3.846	4.081
Capital e inventario en el país de destino	12	160	1.917	2.032	2.153	2.283	2.421	2.569
Manipuleo de desembarque	12	200	2.400	2.489	2.582	2.678	2.778	2.882
<b>Total Gastos de Exportación (Ventas)</b>			<b>96.404</b>	<b>101.259</b>	<b>106.524</b>	<b>112.488</b>	<b>119.048</b>	<b>126.624</b>
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>								

En cuanto a los gastos de exportación que incurrirán de manera mensual, siendo estos imprescindibles para el proceso de comercialización ya que se da cumplimiento con las formalidades legales tanto en el país de origen como en el país de destino, teniendo en cuenta que el término de negociación es FOB designado para esta transacción.

<b>Tabla 80: resumen Inversión Inicial</b>	
Concepto	Valor
Inversión Fija	286.260
Capital de Operación	12.964
Gastos de Constitución	4.700
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>303.924</b>
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>	

Para la creación de la empresa se estima aproximadamente una inversión fija de 303.924 dólares.

## 5.8. FINANCIAMIENTO

El financiamiento es el mecanismo en el cual a empresa obtendrá recursos monetarios para adquirir los bienes y servicios, para el funcionamiento y desarrollo de las actividades de la empresa, por lo tanto es preciso cubrirlo con capital financiado por la institución bancaria (Banco del Pichincha) a través de un préstamo y capital propio:

<b>Tabla 81: Estructura de Financiamiento</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Participación</b>	<b>Valor</b>
Capital Propio	40%	121.569
Capital Ajeno	60%	182.354
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>303.924</b>
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano		

Por lo tanto el 30% de financiamiento será capital propio y el otro 70% proviene de la institución en este caso Banco del Pichincha, se utiliza este apalancamiento porque la empresa estará conformada por socios mismos que aportaran con un capital, pero como la empresa es nueva hace falta de un crédito para completar la inversión inicial.

<b>Tabla 82: Amortización de la Deuda</b>	
Monto	182.354
Tasa Anual	11,35%
Tasa Mensual	0,0095
Plazo	36
Cuota	6000.31
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano	

El monto financiado por el banco del Pichincha es de 182.354 dólares, a una tasa de interés de 11.35% con un plazo de 3 años.

### 5.8.1. Estados Financieros

Son muy importantes dentro de la empresa debido a que muestran los registros contables de las actividades financieras, permitiendo visualizar los resultados económicos obtenidos durante un año.

### 5.8.1.1. Balance General

“Para el análisis económico de un proyecto se recomienda presentar solo el Balance General inicial, más no los balances proyectados de los próximos cinco años, 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, p. 188)

<b>Tabla 83: Balance General - Con Financiamiento</b>			
<b>Activos Corrientes</b>		<b>Pasivos Corto Plazo</b>	
<b>Bancos</b>	12.964	<b>Deudas &lt;1 Año</b>	0
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>12.964</b>	<b>Total Pasivos Corto Plazo</b>	<b>0</b>
<b>Activos Fijos</b>		<b>Pasivos Largo Plazo</b>	
<b>Edificios - Infraestructura</b>	251.470	<b>Préstamos Bancarios</b>	182.354
<b>Maquinaria y Equipo</b>	28.800	<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>	<b>182.354</b>
<b>Muebles y Enseres</b>	1.790		
<b>Equipo de Computo</b>	4.200	<b>Total Pasivos</b>	<b>182.354</b>
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>286.260</b>		
<b>Activos Diferidos</b>		<b>Patrimonio</b>	
<b>Gastos de Constitución</b>	4.700	<b>Capital Social</b>	121.569
<b>Total Activos Diferidos</b>	<b>4.700</b>	<b>Total Patrimonio</b>	<b>121.569</b>
<b>Total Activos</b>	<b>303.924</b>	<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>303.924</b>
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>			

### 5.8.1.1. Estados de Resultados

Es aquel que sirve para calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo (FNE) 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 supone tendrá la empresa (Baca, 2013, p. 182). A continuación se detalla el estado de resultados:

<b>Tabla 84: Estado de Resultados - Con Financiamiento</b>						
<b>Detalle</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>
<b>Ventas</b>	<b>458.204</b>	<b>537.907</b>	<b>559.764</b>	<b>583.307</b>	<b>666.357</b>	<b>680.324</b>
Cantidad cajas de barras energéticas	20.743	21.365	22.006	22.666	23.346	24.047
Precio cajas de barras energéticas	22,09	25,18	25,44	25,73	28,54	28,29
<b>- Costo de Ventas</b>	<b>209.540</b>	<b>236.704</b>	<b>246.755</b>	<b>257.383</b>	<b>268.630</b>	<b>280.539</b>
Utilidad Bruta en Ventas	248.664	301.204	313.010	325.924	397.727	399.785
<b>- Gastos Operacionales</b>	<b>179.367</b>	<b>200.944</b>	<b>215.555</b>	<b>231.766</b>	<b>293.947</b>	<b>293.658</b>
Gastos Administrativos	82.963	99.685	109.031	119.279	174.899	167.034
Gastos de Exportación	96.404	101.259	106.524	112.488	119.048	126.624
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>69.297</b>	<b>100.260</b>	<b>97.455</b>	<b>94.158</b>	<b>103.780</b>	<b>106.127</b>
- Gastos Financieros	0	17.942	11.477	4.238	0	0
Interés Bancario	0	17.942	11.477	4.238		
<b>U.A.T.I</b>	<b>69.297</b>	<b>82.318</b>	<b>85.978</b>	<b>89.920</b>	<b>103.780</b>	<b>106.127</b>
- 15% Particip. Trabajadores	10.395	12.348	12.897	13.488	15.567	15.919
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>58.903</b>	<b>69.970</b>	<b>73.081</b>	<b>76.432</b>	<b>88.213</b>	<b>90.208</b>
- 22% Impuesto a la Renta	12.959	15.393	16.078	16.815	19.407	19.846
<b>Utilidad Neta</b>	<b>45.944</b>	<b>54.577</b>	<b>57.003</b>	<b>59.617</b>	<b>68.806</b>	<b>70.362</b>

**Elaborado por:** Liliانا Ruano

En cuanto al estado de resultados (con financiamiento) muestra detalladamente los ingresos, gastos, y el beneficio o pérdida durante el primer año y las proyecciones hasta el año 2020.

## 5.9. Indicadores Financieros con Financiamiento

### 5.9.1. Flujo de Efectivo

Es preciso analizar el Valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR),

**Valor actual neto (VAN):** 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. (Baca, 2013, pág. 208). Se utiliza la siguiente fórmula para su cálculo

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

**Tasa interna de retorno (TIR):** Es 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. 209)

<b>Tabla 85: Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento</b>						
<b>Entradas de efectivo</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Utilidad Neta		54.577	57.003	59.617	68.806	70.362
+ Depreciaciones		17.033	17.033	17.033	17.195	17.195
+ Amortizaciones		940	940	940	940	940
Liquidación del Proyecto						205.460
Recuperación Capital de Operación						12.964
Préstamos Bancarios	182.354					
<b>Total Entradas</b>	<b>182.354</b>	<b>72.549</b>	<b>74.976</b>	<b>77.589</b>	<b>86.941</b>	<b>306.921</b>
<b>Salidas de Efectivo</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Inversión Inicial	303.924					
Amortización de la Deuda		54.062	60.527	67.766		
Reposición de Activos				4.687		
<b>Total Salidas</b>	<b>303.924</b>	<b>54.062</b>	<b>60.527</b>	<b>72.453</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>= Flujo de efectivo Neto</b>	<b>-121.569</b>	<b>18.488</b>	<b>14.449</b>	<b>5.136</b>	<b>86.941</b>	<b>306.921</b>
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>						

### 5.9.2. TIR Y VAN

<b>Año</b>	<b>FE</b>	<b>Fat. Act</b>	<b>FE Descontado</b>
<b>0</b>	-121.569,42		
<b>1</b>	18.487,63	0,9362	17.308,89
<b>2</b>	14.448,85	0,8765	12.665,12
<b>3</b>	5.136,44	0,8207	4.215,28
<b>4</b>	86.941,00	0,7683	66.800,08
<b>5</b>	306.920,66	0,7194	220.783,47
		<b>SFE</b>	<b>321.772,84</b>
		- I.I.	121.569,42
		<b>VAN</b>	<b>200.203,42</b>
		TIR	34,11%
		PR	3,99
		C/B	2.04
<b>TIR</b>	34,11%		
<b>VAN</b>	200.203		

**Elaborado por: Liliana Ruano**

El análisis del TIR Y EL VAN muestran si el proyecto es factible o no, en este caso tenemos un valor actual neto (VAN) de \$ 200.203,42, por lo tanto es un valor mayor a cero lo que conlleva ser un proyecto muy aceptable, en cuanto a la tasa interna de retorno (TIR) es de 34.11 %, indicando que el dinero invertido en la empresa se lo recuperará en ese porcentaje, otro punto de vista 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 cuatros años, con un costo beneficio de 2,04 dólares, lo que significa que por cada dólar de inversión se recuperaran 1,04 centavos de dólar, por lo tanto se obtiene que el presente proyecto es factible, rentable y viable.

### 5.9.3. Punto de Equilibrio

“Es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida” (Marketing Centro de Diseño Industrial, 2012, párr. 1).

<b>Tabla 86: Punto de Equilibrio</b>		
	<b>Año 2015</b>	
<b>Costo de Producción</b>	<b>Fijos</b>	<b>Variables</b>
MPD		160.124
MOD		30.325
<b>Costos Indirectos Fabricación</b>		
Fundas de 35g-Etiqueta		10.371
Cajas pequeñas		276
Caja de cartón corrugado		173
Agua	300	
Energía	600	
Suministros de limpieza	300	
Depreciaciones	0	
<b>Total Costo de Producción</b>	<b>1.200</b>	<b>201.270</b>
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>82.963</b>	<b>96.404</b>
Gastos Administrativos	82.963	
Gastos de Exportación		96.404
<b>Gastos Financieros</b>	<b>0</b>	
Interés Bancario		
<b>Costos y Gastos Totales</b>	<b>84.163</b>	<b>297.674</b>
Unidades		<b>20.743</b>
<b>Costos y Gastos Unitarios</b>	<b>15,20</b>	<b>40,15</b>
Total Costos y Gastos Unitarios		<b>55,35</b>
% Utilidad		<b>20%</b>
<b>Precio de venta Unitario</b>		<b>66,42</b>
<b>P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)</b>		<b>14.876</b>

En la tabla del punto de equilibrio muestra cuantas cajas de 35g de barras energéticas de quinua se debería vender para cubrir los costos y gastos con el fin de no tener pérdidas, por lo cual se establece un precio promedio de 66.42 dólares.

## **5.10. CONCLUSIONES.**

- *El estudio de factibilidad para la exportación de barras energéticas de quinua desde el cantón Espejo provincia del Carchi –Ecuador pretende implementar estrategias de comercialización a través de la creación de la empresa misma que contribuirá al mejoramiento tanto económico como comercial.*
- *La creación de la empresa constituye un instrumento útil para el sector agroindustrial de la quinua y por ende para los productores, ya que de esta manera se incrementarían fuentes de trabajo y lo más importante contribuir con los proyectos que el gobierno ha implantado como es el cambio de la matriz productiva.*
- *El modelo operativo de comercialización del plan logístico detalla desde la adquisición de la materia prima hasta su proceso final que sería la comercialización del producto al cliente, por lo tanto el proveedor principal es la Asociación Agroindustrial “San Isidro” ubicada en el cantón Espejo, la empresa “Comercializadora ECUA-QUINOA” realizará la tramitación pertinente en cuanto a los documentos de exportación, esto se lo ejecutará conjuntamente con la empresa TRANSCOMERINTER, misma que prestará los servicios en cuanto a la logística interna hasta el puerto de Guayaquil, además la responsabilidad de la empresa exportadora termina hasta el embarque de la mercadería en el puerto, ya que el término de negociación es FOB (Franco a bordo), de ahí las demás operaciones tendrá que realizarlas la empresa importadora.*
- *En cuanto al estudio económico y la evaluación financiera se obtiene que para la creación de la empresa se debe contar con una inversión fija de 303.924 USD, misma que será invertida en la compra del terreno, infraestructura, maquinaria, muebles, enseres, equipo de cómputo, y*

*demás equipos necesarios para la fabricación de las barras energéticas, cabe mencionar que el 40% constituye capital propio mientras que el otro 60% a través de financiamiento del Banco del Pichincha a una tasa de interés de 11,35%.*

- *El proyecto es factible de acuerdo al análisis del financiero debido a que el valor actual neto (VAN) es de \$ 200.203,42, por lo tanto es un valor mayor a cero lo que conlleva ser un proyecto muy aceptable, en cuanto a la tasa interna de retorno (TIR) es de 34,11%, indicando que el dinero invertido en la empresa se lo recuperará en ese porcentaje, otro punto de vista importante es que la TIR 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 2,04 dólares, lo que significa que por cada dólar de inversión se recuperaran 1,04 centavos de dólar, por lo tanto se obtiene que el presente proyecto es factible.*

## **VI. BIBLIOGRAFÍA.**

### **6.1. Bibliografía**

Baca, G. (2013). "Evaluación de proyectos". México: MC GRAW WHILL Educación.

Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). "Comercio Internacional. Barcelona": Reverté.

Jerez, J. (2011). "Comercio Internacional". Madrid: ESIC Business&MarketingSchool.

Lara, J. S. (2001). "Historia de la iglesia catolica en el Ecuador". Quito: Abya - Yala.

Lerma, A. (2010). "Comercio y Marketing internacional". México: CENGAGE Learning.

Lerma, A. (2010). "Comercio y Marketing internacional". Australia: CENGAGE Learning.

Lerma, A. (2010). "Comercio y Marketing internacional". Australia: CENGAGE Learning.

Rojas, M., & Medina, L. (2014). "Planeación estratégica-Fundamentos y casos". Bogotá: Ediciones de la U.

Viveros, C. (2009). "Comercio Internacional". México: Trillas.

### **6.2. Linografía**

Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos . (28 de 02 de 2014). "Leyes y normas". Obtenido de <http://www.epa.gov/espanol/negocios.html>

Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica Andes. (13 de 10 de 2013). "La quinua se promociona en la frontera Ecuador-Colombia con variedad de recetas y presentaciones". Recuperado el 28 de 06 de 2014,

de <http://www.andes.info.ec/es/sociedad/quinua-promociona-frontera-ecuador-colombia-variedad-recetas-presentaciones.html>

AGROCALIDAD . (20 de 05 de 2014). "Certificados para la Exportación". Recuperado el 26 de 06 de 2015, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/>

AGROCALIDAD. (12 de 02 de 2015). "Resolución 003- Tarifario 2015". Recuperado el 7 de 07 de 2015, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/RESOLUCION-N%C2%BA035-MARZO-31-20151.pdf>

Armas, M. (06 de 2012). "Estudios de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de barras energeticas a base de quinua y frutas, en la ciudd de Ibarra provincia de Imbabura". Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1890/1/02TESIS296.pdf>

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), "Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (12 de 2014). Tendencias y perspectivas del comercio internacional de quinua". Recuperado el 22 de 04 de 2015, de <http://www.fao.org/3/a-i3583s.pdf>

Banco Central del Ecuador. (12 de 07 de 2013). "13 países hablan del consumo y la producción de la quinua". Recuperado el 06 de 07 de 2014, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/07/12/nota/1150171/13-paises-hablan-consumo-produccion-quinua>

Banco Mundial. (15 de 04 de 2015). "Ecuador: panorama general". Recuperado el 27 de 04 de 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL>

Coface for safer trade. (10 de 2014). "Principales indicadores macroeconómicos". Obtenido de <http://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Canada>

Diccionario abc. (10 de 12 de 2012). "Definición de Oportunidad". Obtenido de <http://www.definicionabc.com/general/oportunidad.php>

Europa.eu. (13 de 02 de 2015). "Medio ambiente". Obtenido de [http://europa.eu/youreurope/business/environment/emas-certification/index\\_es.htm](http://europa.eu/youreurope/business/environment/emas-certification/index_es.htm)

Expansión.com. (01 de 03 de 2012). "Francia aumentó su tasa de desempleo al 9,4% en 2011". Obtenido de <http://www.expansion.com/2012/03/01/economia/1330588382.html>

Export Helpdesk. (5 de 2 de 2015). "Procedimientos de importación de la UE". Obtenido de [http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt\\_ProcedimientosDeImportacionDeLaUE.html&docType=main&languageId=ES](http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_ProcedimientosDeImportacionDeLaUE.html&docType=main&languageId=ES)

FAO. (26 de 01 de 2015). "Perú se ratifica como el principal productor y exportador de quinua en el mundo". Recuperado el 26 de 04 de 2015, de <http://www.fao.org/agronoticias/agro-noticias/detalle/es/c/275758/>

Fernández, F. (22 de 09 de 2013). "Negociacion Internacional". Obtenido de <http://es.slideshare.net/urrizola/negociacion-internacional-a>

Gobierno de Canadá . (29 de 08 de 2013). "Relaciones Canadá-Ecuador". Obtenido de [http://www.canadainternational.gc.ca/ecuador-equateur/bilateral\\_relations\\_bilaterales/canada\\_ecuador-equateur.aspx?lang=spa](http://www.canadainternational.gc.ca/ecuador-equateur/bilateral_relations_bilaterales/canada_ecuador-equateur.aspx?lang=spa)

Informador.MX. (7 de 12 de 2012). "La tasa de desempleo en EU baja a 7.7% de la PEA". Obtenido de <http://www.informador.com.mx/economia/2012/422710/6/la-tasa-de-desempleo-en-eu-baja-a-77-de-la-pea.htm>

La portada Canadá. (14 de 05 de 2014). "El desempleo en Canadá podría ser aún mayor de lo que dicen los registros". Obtenido de <http://comerciolatino.ca/noticia/el-desempleo-en-canada-podria-ser-aun-mayor-de-lo-que-dicen-los-registros/1560>

La Razón. (06 de 08 de 2013). "Bolivia se posiciona como el primer productor de quinua". Recuperado el 22 de 04 de 2015, de [http://www.la-razon.com/suplementos/especiales/Bolivia-posiciona-primer-productor-quinua\\_0\\_1889211186.html](http://www.la-razon.com/suplementos/especiales/Bolivia-posiciona-primer-productor-quinua_0_1889211186.html)

- Lind, D., Wathen, S., & Marchal, W. (20 de 10 de 2012). "Estadística aplicada a los negocios y la economía". México: McGrawHill. Obtenido de <http://www.definicionabc.com/general/poblacion.php>
- MAGAP. (2014). "Producción de Quinoa". Obtenido de <http://www.agricultura.gob.ec/>
- Ministère De L'agriculture. (24 de 11 de 2008). "Agreste.Agriculture.Gouv.Fr". Recuperado el 20 de 06 de 2014, de [http://Agreste.Agriculture.Gouv.Fr/File/Dossier4\\_Compteprevision.Pdf](http://Agreste.Agriculture.Gouv.Fr/File/Dossier4_Compteprevision.Pdf)
- Ministerio de Comercio Exterior. (10 de 04 de 2015). "Medidas arancelarias". Recuperado el 17 de 04 de 2015, de <http://barreras.corporaciondfi.com/repts/ArancelesList.php>
- Natursan. (2014). "Las barritas energéticas y la salud". Recuperado el 12 de 07 de 2014, de <http://www.natursan.net/las-barritas-energeticas-y-la-salud/>
- Ochoa, S. (2012). "Formulación, elaboración y control de calidad de barras energéticas a base de miel y avena para la empresa Apicare". Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/84/browse?type=subject&order=ASC&rpp=20&value=BARRAS+ENERGETICAS+DE+MIL+Y+AVENA>
- ONU. (8 de 11 de 2013). "Acuerdos comerciales". Obtenido de <http://www.un.org/es/members/>
- Organismo de Servicios Fronterizos del Canadá (CBSA). (2 de 11 de 2011). "Sistema Aduanero Canadiense". Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tradfa\\_s/case.../pca\\_can\\_s.doc](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/case.../pca_can_s.doc)
- Organización Mundial del Comercio OMC. (30 de 11 de 2014). Recuperado el Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). (06 de 29 de 2012). "Canadá". Obtenido de <http://www.wipo.int/wipolex/es/details.jsp?id=11959>
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (11 de 11 de 2014). "Examen de políticas comerciales". Recuperado el 21 de 06 de 2015, de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s307\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s307_s.pdf)

Organización Mundial del Comercio (OMC). (12 de 10 de 2015). "Francia y la OMC". Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/countries\\_s/france\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/france_s.htm)

Organización Mundial del Comercio OMC. (30 de 11 de 2014). "Acuerdos Comerciales". Recuperado el 26 de 06 de 2015, de <http://tariffdata.wto.org/ReportersAndProducts.aspx>

Portafolio.co. (7 de 3 de 2013). "Desempleo en Francia alcanzó en 2012 su nivel más alto". Obtenido de <http://www.portafolio.co/internacional/desempleo-francia-2012>

Pro Ecuador. (03 de 2013). "Boletín de Análisis de Mercados Internacionales- Estados Unidos". Recuperado el 25 de 04 de 2015, de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/04/PROEC\\_AM2013\\_MAR-ABR.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/04/PROEC_AM2013_MAR-ABR.pdf)

Pro.Ecuador. (2014). "Balanza Comercial". Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>

Pro-Ecuador. (5 de 2014). "Guía comercial de Canadá". Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC\\_GL2014\\_CANADA-2.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC_GL2014_CANADA-2.pdf)

Pro-Ecuador. (2014). "¿Qué son barreras arancelarias?". Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

Pro-Ecuador. (2014). "¿Qué son barreras arancelarias?". Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

Pro-Ecuador. (25 de 11 de 2014). "Agroindustria". Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/agroindustria/>

Proecuador. (25 de 11 de 2014). "Agroindustria". Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/agroindustria/>

Pro-Ecuador. (2014). "Balanza Comercial". Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>

Pro-Ecuador. (5 de 2014). "Guía comercial de Canadá". Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC\\_GL2014\\_CANADA-2.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC_GL2014_CANADA-2.pdf)

*Pro-Ecuador. (2014). "Perfil-Logístico-Canadá, Francia y Estados Unidos". Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec>*

*Pro-Ecuador. (31 de 01 de 2015). "Ficha Técnica de EEUU". Recuperado el 21 de 06 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/>*

*Pro-Ecuador. (31 de 01 de 2015). "Ficha Técnica de EEUU". Recuperado el 21 de 06 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/>*

*RTVE.ES/EFE. (09 de 01 de 2015). "EE.UU. cierra 2014 con una tasa de paro del 5,6% y con la mayor creación de empleo desde 1999". Obtenido de <http://www.rtve.es/noticias/20150109/eeuu-cierra-2014-tasa-paro-del-56-mayor-creacion-empleo-desde-1999/1081406.shtml>*

*Ruiz, A. (20 de 10 de 2014). "Barritas energéticas". Obtenido de <http://www.webconsultas.com/ejercicio-y-deporte/nutricion-deportiva/barritas-energeticas-12142>*

*SENAE. (31 de 12 de 2012). "Para Exportar". Recuperado el 26 de 06 de 2015, de [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)*

*StarMedia. (06 de 06 de 2013). "Tasa de desempleo en Francia en 2013, la mayor desde 1998". Obtenido de <http://noticias.starmedia.com/economia/tasa-desempleo-en-francia-en-2013-mayor-desde-1998.html>*

*Statistics Canadá. (04 de 01 de 2013). "Tasa de desempleo". Obtenido de <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/130104/longdesc-cg130104a002-eng.htm>*

*T.G.A. Agencia de Carga Internacional. (06 de 10 de 2015). "Información útil de contenedores marítimos". Recuperado el 10 de 07 de 2015, de [http://www.tgaintegral.com/contenedor\\_maritimo.html](http://www.tgaintegral.com/contenedor_maritimo.html)*

*The Statista Portal. (12 de 2014). "France: Gross domestic product (GDP) per capita in current prices from 2004 to 2014 (in U.S. dollars)". Obtenido de <http://www.statista.com/statistics/263592/gross-domestic-product-gdp-per-capita-in-canada/>*

*Todo Comercio Exterior. (11 de 05 de 2013). "Política comercial Ecuador con Estados Unidos". Recuperado el 21 de 06 de 2015, de*

<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/politica-comercial-ecuador-con-estados-unidos>

Todo Comercio Exterior. (11 de 05 de 2014). "Política comercial Ecuador con Estados Unidos". Recuperado el 21 de 06 de 2015, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/politica-comercial-ecuador-con-estados-unidos>

Trade Export Helpdesk. (02 de 06 de 2015). "Aranceles". Recuperado el 18 de 06 de 2015, de <http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/form/output;jsessionid=CC0FC3F412BF5394499BB112B9B41C97?action=tariff&prodLine=&languageId=ES&taricCode=1904908000&partnerId=ec&reporterId=fr&simulationDate=27%2f10%2f2014&simDate=20141027&nomenCmd=&resultPage=impo>

Trade map. (2014). "Aranceles aplicados por Canadá". Recuperado el 17 de 04 de 2015, de [http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=SimpleProduct%7c%7c10089000%7cINCpsep10089000+-+Cereals+\(excl.+wheat+and+meslin%2c+rye%2c+barley%2c+oats%2c+maize%2c+rice%2c+grain+sorghum%2c+buckwheat%2c+millet%2c+canary+seeds%2](http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=SimpleProduct%7c%7c10089000%7cINCpsep10089000+-+Cereals+(excl.+wheat+and+meslin%2c+rye%2c+barley%2c+oats%2c+maize%2c+rice%2c+grain+sorghum%2c+buckwheat%2c+millet%2c+canary+seeds%2)

Trade Map. (31 de 1 de 2015). "Lista de los mercados importadores para un producto eportado por Ecuador". Recuperado el 30 de 03 de 2015, de [www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.asp](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.asp)

Unidad Nacional de Almacenamiento "UNA EP" . (1 de 04 de 2015). "Agricultores de Carchi se comprometen al trabajo en equipo con UNA EP para mejorar la competitividad". Recuperado el 30 de 04 de 2015, de <http://www.una.gob.ec/?p=2541%20%C2%BFCu%C3%A1les%20son%20los%20sectores%20ofertantes?%20http://www.una.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/Perspectiva-de-Quina-2015-EDITADO.pdf>

United States Census Bureau. (14 de 10 de 2014). "Vintage 2014 Population Estimates: US, State, and PR Total Population and Components of

*Change". Obtenido de [http://www.census.gov/popclock/data\\_tables.php?component=pyramid](http://www.census.gov/popclock/data_tables.php?component=pyramid) United States Census U.S. (09 de 09 de 2014). "Oficina del Censo le proporciona a California los totales de población en el Censo del 2010, incluyendo los primeros datos de raza y origen hispano para la redistribución de distritos electorales". Recuperado el 12 de 06 de 2015, de [https://www.census.gov/newsroom/releases/archives/2010\\_census/cb11-cn68sp.html](https://www.census.gov/newsroom/releases/archives/2010_census/cb11-cn68sp.html)*

*Ventanilla Unica de Comercio Exterior. (1 de 2 de 2015)." Ecuador logró objetivos: Sistema de preferencias arancelarias (SGP PLUS) hasta el 2014", Obtenido de <http://www.presidencia.gob.ec/el-gobierno-y-la-unesco-analizaran-la-mediacion-de-la-riqueza-patrimonial-en-el-combate-de-la-pobreza/>*

*Vulcano. (10 de 11 de 2015). "Fabricante de Maquinaria Agroindustrial", Obtenido de <http://www.vulcanotec.com/es/consultas>*

*World Economic Forum. (2014). "The Global Competitiveness Report 2014–2015", Obtenido de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/>*

## ***VII. ANEXOS***

## Anexo 1: Formato de Entrevista



### UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL “CARCHI”



La siguiente entrevista tiene por objetivo determinar las Oportunidades de Negocios Internacionales para la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador. Solicito a usted de la manera más comedida proporcionar la información la misma que se guardara con absoluta reserva y utilizada con fines académicos.

**Fecha**.....  
**Nombre:** .....  
**Entrevistadora**.....

1. ¿Cuántos años de constitución tiene la Asociación?
2. ¿Cuántas hectáreas están dedicadas a la siembra de quinua?
3. ¿Qué variedades de quinua cosecha Usted actualmente?
4. ¿Qué tiempo dura el periodo de cultivo?
5. ¿Cuál es la capacidad y el costo de producción de quinua (anual)?
6. ¿Cómo considera usted la calidad de la quinua que cultiva?
7. ¿Selecciona la quinua a comercializar?
8. ¿Qué porcentaje de desperdicio se tiene en la producción de quinua hasta el embalaje?
9. ¿Existen otras asociaciones en el entorno cercano que produzcan quinua?
10. ¿Ha tenido la oportunidad de realizar alguna capacitación referente al cultivo de quinua diversificación de la misma?
11. ¿Sabía usted que las barras energéticas de quinua tienen un alto nivel nutricional, necesarios para una dieta saludable?
12. ¿Le gustaría producir barras energéticas de quinua?
13. ¿Cuál sería el porcentaje que de materia prima que destinaria usted para la industrialización de barras energéticas de quinua?
14. ¿Cuál va a ser la estrategia de posicionamiento del producto?

**Gracias por su participación**

## Anexo 2: Oficio de solicitud para realizar la entrevista



Tulcán, 10 de diciembre de 2014

### UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Ley No. 2006-36 Publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 244 del 5 de abril del 2006

Señor

Medardo Cadena

**Representante de la Asociación Agroindustrial San Isidro**

Presente.-

De mis consideraciones:

Estimado señor Cadena, el motivo del presente es saludarle y felicitarle por las acciones encaminadas a fortalecer la Asociación Agroindustrial San Isidro, a la vez me permito indicar que la señorita Liliana Maribel Ruano Bolaños, portadora de la cédula de identidad No. 0401395744, se encuentra elaborando su proyecto final de grado titulado **“Oportunidades de Negocios Internacionales y la Comercialización de barras energéticas a base de quinua desde la provincia del Carchi”**, por tal motivo, conocedora del prestigio y posicionamiento en el sector agrario de su empresa, solicito a Usted de la manera más respetuosa, le proporcione información relevante a Estructura Organizacional, capacidad de producción, costos, compradores, etc.; con el fin de proyectar la factibilidad del proyecto en mención.

Cabe recalcar que una vez obtenidos los resultados, serán puestos a su disposición, si usted así lo requiere.

Sin más por el momento y agradeciendo de antemano su valioso aporte, me suscribo.

Atentamente,

  
Dra. Cecilia Yacelga

DOCENTE ASESOR UPEC



● Av. Universitaria y Antisana ● Telfs: (06) 2224-079 / 2224-080 Fax ext.: 1313  
● www.upec.edu.ec ● e-mail: info@upec.edu.ec

**UPEC**

**Anexo 3: Oficio de respuesta para realizar la entrevista**

Tulcán, 17 de diciembre de 2014

Doctora

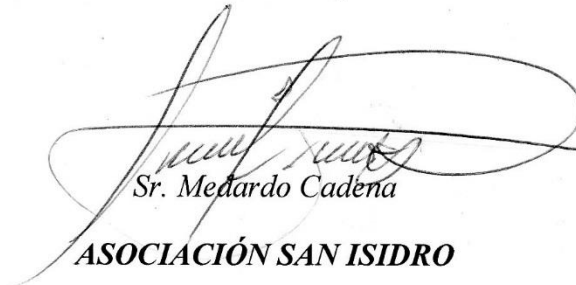
Cecilia Yacelga

**DOCENTE ASESOR UPEC**

Presente.-

Yo, Medardo Cadena, portador de la cédula de identidad No. 0400574984, representante de la Asociación Agroindustrial San Isidro, **acepto** entregar la información solicitada, referente a la empresa de la cual soy su representante, y a la vez **autorizo** a que sea utilizada en el desarrollo de su proyecto de tesis **“Oportunidades de Negocios Internacionales y la Comercialización de barras energéticas a base de quinua desde la provincia del Carchi”**, desarrollado por la señorita Liliana Ruano Bolaños.

Atentamente,



Sr. Medardo Cadena  
**ASOCIACIÓN SAN ISIDRO**



## Anexo 4: Entrevista



### UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL “CARCHI”



La siguiente entrevista tiene por objetivo determinar las Oportunidades de Negocios Internacionales para la comercialización de barras energéticas a base de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador. Solicito a usted de la manera más comedida proporcionar información veraz, la misma que se guardará con absoluta reserva y será utilizada únicamente con fines académicos.

**Fecha:** 19 de Diciembre 2014

**Nombre:** Asociación Agroindustrial “San Isidro”

**Entrevistadora:** Liliana Maribel Ruano Bolaños

#### 1. ¿Cuántos años de constitución tiene la Asociación?

De acuerdo con los datos obtenidos de la entrevista realizada al Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro manifiesta que la asociación fue constituida hace siete años, emprendiendo metas con el objetivo de alcanzar un posicionamiento de mercado a nivel nacional, con la promoción de diferentes productos como el brócoli, alcachofa y la quinua.

La asociación está integrada por 25 socios activos los mismos que actualmente contribuyen con su trabajo para establecer estrategias de producción y comercialización de la quinua a nivel nacional.

#### 2. ¿Cuántas hectáreas están dedicadas a la siembra de quinua?

La Asociación Agroindustrial San Isidro cuenta con 100 hectáreas de terreno, de las cuales actualmente ha destinado 44 hectáreas para el cultivo de la quinua y 6 hectáreas para la producción de semillas, esto se debe a que la asociación se ha integrado al Programa de Fomento del Cultivo de la Quinua que realiza el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), obteniendo apoyo económico para semillas y kits de productos como: fertilizantes, insecticidas, fungicidas, valorados en 500 dólares por cada hectárea sembrada.

#### 3. ¿Qué variedades de quinua cosecha Usted actualmente?

En la provincia del Carchi se cultiva la quinua Tunkahuan y Criolla. Pero actualmente en la asociación se cultiva la quinua Tunkahuan, planta alta de 144 cm de altura en promedio, de hojas grandes y triangulares de color púrpura y con bajo contenido de saponina, siendo más atractiva para realizar las barras energéticas de quinua.

**4. ¿Qué tiempo dura el periodo de cultivo?**

El periodo de cultivo de la quinua dura de siete a ocho meses debido a que se está a 3200 m de altura, además requiere de un constante cuidado hasta el quinto mes, luego se espera 2 meses y medio a tres para su cosecha.

**5. ¿Cuál es la capacidad y el costo de producción de quinua (anual)?**

El costo de producción de la quinua es de 1700 dólares por hectárea desde la preparación del suelo hasta su empaque, por lo que se requiere una inversión de 74800 dólares para el cultivo de las 44 hectáreas de quinua en la asociación. Entonces anualmente se cultiva 2640 quintales de quinua.

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

En la entrevista se manifestaba que la calidad de la quinua es muy buena, debido a los cuidados y controles respectivos que se los realiza a través del MAGAP conjuntamente con la asociación Agroindustrial San Isidro.

**7. ¿Selecciona la quinua a comercializar?**

La Asociación para comercializar la quinua primeramente realiza una selección y limpieza de la materia prima sometiéndola al proceso de clasificación y lavado, para obtener los mejores granos de la quinua y eliminar microorganismos que perjudiquen la salud humana, se almacena el producto para su posterior distribución

**8. ¿Qué porcentaje de desperdicio se tiene en la producción de quinua hasta el embalaje?**

Se estima un 12% de desperdicio de quinua debido a que se utiliza maquinaria adaptada que no es propio para el cultivo, generando así pérdidas mínimas de ganancia por la falta de maquinaria óptima para la cosecha de este producto.

**9. ¿Existen otras asociaciones en el entorno cercano que produzcan quinua?**

Actualmente la única asociación existente es la Asociación Agroindustrial San Isidro, pero alrededor de la provincia del Carchi hay agricultores independientes que por falta de recursos no han emprendido estrategias de comercialización de quinua limitándose a producir quinua en mínimas cantidades.

**10. ¿Ha tenido la oportunidad de realizar alguna capacitación referente al cultivo de quinua diversificación de la misma?**

Las capacitaciones son muy importantes dentro del programa de desarrollo del MAGAP, de esta manera incentivar a los agricultores con nuevas estrategias de comercialización y la diversificación de la quinua. Dentro de las capacitaciones impartidas se cuenta con el programa “Hombro a Hombro” se obtiene técnicos especializados tanto para el cultivo como para el proceso de la diversificación de la quinua.

**11. ¿Sabía usted que las barras energéticas a base de quinua tienen un alto nivel nutricional, necesarios para una dieta saludable?**

Debido a que la quinua cuenta con vitaminas esenciales para el ser humano, las barras energéticas son una base fundamental para la dieta alimenticia ya que posee proteína y debe exigirse en el programa de alimentación.

**12. ¿Le gustaría producir barras energéticas a base de quinua?**

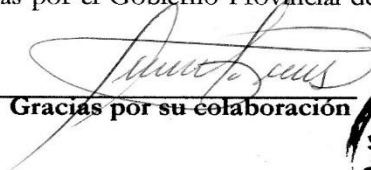
La Asociación estaría dispuesta a integrarse en el proyecto de producir las barras energéticas a base de quinua porque estarían cumpliendo con sus objetivos de comercializar los productos desarrollados por la organización, fomentando el uso de técnicas y tecnologías innovadoras y amigables con el medio ambiente.

**13. ¿Cuál sería el porcentaje que de materia prima que destinaria usted para la industrialización de barras energéticas a base de quinua?**

Al darse la industrialización de la quinua se estaría en la capacidad de destinar el 50% de la producción, por lo cual existiría una oferta de materia prima para realizar las barras energéticas a base de quinua. Sin embargo la asociación está dispuesta a incrementar el porcentaje en un cinco por ciento para la elaboración de las barras energéticas.

**14. ¿Cuál va a ser la estrategia de posicionamiento del producto?**

La estrategia de publicidad implementa por la asociación es promocionar su producto por medios de comunicación como: radio, televisión, publicidad en Diario El Comercio, y ferias internacionales realizadas por el Gobierno Provincial del Carchi conjuntamente con el MAGAP.

  
Gracias por su colaboración



## Anexo 5: Constitución de la Asociación Agroindustrial "San Isidro"



Dirección Provincial del Carchi

ACUERDO # 687

Eco. Renán Tadeo  
DIRECTORA PROVINCIAL DEL  
MINISTERIO DE INCLUSION ECONOMICA Y SOCIAL

CONSIDERANDO:

QUE, de conformidad con lo prescrito en el numeral 13 del artículo 66 de la Constitución Política de la República, el Estado Ecuatoriano reconoce y garantiza a los ciudadanos el derecho a la libre asociación con fines pacíficos.

QUE, según el artículo 567 del Código Civil, corresponde al Presidente de la República aprobar las personas jurídicas que se constituyen de conformidad con las normas del título XXX, Libro I del citado cuerpo legal.

QUE, de conformidad con lo prescrito en el Acuerdo # 1667 del 30 de Noviembre del 2000, se crean las Direcciones Provinciales del Ministerio de Bienestar Social, y según el literal m) del artículo 3 del nombrado cuerpo jurídico, el señor Ministro faculta a los Directores Provinciales, otorgar personalidad jurídica y / o disolver las organizaciones de Derecho Privado, sin fines de lucro, sujetas a las disposiciones del Título XXX, Libro I del Código Civil Ecuatoriano Vigente.

QUE, mediante decreto ejecutivo # 580, del 23 de agosto del 2007, publicado en el Registro Oficial N. 158 del 29 de agosto del 2007, el Economista Rafael Correa Delgado, Presidente Constitucional de la República, reorganiza la Función Ejecutiva y, crea el Ministerio de Inclusión Económica y Social, Secretaría de Estado que asume las facultades legales, reglamentarias y el cumplimiento de las funciones, atribuciones, responsabilidades y competencias asignadas al Ministerio de Bienestar Social, conforme consta en el Art. 5 del citado instrumento legal.

QUE, LA ASOCIACION AGROINDUSTRIAL SAN ISIDRO, con domicilio en la Parroquia San Isidro, Cantón Espejo, provincia del Carchi, aprobada mediante Acuerdo ministerial N.661 de 26 de noviembre del 2008, ha presentado la documentación para que se apruebe las reformas a su Estatuto Social Vigente, misma que cumple con los requisitos establecidos en los Art. 12 del Decreto Ejecutivo 3054 del 30 de Agosto de 2002, publicado en el Registro Oficial No. 660 del 11 de Septiembre de 2002.

En ejercicio de las facultades legales que se halla investido,

Juntos por el Buen Vivir

Ayacucho y Sucre - Edif. IEES - 3er. Piso / Tulcán - Ecuador  
Telf.: 2960-100 / 2960-791  
e-mail: mbs\_carchi@yahoo.es



ACUERDA:

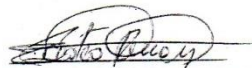
Art. 1.- Aprobar las reformas formuladas al Estatuto Social Vigente de ASOCIACION AGROINDUSTRIAL SAN ISIDRO, con domicilio en la Parroquia San Isidro, Cantón Espejo, provincia del Carchi, CON LAS SIGUIENTES MODIFICACIONES: PRIMERA.- En el Art. 1, después de : "Libro", añádase: "Primero" SEGUNDA.- Después del Art.49, Incorporar dos artículos que digan:"Art... LA ASOCIACION AGROINDUSTRIAL SAN ISIDRO, podrá disolverse por disminuir sus socios a menos de cinco, por no cumplir sus fines o por una de las causas determinadas por la ley sin embargo podrá disolverse por comprometer la seguridad o los interés del Estado, tal como contravenir reiteradamente las disposiciones emanadas de los Ministerios u Organismos de Control y Regulación "-."Art...La evaluación y control de LA ASOCIACION AGROINDUSTRIAL SAN ISIDRO, la realizará el Ministerio de Inclusión Económica y Social a través de la verificación de documentos, el cumplimiento de los fines, el registro de la directiva, la lista de socios que la conforman, para cuyo objeto la Asociación esta obligada a proporcionar a los funcionarios competentes las actas de las asambleas, informes económicos, informes de auditoria y memorias aprobadas que se refieran a sus actividades".

Art.2.- Reconocer a la Asamblea General de ASOCIACION AGROINDUSTRIAL SAN ISIDRO, con domicilio en la Parroquia San Isidro, Cantón Espejo, provincia del Carchi, como la máxima Autoridad y organismo para resolver los problemas internos.

Art. 3.- La solución de los conflictos que se presenten al interior de la organización y de estas en otras, se someterán a las disposiciones de la Ley de Arbitraje y Mediación, publicada en el Registro Oficial N0. 145 de Septiembre 4 de 1997.

Art. 4.- Una vez suscrito el Acuerdo Ministerial de aprobación de las reformas al estatuto de ASOCIACION AGROINDUSTRIAL SAN ISIDRO, con domicilio en la Parroquia San Isidro, Cantón Espejo, provincia del Carchi, deberá obtener el Registro Único para las Organizaciones de la Sociedad Civil, ante la Secretaria de Pueblos, Movimientos Sociales y Participación Ciudadana conforme establece el Art. 29 del Decreto Ejecutivo 982 publicado en el Registro Oficial 311 del 8 de Abril del 2008.

Dado en la ciudad de Tulcán a los once días del mes de junio del 2009.



Eco. Renán Tadeo Delgado

DIRECTOR PROVINCIAL

MINISTERIO DE INCLUSION ECONOMICA Y SOCIAL.



Juntos por el Buen Vivir

Ayacucho y Sucre - Edif. IEES - 3er. Piso / Tulcán - Ecuador  
Telf.: 2960-100 / 2960-791  
e-mail: mbs\_carchi@yahoo.es

---

**ASOCIACIÓN AGROINDUSTRIAL SAN ISIDRO**

**TÍTULO PRIMERO  
GENERALIDADES Y PRINCIPIOS**

**Artículo 1.- ADECUACIÓN DE ESTATUTOS:** La Asociación

---

**AGROINDUSTRIAL SAN ISIDRO**

legalmente funcionando en legal y debida forma, adecua su estatuto social, sometiendo su actividad y gestión a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, al cumplimiento de lo establecido en la Disposición Transitoria Primera de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, y de conformidad con la regulación dictada a tal efecto.

**Artículo 2.- DOMICILIO, RESPONSABILIDAD Y DURACIÓN:** El domicilio principal de la Asociación será el domicilio en la ciudad de **ESPEJO**, Provincia de **CARCHI**;

para ejercer su actividad en cualquier parte del territorio nacional, previa autorización de la Intendencia de Economía Popular y Solidaria.

La Asociación será de duración indefinida, y responsabilidad limitada a su capital social, por tanto, la responsabilidad de sus asociados estará limitada al capital que aporten a la entidad.

**Artículo 3.- OBJETO SOCIAL:** La Asociación tendrá como objeto principal

**CULTIVO AGRICOLA**

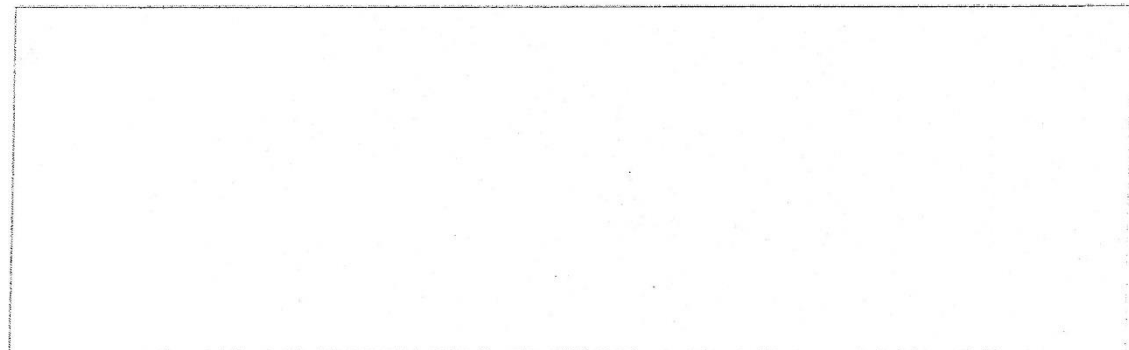
para su cumplimiento podrá efectuar especialmente las siguientes actividades.

- Adquirir, arrendar, enajenar, administrar, preñar o hipotecar bienes inmuebles;
  - Importar maquinaria, vehículos, equipos, materia prima, insumos y similares, destinados al cumplimiento de su objeto social;
  - Exportar la producción de sus asociados preservando la soberanía alimentaria;
  - Propender al mejoramiento social de sus miembros, mediante la comercialización de los productos o servicios desarrollados por ellos;
  - Propender a la eficiencia de las actividades económicas de sus asociados, fomentando el uso de técnicas tecnológicas innovadoras y amigables con el medio ambiente;
  - Subscribir convenios de cooperación técnica y capacitación con organismos gubernamentales y no gubernamentales, nacionales y/o extranjeros, para el fortalecimiento de las capacidades de sus asociados;
  - Promover la integración con organizaciones afines o complementarias, procurando el beneficio colectivo;
-

**Art. 4.- ASOCIADOS:** Son miembros de la Asociación, las personas naturales legalmente capaces, con actividades relacionadas con el objeto social establecido en el artículo 3 del presente Estatuto, aceptadas por la Junta Directiva, previo el cumplimiento de los requisitos y procedimientos específicos que constarán en el Reglamento Interno.

**Art. 5.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS ASOCIADOS:** Son obligaciones y derechos de los asociados, además de los establecidos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento General, los siguientes:

1. Intervenir en las Juntas Generales con voz y voto, pudiendo elegir y ser elegidos para los cargos directivos, previo el cumplimiento de los requisitos previstos en el presente estatuto y en su Reglamento Interno;
2. Ser beneficiarios de los programas de capacitación, asistencia técnica y de los servicios que ofrezca la Asociación;
3. Utilizar responsablemente los bienes y servicios comunes;
4. Cumplir las disposiciones legales, reglamentarias, los estatutos sociales y la normativa interna que rigen a la Asociación;
5. Cancelar los aportes de capital no reembolsable y las cuotas ordinarias y extraordinarias que sean fijadas por la Junta General o la Junta Directiva;
6. Desempeñar las obligaciones inherentes al cargo para el que hayan sido designados;
7. Contribuir con su comportamiento al buen nombre y prestigio de la Asociación;
8. No incurrir en competencia desleal en los términos dispuestos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento;
9. No utilizar a la organización para evadir o eludir obligaciones tributarias propias o de terceros, o para realizar actividades ilícitas;
10. Los demás que consten en el Reglamento Interno.



**Art. 6.- PÉRDIDA DE LA CALIDAD DE ASOCIADO:** La calidad de asociado se pierde por retiro voluntario, exclusión o fallecimiento.

**Art. 7.- RETIRO VOLUNTARIO:** El asociado podrá solicitar a la Junta Directiva, en cualquier tiempo, su retiro voluntario. En caso de falta de pronunciamiento por parte de la Junta Directiva, la solicitud de retiro voluntario surtirá efecto transcurridos 30 días desde su presentación.

**Art. 8.- EXCLUSIÓN:** La exclusión del asociado será resuelta por la Junta Directiva de conformidad con las causas y el procedimiento establecidos en el Reglamento Interno. La exclusión será susceptible de apelación ante la Junta General en última y definitiva instancia.

Junta General;  
Junta Directiva;  
Junta de Vigilancia; y;  
Administrador.

#### DE LA JUNTA GENERAL

t. 10.- La Junta General es la máxima autoridad de la Asociación, estará integrada por todos los asociados, quienes tendrán derecho a un solo voto. Sus decisiones serán obligatorias para los órganos internos y sus asociados, siempre que estas decisiones no sean contrarias a la ley, al reglamento o su estatuto social.

#### t. 11.-ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA GENERAL

Aprobar y reformar el Estatuto Social y el Reglamento Interno;  
Elegir y remover a los miembros de las Juntas Directiva y de Vigilancia y al Administrador, con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes;  
Fijar las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias que tendrán el carácter de no reembolsables;  
Resolver las apelaciones presentadas por los asociados sancionados por la Junta Directiva;  
Aprobar los estados financieros y el balance social de la asociación;  
Aprobar o rechazar los informes de la Junta Directiva, Junta de Vigilancia y Administrador;  
Aprobar el plan estratégico y el plan operativo anual, con sus presupuestos, presentados por la Junta Directiva;  
Resolver la transformación, fusión, disolución y liquidación, de la Asociación en Junta General extraordinaria con el voto de las dos terceras partes de los asociados;

---

**12.- CLASES Y PROCEDIMIENTO DE JUNTAS GENERALES:** Las Juntas Generales serán ordinarias y extraordinarias y su convocatoria, quórum y normas de procedimiento parlamentario, constarán en el Reglamento Interno de la Asociación.

a) la convocatoria constará por lo menos: lugar, fecha, hora de la Junta y el orden del día.

#### DE LA JUNTA DIRECTIVA

**13.-** La Junta Directiva estará integrada por el Presidente, el Secretario y 3 Vocales elegidos en votación secreta por la Junta General, previo cumplimiento de los requisitos que constarán en el Reglamento Interno de la Asociación.

Los miembros de la Junta Directiva durarán 2 años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez consecutiva. Cuando concluyan su segundo período inmediato, no podrán ser elegidos para ningún cargo directivo hasta después de 2 años.

3. Autorizar la celebración de contratos en los que intervenga la Asociación, hasta por el 30% del presupuesto anual;
4. Sancionar a los socios de acuerdo con las causas y el procedimiento establecidos en el Reglamento Interno;
5. Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social de la Asociación, con sus respectivos presupuestos;
6. Presentar, para aprobación de la Junta General, los estados financieros, balance social y su informe de labores;
7. Elaborar el proyecto de reformas al Estatuto y someterlo a consideración y aprobación de la Junta General.

---

#### DE LA JUNTA DE VIGILANCIA

**Art. 15.-** La Junta de Vigilancia supervisará las actividades económicas y el cumplimiento de las resoluciones de la Junta General y la Junta Directiva. Estará integrada por 3 vocales principales y sus respectivos suplentes, elegidos en votación secreta por la Junta General, previo cumplimiento de los requisitos constantes en el Reglamento Interno.

Los miembros de la Junta Vigilancia durarán 2 años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez consecutiva. Cuando concluyan su segundo período inmediato, no podrán ser elegidos para ningún cargo directivo hasta después de 2 años.

**Art. 16.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA DE VIGILANCIA:** Son atribuciones y deberes de la Junta de Vigilancia:

- Supervisar los gastos económicos que realice la Asociación;
  - Vigilar que la contabilidad se encuentre al día y debidamente sustentada;
  - Conocer el informe administrativo, los estados financieros y el balance social presentados por el Administrador;
  - Presentar su Informe anual de labores a la Junta General.
-

rt. 17.-ATRIBUCIONES: El Presidente de la Junta Directiva presidirá también la Asociación y la Junta General. Durará 2 años en sus funciones, pudiendo ser reelegido por una sola vez, mientras mantenga la calidad de vocal de la Junta Directiva; y, además de las atribuciones propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes;

Convocar y presidir las juntas generales y sesiones de junta directiva;  
Firmar, conjuntamente con el Secretario, la documentación de la Asociación y las actas de las sesiones;  
Presidir todos los actos oficiales y protocolarios de la Asociación;  
Cumplir y hacer cumplir el Estatuto, Reglamento Interno y demás disposiciones emitidas por la Junta General y la Junta Directiva.

---

#### DEL SECRETARIO

rt. 18.- FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: El Secretario de la Asociación, además de las funciones y responsabilidades propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

Elaborar las actas de las sesiones de Junta General y Junta Directiva, responsabilizándose por su contenido y conservación;  
Firmar, conjuntamente con el Presidente, la documentación de la Asociación y las actas de las sesiones;  
Certificar y dar fe de la veracidad de los actos, resoluciones y de los documentos institucionales, previa autorización del Presidente;  
Cumplir las obligaciones relacionadas con la recepción, conocimiento y despacho de la correspondencia de la Asociación;  
Custodiar y conservar ordenadamente el archivo;  
Entregar a los asociados, previa autorización del Presidente, la información que esté a su cargo y que le sea requerida;  
Notificar las resoluciones;  
Llevar el registro actualizado de la nómina de asociados, con sus datos personales.

---

Art. 19.- **FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:** El Administrador será elegido por la Junta General, por un período de 2 años y además de las atribuciones propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

- 1. Representar legalmente a la Asociación;
- 2. Cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emitidas por las Juntas General y Directiva;
- 3. Administrar la asociación, ejecutando las políticas, planes, proyectos y presupuestos debidamente aprobados;
- 4. Presentar el informe administrativo, los estados financieros y el balance social para conocimiento de la Junta de Vigilancia y aprobación de la Junta General;

---

#### TÍTULO CUARTO RÉGIMEN ECONÓMICO

t. 20.- **CAPITAL SOCIAL:** El capital social de la Asociación estará constituido por:

Las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables;  
La totalidad de las utilidades y excedentes del ejercicio económico una vez cumplidas las obligaciones legales; y,  
Las donaciones efectuadas a su favor que, en caso de disolución, no podrán ser objeto de reparto entre los asociados. La Junta General determinará, la organización pública o privada, sin fin de lucro, que será beneficiaria de estos bienes y que tendrá como objeto social una actividad relacionada con el sector economía popular y solidaria.

21.- **CONTABILIDAD Y BALANCES:** La Asociación aplicará las normas contables establecidas en el Catálogo Único de Cuentas emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Los estados financieros y balance social anuales serán aprobados dentro de los primeros noventa días de cada año por la Junta General.

#### TÍTULO QUINTO DE LA TRANSFORMACIÓN, FUSIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

22.- **TRANSFORMACIÓN:** La Asociación podrá transformarse en cooperativa por decisión de las dos terceras partes de los asociados tomada en Junta General convocada para ese efecto y con aprobación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; o, por disposición de esta Superintendencia, cuando se haya superado los niveles de activos, ventas y número de asociados para mantener la condición de cooperativa.

23.- **FUSIÓN:** La Asociación podrá fusionarse con otra u otras de actividad similar, por decisión tomada por las dos terceras partes de los asociados en la Junta General convocada especialmente para este efecto y con aprobación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Art. 19.- **FUNCIÓNES Y RESPONSABILIDADES:** El Administrador será elegido por la Junta General, por un periodo de 2 años y además de las atribuciones propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

- . Representar legalmente a la Asociación;
  - . Cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emitidas por las Juntas General y Directiva;
  - . Administrar la asociación, ejecutando las políticas, planes, proyectos y presupuestos debidamente aprobados;
  - . Presentar el informe administrativo, los estados financieros y el balance social para conocimiento de la Junta de Vigilancia y aprobación de la Junta General;
- 

#### **TÍTULO CUARTO RÉGIMEN ECONÓMICO**

t. 20.- **CAPITAL SOCIAL:** El capital social de la Asociación estará constituido por:

- Las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables;
- La totalidad de las utilidades y excedentes del ejercicio económico una vez cumplidas las obligaciones legales; y,
- Las donaciones efectuadas a su favor que, en caso de disolución, no podrán ser objeto de reparto entre los asociados. La Junta General determinará, la organización pública o privada, sin fin de lucro, que será beneficiaria de estos bienes y que tendrá como objeto social una actividad relacionada con el sector economía popular y solidaria.

.21.- **CONTABILIDAD Y BALANCES:** La Asociación aplicará las normas contables establecidas en el Régimen Único de Cuentas emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Los estados financieros y balance social anuales serán aprobados dentro de los primeros noventa días de cada año por la Junta General.

#### **TÍTULO QUINTO DE LA TRANSFORMACIÓN, FUSIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN**

22.- **TRANSFORMACIÓN:** La Asociación podrá transformarse en cooperativa por decisión de las dos terceras partes de los asociados tomada en Junta General convocada para ese efecto y con aprobación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; o, por disposición de esta Superintendencia, cuando se haya superado los niveles de activos, ventas y número de asociados para mantener la condición de cooperativa.

23.- **FUSIÓN:** La Asociación podrá fusionarse con otra u otras de actividad similar, por decisión tomada por las dos terceras partes de los asociados en la Junta General convocada especialmente para este efecto y con aprobación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

**Anexo 6: Fotografías recolección de información primaria**





**Anexo 7: Oficios de solicitud de información secundaria a instituciones públicas**



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**

Ley No. 2006-36 Publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 244 del 5 de abril del 2006

Memorando Nro. UPEC-CEYNCI- 2015-87- M  
Tulcán, 26 de febrero de 2015

Ingeniero

Jorge Morejón Jácome

**ANALISTA JUNIOR N°1 DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL  
DEPARTAMENTO DE GESTIÓN DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL**

Presente.-

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo, a la vez que le deseo toda clase de éxitos en las funciones que Usted desempeña en beneficio de la Comunidad Carchense.

A través del presente solicito comedidamente se permita levantar información con fines académicos sobre la PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUINUA DE LA PROVINCIA DEL CARCHI a la Srta. Liliana Maribel Ruano Bolaños, estudiante egresada de la Carrera de Comercio Exterior y Negociación en Comercio Internacional, quien se encuentra desarrollando el Proyecto de Investigación con el tema denominado "**Oportunidades de Negocios Internacionales y la Comercialización de Barras Energéticas a base de Quinua desde la Provincia del Carchi**", Investigación que permitirá a la estudiante antes señalada titularse en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi-UPEC.

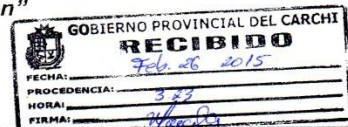
Por la favorable atención que se digne dar al presente, anticipo mi agradecimiento.

Atentamente,

  
Eco. Mike Coral

**DIRECTOR DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
COMERCIAL INTERNACIONAL  
"Educación para el desarrollo y la Integración"**

MC/sh.





# UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Ley No. 2006-36 Publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 244 del 5 de abril del 2006

Tulcán, 13 de Marzo del 2015

Señor Ingeniero.  
**Maolan Palacios**  
**Gerente de la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA)**  
Presente.-

De mis consideraciones.-

Reciba un cordial y atento saludo de quienes conformamos la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, a su vez augurándole toda clase de éxitos en sus funciones diarias.

Hago propicia la oportunidad para solicitarle muy comedidamente información relacionada sobre la capacidad de producción de Quinua en la provincia del Carchi, a la vez datos informativos de precios y ventas a nivel nacional, cuya información servirá únicamente con fines académicos, en el tema de investigación de tesis para las señoritas: Karol Silvana Arciniegas Piscal y Liliana Maribel Ruano Bolaños egresadas de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Por la gentil atención que se preste a la presente le anticipo mis agradecimientos.

Atentamente,

Ing. Georgina Arcos. Msc



**DOCENTE TITULAR DE LA ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL**

## Anexo 8: Correo electrónico de la UNA

Notificación del Oficio Nro... x

https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/14d00e5a7387529c

Google

Gmail 37 de 287

**REDACTAR**

Notificación del Oficio Nro.UNAEP-GG-2015-0120-O

Recibidos x

Usuarios (4)

**Recibidos (23)**

Destacados

Importantes

Enviados

Borradores (3)

► Círculos

Liliana

Freddy Richard Quinc

Stalin Goyes

**María Eugenia Poveda** <maria.poveda@una.gob.ec>  
para mí, Roxana

28 abr.

**María Eugenia Poveda**  
Añadir a círculos


Mostrar detalles

*Estimada señorita Liliana Ruano:*

Por medio de la presente, cumplo con notificar a usted con el Oficio Nro.UNAEP-GG-2015-0120-O emitido en fecha 28 de abril de 2015, por la infrascrita, en contestación a la comunicación presentada por la Dra. Cecilia Yacelga Rosero, Docente Titular de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi -JUPEC- de fecha 17 de marzo de 2015, recibido en el Despacho de Gerencia General.

Al efecto, sírvase encontrar la comunicación de petición así como el referido Oficio de contestación y sus anexos, como archivos adjuntos al presente.

--  
Saludos cordiales,

  
**Unidad Nacional de Almacenamiento EP**

**Mgs. Ma. Eugenia Poveda Benites**  
Secretaría General  
EMPRESA PÚBLICA UNIDAD NACIONAL DE ALMACENAMIENTO UNIA EP  
Av. Carlos Julio Arosemena Km 1,5 Edif. MAGAP Planta Baja  
Teléfonos: +593 4 2202408, +593 4 2202957, +593 4 2202343 ext. 432 ó 433  
[maria.poveda@una.gob.ec](mailto:maria.poveda@una.gob.ec)  
[www.una.gob.ec](http://www.una.gob.ec)  
Guayaquil - Ecuador

Búscanos en tu red social favorita (Twitter, Facebook, Youtube, Flickr) como epUNAEc

## Anexo 9: Oficios de respuesta de la UNA



Oficio Nro. UNAEP-GG-2015-0120-O

Guayaquil, 28 de abril de 2015

**Asunto:** CONTESTACIÓN A COMUNICACIÓN PRESENTADA POR LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Doctora  
Cecilia Yacelga Rosero  
**Docente Titular**  
**UNIVERSIDAD POLITECNICA ESTATAL DEL CARCHI**  
En su Despacho

De mi consideración:

Me refiero a la comunicación de fecha 17 de marzo del 2015, a través de la cual solicita que se le proporcione información con fines académicos sobre la "Comercialización de Quinua de la Provincia del Carchi" a la señorita Liliana Ruano, estudiante egresada de la carrera de Comercio Exterior y Negociación en Comercio Internacional, quien se encuentra desarrollando el proyecto de investigación con el tema denominado "Oportunidades de Mercados Internacionales y la Comercialización de Barras Energéticas a base de quinua desde la Provincia de Carchi", que permitirá a la mencionada estudiante titularse en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi-UPEC.

Al respecto, me permito remitir el Memorando Nro.UNAEP-UNOP-2015-0158-M de fecha 06 de abril de 2015, emitido por el Econ. José Luis Menéndez Bermeo, Administrador de la Unidad de Negocio de Otros Productos, y sus anexos, el cual es explícito en su contenido.

Con sentimientos de distinguida consideración.

Atentamente,

Srta. Mgs. María Eugenia Poveda Benites  
**SECRETARIA GENERAL**



Anexos:

- 3.- UNAEP-UNOP-2015-0158-M.pdf
- 3.1.- Anexo 1.- base\_completa\_compra\_quinua\_2014.xls
- 3.2.- Anexo 2.- base\_de\_beneficiarios-superficie.asistencia\_tecnica\_ultimo.xls
- 1.- Solicitud.pdf



**Oficio Nro. UNAEP-GG-2015-0120-O**

**Guayaquil, 28 de abril de 2015**

Copia:

Señor Magister  
Mao Segundo Lam Palacios  
**Gerente General**

Señor Economista  
José Luis Menendez Bermeo  
**Administrador de la Unidad de Negocios de Otros Productos**

Señorita Ingeniera  
Verónica Del Rocio Guzmán Criollo  
**Especialista de Negocios de Sierra y Oriente**

Señor Abogado  
Roberto Antonio Correa Bermeo  
**Director de Talento Humano**



**Memorando Nro. UNAEP-UNOP-2015-0158-M**

**Guayaquil, 06 de abril de 2015**

**PARA:** Sr. Mgs. Mao Segundo Lam Palacios  
**Gerente General**

**ASUNTO:** RESPUESTA UNAEP-GG-2015-0258-E y UNAEP-GG-2015-0259-E,  
INFORMACION DE QUINUA.

De mi consideración:

En respuesta a los Memorandum UNAEP-GG-2015-0258-E y UNAEP-GG-2015-0259-E, donde la Universidad Politécnica Estatal de Carchi solicita información de quinua con fines académicos para las Srtas. Liliana Ruano y Karol Arciniegas, cumpla en informar a usted que se posee la base de productores de quinua proporcionada por la Sub. Agricultura (Doc. Adjunto), en el cual presenta los datos que solicitan.

El precio del quintal de 45,36 es de USD\$ 100,00 con el 12% de humedad y el 1% de impurezas, adicionalmente adjunto la Base Completa de las compras efectuadas por la UNA EP en el 2014.

Con sentimientos de distinguida consideración.

Atentamente,

*Documento firmado electrónicamente*

Econ. José Luis Menendez Bermeo  
**ADMINISTRADOR DE LA UNIDAD DE NEGOCIOS DE OTROS PRODUCTOS**

Anexos:

- BASE COMPLETA COMPRA QUINUA 2014.xls
- BASE DE BENEFICIARIOS-SUPERFICIE.ASISTENCIA TECNICA ULTIMO.xls

Copia:

Srta. Mgs. Maria Eugenia Poveda Benites  
**Secretaría General**

Sr. Abg. Roberto Antonio Correa Bermeo  
**Director de Talento Humano**

Srta. Ing. Verónica Del Rocío Guzmán Criollo  
**Especialista de Negocios de Sierra y Oriente**

## Anexo 10: Información secundaria emitida por la UNA

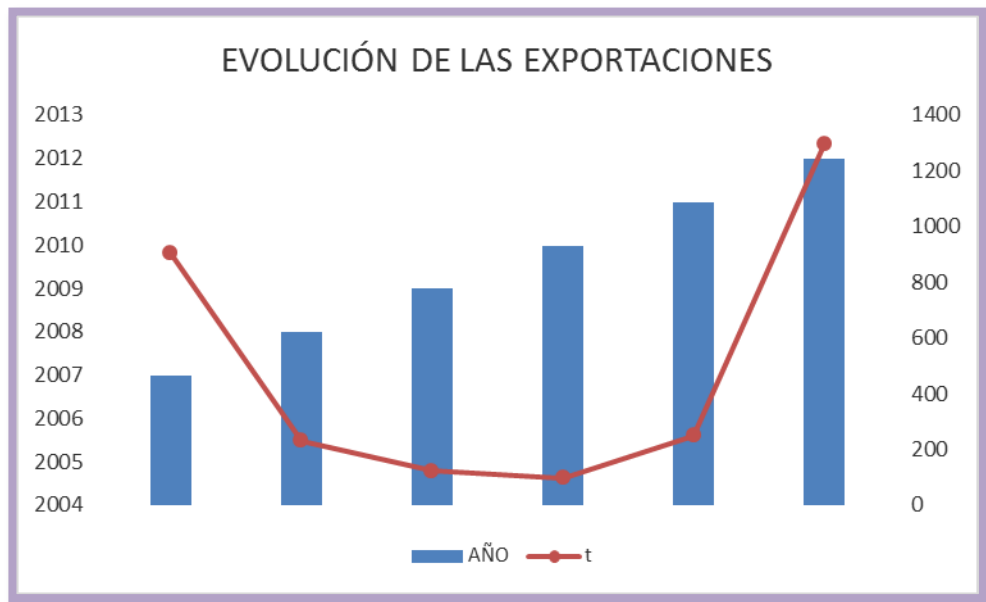
### EMPRESA PÚBLICA UNIDAD NACIONAL DE ALMACENAMIENTO

#### REPORTE DE COMPRAS DIARIAS DE QUINUA

FECHA INGRES	MES	SEMANA	LOTE	RAPA	PROVEEDOR	PROVINCIA	PROCEDENCIA	PESO Kg	TM	QQ HUMED Y SUCI	QQ SECO Y LIMPI	TM - SECO LIMPI	HUMEDAD %	IMPURES	PRECIO COMPA QQ 12%	TOTAL POR COMPA
16/06/2014	6	25	1	C220-RA-	Palma Mosquera Edison Patricio	Carchi	San Isidro	1.128,860	1,129	24,887	23,079	1,047	12,000	8,190	100,000	2,307,300
17/06/2014	6	25	2	C220-RA-	Villarreal Castro Segundo Nelson	Carchi	Tulcán	1.181,300	1,181	26,043	25,229	1,144	12,000	4,000	100,000	2,522,900
19/06/2014	6	25	3	C220-RA-	Morillo Chamorro Miguel Eduardo	Carchi	Pisquer	1.203,550	1,204	26,530	21,709	0,965	12,000	19,000	100,000	2,170,900
20/06/2014	6	25	4	C220-RA-	Morillo Chamorro Miguel Eduardo	Carchi	Pisquer	3.326,850	3,327	73,343	66,972	3,038	12,000	4,000	100,000	6,697,200
23/06/2014	6	26	7	C220-RA-	Reina Rosero José Miguel	Carchi	Mira	1.958,700	1,959	43,181	41,851	1,898	12,000	4,000	100,000	4,185,100
30/06/2014	6	27	8	C220-RA-	Benavidez Hernández Santiago	Carchi	Capullí	775,050	0,775	17,087	15,879	0,720	12,000	8,000	100,000	1,587,900
04/07/2014	7	27	9	C220-RA-	Reina Rosero José Miguel	Carchi	Mira	5.637,900	5,638	124,292	120,526	5,467	12,000	4,000	100,000	12,052,600
04/07/2014	7	27	11	C220-RA-	Enriquez Benavides Orlando Fabian	Carchi	Puntales	1.563,300	1,563	34,464	32,027	1,453	12,000	8,000	100,000	3,202,700
08/07/2014	7	28	10	C220-RA-	Taez Nenier Angel Miguel	Carchi	Mira	1.059,400	1,059	23,355	22,132	1,004	13,100	5,000	100,000	2,213,200
11/07/2014	7	28	12	C220-RA-	Reina Rosero José Miguel	Carchi	Mira	412,300	0,413	9,103	8,888	0,403	12,300	3,000	100,000	888,800
16/07/2014	7	29	13	C220-RA-	Crizon Navarrete Tito Patricio	Carchi	El Capullí	2.300,950	2,301	50,726	45,603	2,069	12,000	11,000	100,000	4,560,300
18/07/2014	7	29	14	C220-RA-	Vallejo Benavidez Jose Pablo	Carchi	Mira	833,050	0,833	18,365	17,708	0,803	12,500	4,000	100,000	1,770,800
21/07/2014	7	30	15	C220-RA-	Arturo Bolaños Ana Verónica	Carchi	El Tambo	1.226,500	1,227	27,039	26,220	1,189	12,000	4,000	100,000	2,622,000
21/07/2014	7	30	16	C220-RA-	Herrenia Ruafío Hugo Honorato	Carchi	Espejo	1.965,300	1,965	43,327	41,345	1,875	13,400	4,000	100,000	4,134,500
21/07/2014	7	30	20	C220-RA-	Taimal Chalacán Segundo Uvino	Carchi	Mira	3.505,300	3,505	77,277	75,716	3,434	12,000	3,000	100,000	7,571,600
21/07/2014	7	30	21	C220-RA-	Tanicochi Chunchi Clara Petrona	Carchi	Espejo	3.027,700	3,028	66,748	64,726	2,936	12,000	4,000	100,000	6,472,600
21/07/2014	7	30	29	C220-RA-	Sierra Garcia Napoleon Victor	Carchi	Huaca	1.752,550	1,753	38,636	35,851	1,626	14,000	6,000	100,000	3,585,100
23/07/2014	7	30	17	C220-RA-	Morillo Chamorro Miguel Eduardo	Carchi	Mira	629,400	0,629	13,876	13,175	0,538	12,000	6,000	100,000	1,317,500
23/07/2014	7	30	28	C220-RA-	Aleman Hernandez Jose Osvaldo	Carchi	Piartal	419,800	0,420	9,255	8,787	0,399	12,000	6,000	100,000	879,700
24/07/2014	7	30	55	C220-RA-	Chiriboga Quiroz Jorge Enrique	Carchi	Montufar	668,000	0,668	14,727	13,983	0,634	12,000	6,000	100,000	1,398,300
24/07/2014	7	30	18	C220-RA-	Herrenia Ruafío Hugo Honorato	Carchi	Espejo	1.161,100	1,161	25,597	25,339	1,149	12,000	2,000	100,000	2,533,300
24/07/2014	7	30	19	C220-RA-	Herrenia Ruafío Hugo Honorato	Carchi	Espejo	3.104,450	3,104	68,440	68,440	3,104	12,000	1,000	100,000	6,844,000
25/07/2014	7	30	22	C220-RA-	Chandi Valencia Abraham Israel	Carchi	Bolivar	18.847,170	18,847	415,502	407,108	18,466	12,000	3,000	100,000	40,710,800
28/07/2014	7	31	23	C220-RA-	Chandi Valencia Abraham Israel	Carchi	Bolivar	222,800	0,223	4,912	4,565	0,207	12,000	8,000	100,000	456,500
28/07/2014	7	31	24	C220-RA-	Rubio Chavez Gabriela Alejandra	Carchi	Mira	5.752,450	5,752	126,818	124,256	5,636	12,000	3,000	100,000	12,425,600
28/07/2014	7	31	25	C220-RA-	Rubio Chavez Gabriela Alejandra	Carchi	Mira	452,400	0,452	9,974	9,671	0,439	12,000	4,000	100,000	967,100
28/07/2014	7	31	26	C220-RA-	Rubio Chavez Gabriela Alejandra	Carchi	Mira	439,990	0,440	9,700	8,818	0,400	12,000	10,000	100,000	881,800
31/07/2014	7	31	33	C220-RA-	Cadena Marlene del Consuelo	Carchi	Bolivar	2.386,150	2,386	52,605	51,011	2,314	12,000	4,000	100,000	5,101,100
31/07/2014	7	31	37	C220-RA-	Chiriboga Quiroz Jorge Enrique	Carchi	Montufar	3.056,150	3,056	67,375	60,565	2,747	12,000	11,000	100,000	6,056,500
31/07/2014	7	31	27	C220-RA-	Reina Rosero José Miguel	Carchi	Mira	1.812,850	1,813	39,966	39,966	1,813	12,000	1,000	100,000	3,996,600
31/07/2014	7	31	37	C220-RA-	Cadena Quelal Edgar Lenin	Carchi	Montufar	2.999,700	3,000	66,131	59,451	2,697	12,000	11,000	100,000	5,945,100
01/08/2014	8	31	40	C220-RA-	Rosero Caballero Mauricio Alberto	Carchi	Bolivar	1.211,350	1,211	26,705	26,166	1,187	12,000	3,000	100,000	2,616,600
01/08/2014	8	31	30	C220-RA-	Sierra Garcia Napoleon Victor	Carchi	San Pedro de Huaca	2.622,750	2,623	57,821	56,653	2,570	12,000	3,000	100,000	5,665,300
01/08/2014	8	31	32	C220-RA-	Rosero Luis Alfonso	Carchi	Mira	1.172,250	1,172	25,843	23,494	1,066	12,000	10,000	100,000	2,349,400
01/08/2014	8	31	38	C220-RA-	Taez Nenier Angel Miguel	Carchi	Mira	2.965,400	2,965	65,375	64,715	2,935	12,000	2,000	100,000	6,471,500
04/08/2014	8	32	39	C220-RA-	Chugumarca Nejer Luis Servio	Carchi	Espejo	1.195,500	1,196	26,356	25,557	1,159	12,000	4,000	100,000	2,555,700
04/08/2014	8	32	39	C220-RA-	Paspuezan Hernandez Luis Bolivar	Carchi	Espejo	463,100	0,463	10,209	9,900	0,449	12,000	4,000	100,000	990,000
04/08/2014	8	32	31	C220-RA-	Herrenia Ruafío Hugo Honorato	Carchi	Espejo	2.320,050	2,320	51,147	50,114	2,273	12,000	3,000	100,000	5,011,400
05/08/2014	8	32	34	C220-RA-	Guerrero Tatumuez Carmen del Rocío	Carchi	Espejo	3.403,100	3,403	75,024	71,993	3,266	12,000	5,000	100,000	7,191,300
08/08/2014	8	32	41	C220-RA-	Huaca Chiles Erasmo Patricio	Carchi	Tulcan	3.828,150	3,828	84,395	80,985	3,673	12,000	5,000	100,000	8,098,500
11/08/2014	8	33	43	C220-RA-	Guerrero Tatumuez Carmen del Rocío	Carchi	Espejo	15.994,650	15,995	352,616	342,383	15,558	12,000	5,000	100,000	34,298,300
11/08/2014	8	33	44	C220-RA-	Becerra Perez Ramiro Fernando	Carchi	Bolivar	698,550	0,699	15,400	14,333	0,677	12,000	4,000	100,000	1,493,300
11/08/2014	8	33	45	C220-RA-	Becerra Perez Ramiro Fernando	Carchi	Bolivar	182,600	0,183	4,026	3,944	0,179	12,000	3,000	100,000	394,400
11/08/2014	8	33	42	C220-RA-	Basantes Mosquera Flavio Hugo	Carchi	Chuga	598,330	0,598	13,191	12,658	0,574	12,000	5,000	100,000	1,265,800
12/08/2014	8	33	49	C220-RA-	Benavidez Hernández Santiago	Carchi	Montufar	3.592,950	3,593	79,210	70,569	3,201	12,000	11,800	100,000	7,056,300
12/08/2014	8	33	56	C220-RA-	Chiriboga Quiroz Jorge Enrique	Carchi	Montufar	557,350	0,557	12,287	11,170	0,507	12,000	10,000	100,000	1,117,000
12/08/2014	8	33	47	C220-RA-	Guerrero Tatumuez Carmen del Rocío	Carchi	Espejo	3.191,800	3,192	70,366	67,523	3,063	12,000	5,000	100,000	6,752,300
12/08/2014	8	33	46	C220-RA-	Ruiz Quinteros Jorge Anibal	Carchi	Mira	3.313,600	3,314	73,051	68,624	3,113	12,000	7,000	100,000	6,862,400
13/08/2014	8	33	50	C220-RA-	Guerrero Tatumuez Carmen del Rocío	Carchi	Espejo	5.268,250	5,268	116,143	106,758	4,843	12,000	9,000	100,000	10,675,800
13/08/2014	8	33	51	C220-RA-	Bastidas Benavides Jaime Milton	Carchi	Tulcan	1.940,950	1,941	42,790	41,925	1,902	12,000	3,000	100,000	4,192,500
13/08/2014	8	33	57	C220-RA-	Cadena Quelal Edgar Lenin	Carchi	Montufar	492,000	0,492	10,847	9,751	0,442	12,000	11,000	100,000	975,100
13/08/2014	8	33	54	C220-RA-	Calderon Roman Patricio Juvenal	Carchi	Montufar	1.012,400	1,012	22,319	20,966	0,951	12,000	7,000	100,000	2,096,600
13/08/2014	8	33	53	C220-RA-	Quelal Quiroz Matias Andres	Carchi	Bolivar	1.173,500	1,174	25,871	22,212	1,008	12,000	15,000	100,000	2,221,200
14/08/2014	8	33	52	C220-RA-	Galaraga Ortega Tomas	Carchi	Espejo	6.927,550	6,928	152,724	138,840	6,298	12,000	10,000	100,000	13,884,000
14/08/2014	8	33	58	C220-RA-	Rosero Caballero Mauricio Alberto	Carchi	Bolivar	1.672,550	1,673	36,873	34,638	1,571	12,000	7,000	100,000	3,463,800
14/08/2014	8	33	59	C220-RA-	Armas Duedo Rodolfo Rossemel	Carchi	Ibarrá	511,250	0,511	11,271	10,668	0,484	12,000	7,000	100,000	1,066,800
15/08/2014	8	33	60	C220-RA-	Guerrero Tatumuez Carmen del Rocío	Carchi	Espejo	2.176,650	2,177	47,886	46,920	2,128	12,000	3,200	100,000	4,692,000
18/08/2014	8	34	61	C220-RA-	Rosero Ruano Jonathan Manuel	Carchi	Tulcan	12.316,350	12,316	271,524	246,840	11,197	12,000	10,000	100,000	24,684,000
19/08/2014	8	34	67	C220-RA-	Paspuezan Paspuezan Jorge Anibal	Carchi	Espejo	1.215,800	1,216	26,803	26,695	1,211	12,000	1,400	100,000	2,669,500
19/08/2014	8	34	67-1	C220-RA-	Paspuezan Paspuezan Jorge Anibal	Carchi	Espejo	177,200	0,177	3,907	3,709	0,168	12,000	6,000	100,000	370,300
19/08/2014	8	34	62	C220-RA-	Zambrano Cadena Osvaldo Patricio	Carchi	Espejo	1.632,850	1,633	35,998	35,089	1,532	12,000	3,500	100,000	3,508,900
19/08/2014	8	34	63	C220-RA-	Chandi Valencia Abraham Israel	Carchi	Bolivar	719,550	0,720	15,863	15,382	0,698	12,000	4,000	100,000	1,538,200
19/08/2014	8	34	64	C220-RA-	Yaruscuán Chauca Campo Elias	Carchi	Espejo	2.276,250	2,276	50,182	49,168	2,230	12,000	3,000	100,000	4,916,800
19/08/2014	8	34	65	C220-RA-	Quiroz Villarreal Maria Luisa	Carchi	Bolivar	662,900	0,663	14,614	6,629	0,301	12,000	10,500	100,000	662,900
19/08/2014	8	34	66	C220-RA-	Chavez Lopez Diego Armando	Carchi	Espejo	4.818,850	4,819	106,236	105,162	4,770	12,000	2,000	100,000	10,516,200
20/08/2014	8	34	67-3	C220-RA-	Paspuezan Paspuezan Jorge Anibal	Carchi	Espejo	42,650	0,043	0,945	0,941	0,043	12,000	1,400	100,000	94,100
20/08/2014	8	34	71	C220-RA-	Taez Nenier Angel Miguel	Carchi	Mira	2.060,350	2,060	45,422	44,505	2,018	12,000	3,000	100,000	4,450,500

### Producción de quinua a nivel nacional

PROVINCIA	PRODUCCION (t)	PORCENTAJE (%)
CARCHI	2156	32%
IMBABURA	1291	19%
PICHINCHA	606	9%
COTOPAXI	592	9%
TUNGURAHUA	151	2%
CHIMBORAZO	1471	22%
BOLIVAR	119	2%
CAÑAR	142	2%
AZUAY	68	1%
LOJA	111	2%
<b>TOTAL</b>	<b>6707</b>	<b>100%</b>



## Anexo 11: Correo de contestación de la empresa Century's Contact Form-Estados Unidos

The screenshot shows a Gmail interface with the following elements:


- Browser:** Chrome, address bar shows <https://mail.google.com/mail/u/0/#search/Century+Farms+International/15131c747759c4f8>.
- Search:** "Century Farms International" entered in the search bar.
- Navigation:** "Gmail" logo, "Mover a Recibidos", "Más" buttons, and "1 de 1" indicator.
- Left Sidebar:**
  - REDACTAR
  - Recibidos (22)
  - Destacados
  - Importantes
  - Enviados
  - Borradores (1)
  - Círculos
  - Personal: Liliana
  - 3 invitaciones: david benavides, j...
  - Stalin Goyes: NO A ESA GUAGUA NO
- Email Header:**
  - From: Tom Iglesias <no-reply@wufoo.com>
  - Date: 22/11/15
  - Language: inglés > español (Ver mensaje traducido)
- Email Body:**

Thank you for submitting your request to Century Farms International, Inc. Someone will respond to your email within 24 hours. Thank you,

**Century's Contact Form**

Name *	Liliana Ruano
Address	UPEC AV. Universitaria Tulcán, Carchi 040102 Ecuador
Email *	<a href="mailto:lruano040@gmail.com">lruano040@gmail.com</a>
Phone Number *	0994229112
Message	Hello My name is Liliana Ruano Ecuadorian national, am undertaking selling energy bars 35g quinoa. this is my email to provide more specifics <a href="mailto:lruano040@gmail.com">lruano040@gmail.com</a> Best regards
- Right Sidebar:**
  - Página de Google+ relacionada: Wufoo (Seguir)
  - Publicación reciente: The hits keep coming. Learn all there is to know on
  - Compartido públicamente: +1 +14
- Taskbar:** Windows taskbar with icons for Internet Explorer, Firefox, File Explorer, Word, Chrome, and Excel. System tray shows time 22:22 and date 03/01/2016.

## **Anexo 12: Boletín informativo: Congreso de los Estados Unidos aprueba la renovación del SGP a Ecuador**



Ministerio de  
Comercio Exterior

**BOLETÍN INFORMATIVO:  
CONGRESO DE LOS ESTADOS UNIDOS APRUEBA LA RENOVACIÓN DEL SGP A ECUADOR**

El Ministerio de Comercio Exterior comunica a las Entidades Habilitadas y Sector Exportador lo resuelto por las dos Cámaras del Congreso de los Estados Unidos, en lo que respecta la aprobación definitiva del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para más de 120 países dentro los cuales se beneficia el Ecuador, el mismo que será enviado para la firma de la Ley correspondiente por parte del Presidente Barack Obama

Los principales elementos de la Ley son los siguientes:

- Renueva el SGP hasta el 31 de diciembre de 2017.
- Aplica con efecto retroactivo el SGP y da un plazo de 180 días a los importadores para que soliciten a las aduanas estadounidenses los aranceles pagados a partir del 1 de agosto de 2013, es decir a partir del día siguiente de la expiración de la Ley anterior.
- Mantiene inalterable la cobertura de productos con preferencias arancelarias y que superan las 3 mil partidas arancelarias (aproximadamente 2 mil más para países menos adelantados)
- Autoriza expresamente al United States Trade Representative (USTR) a incluir en el SGP un número limitado de productos considerados de viaje, tales como algunos modelos de cartera, portafolios, o mochilas que antes estaban excluidos del programa.




Es importante destacar que este sistema preferencial beneficiará la competitividad de las exportaciones de productos ecuatorianos como flores, mangos, piñas, pulpas de frutas, elaborados de madera, otros productos elaborados, entre otros.

Particular que se informa, para los fines pertinentes.

**SUBSECRETARÍA DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR  
MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR**

Milagro 100 y 9 de Octubre, Edificio La Previsora, Piso 15  
Tel.: + (593) 42 300001 / 002  
www.comercioexterior.gub.ec

### Anexo 13: Certificado Fitosanitario de exportación

**REPÚBLICA DEL ECUADOR**  
**MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA**  
**AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO-AGROCALIDAD**

---

**CERTIFICADO No. 000001** **Cod. REGISTRO :**

En cumplimiento de la Ley de Sanidad Vegetal y su Reglamento, la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro concede el presente:

**CERTIFICADO DE REGISTRO DE OPERADOR DE EXPORTACION DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS**  
(VALIDO POR DOS AÑOS)

**RAZÓN SOCIAL :** \_\_\_\_\_

**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL :** \_\_\_\_\_

**CARGO :** \_\_\_\_\_ **RUC/C.I.:** \_\_\_\_\_

**DIRECCIÓN DE LA EMPRESA :** \_\_\_\_\_

**TELÉFONO :** \_\_\_\_\_ **FAX :** \_\_\_\_\_ **CELULAR :** \_\_\_\_\_

**CORREO ELECTRÓNICO :** \_\_\_\_\_

**REGISTRADO COMO:** \_\_\_\_\_

**UBICACIÓN DE LA FINCA :**

**PROVINCIA :** \_\_\_\_\_ **CANTÓN :** \_\_\_\_\_

**PARROQUIA :** \_\_\_\_\_ **SECTOR :** \_\_\_\_\_

**DIRECCIÓN DE LA FINCA:** \_\_\_\_\_

**CERTIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE OTRAS NORMAS O PROTOCOLOS ESPECIALES :**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

LISTADO DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS <small>(en caso de requerir más espacio, se adjuntará una hoja en blanco con la misma información)</small>			

**VIGENCIA DEL:** \_\_\_\_\_ **AL :** \_\_\_\_\_

**FECHA DE EXPEDICIÓN:** \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ **DIRECTOR EJECUTIVO DE AGROCALIDAD**

Nota: Es necesario indicar que durante el tiempo de vigencia del presente certificado, AGROCALIDAD podrá revocarlo, siempre y cuando exista las causas para tal efecto, en forma temporal o definitiva, sin perjuicio de las sanciones.

Au. Amazonas y Boy Aitro,  
Edif. MAGAP, piso 9. TEL: (593) 2 2567 232  
www.agrocalidad.gob.ec | info@agrocalidad.gob.ec
Fonotato RA BFM-03-AGC

**Anexo 14: Tabla de amortización de la deuda**

<b>No.</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Cuota</b>	<b>Saldo</b>
0				182.354
1	4275,54	1.724,77	6000,31	178.079
2	4315,98	1.684,33	6000,31	173.763
3	4356,81	1.643,50	6000,31	169.406
4	4398,01	1.602,30	6000,31	165.008
5	4439,61	1.560,70	6000,31	160.568
6	4481,60	1.518,71	6000,31	156.087
7	4523,99	1.476,32	6000,31	151.563
8	4566,78	1.433,53	6000,31	146.996
9	4609,98	1.390,34	6000,31	142.386
10	4653,58	1.346,73	6000,31	137.732
11	4697,59	1.302,72	6000,31	133.035
12	4742,02	1.258,29	6000,31	128.293
13	4786,88	1.213,43	6000,31	123.506
14	4832,15	1.168,16	6000,31	118.674
15	4877,86	1.122,45	6000,31	113.796
16	4923,99	1.076,32	6000,31	108.872
17	4970,57	1.029,75	6000,31	103.901
18	5017,58	982,73	6000,31	98.884
19	5065,04	935,27	6000,31	93.819
20	5112,94	887,37	6000,31	88.706
21	5161,30	839,01	6000,31	83.544
22	5210,12	790,19	6000,31	78.334
23	5259,40	740,91	6000,31	73.075
24	5309,14	691,17	6000,31	67.766
25	5359,36	640,95	6000,31	62.406
26	5410,05	590,26	6000,31	56.996
27	5461,22	539,09	6000,31	51.535
28	5512,88	487,44	6000,31	46.022
29	5565,02	435,29	6000,31	40.457
30	5617,65	382,66	6000,31	34.839
31	5670,79	329,52	6000,31	29.169
32	5724,42	275,89	6000,31	23.444
33	5778,57	221,74	6000,31	17.666
34	5833,22	167,09	6000,31	11.832
35	5888,39	111,92	6000,31	5.944
36	5944,09	56,22	6000,31	0
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>				

## Anexo 15: Depreciaciones

<b>Depreciación de Maquinaria</b>			
<b>Año</b>	<b>Valor Depreciado</b>	<b>% de Depreciación</b>	<b>Valor Residual</b>
<b>0</b>			<b>28800</b>
<b>1</b>	2880	0,10	25920
<b>2</b>	2880	0,10	23040
<b>3</b>	2880	0,10	20160
<b>4</b>	2880	0,10	17280
<b>5</b>	2880	0,10	14400
<b>6</b>	2880	0,10	11520
<b>7</b>	2880	0,10	8640
<b>8</b>	2880	0,10	5760
<b>9</b>	2880	0,10	2880
<b>10</b>	2880	0,10	0

<b>Depreciación de Muebles y Enseres</b>			
<b>Año</b>	<b>Valor Depreciado</b>	<b>% de Depreciación</b>	<b>Valor Residual</b>
<b>0</b>			<b>1.790</b>
<b>1</b>	179	0,10	1.611
<b>2</b>	179	0,10	1.432
<b>3</b>	179	0,10	1.253
<b>4</b>	179	0,10	1.074
<b>5</b>	179	0,10	895
<b>6</b>	179	0,10	716
<b>7</b>	179	0,10	537
<b>8</b>	179	0,10	358
<b>9</b>	179	0,10	179
<b>10</b>	179	0,10	0



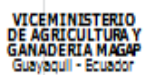
<b>Depreciación de Equipo de Cómputo</b>			
<b>Año</b>	<b>Valor Depreciado</b>	<b>% de Depreciación</b>	<b>Valor Residual</b>
<b>0</b>			<b>4.200</b>
<b>1</b>	1400	0,33	2.800
<b>2</b>	1400	0,33	1.400
<b>3</b>	1400	0,33	0

<b>Depreciación de Equipo de Cómputo</b>			
<b>Año</b>	<b>Valor Depreciado</b>	<b>% de Depreciación</b>	<b>Valor Residual</b>
<b>0</b>			<b>4.687</b>
<b>1</b>	1.562	0,33	3.125
<b>2</b>	1.562	0,33	1.562
<b>3</b>	1.562	0,33	0

<b>Depreciación Edificios-Construcciones</b>			
<b>Año</b>	<b>Valor Depreciado</b>	<b>% de Depreciación</b>	<b>Valor Residual</b>
<b>0</b>			<b>251.470</b>
<b>1</b>	12.574	0,05	238.897
<b>2</b>	12.574	0,05	226.323
<b>3</b>	12.574	0,05	213.750
<b>4</b>	12.574	0,05	201.176
<b>5</b>	12.574	0,05	188.603
<b>6</b>	12.574	0,05	176.029
<b>7</b>	12.574	0,05	163.456
<b>8</b>	12.574	0,05	150.882
<b>9</b>	12.574	0,05	138.309
<b>10</b>	12.574	0,05	125.735
<b>11</b>	12.574	0,05	113.162
<b>12</b>	12.574	0,05	100.588
<b>13</b>	12.574	0,05	88.015
<b>14</b>	12.574	0,05	75.441
<b>15</b>	12.574	0,05	62.868
<b>16</b>	12.574	0,05	50.294
<b>17</b>	12.574	0,05	37.721
<b>18</b>	12.574	0,05	25.147
<b>19</b>	12.574	0,05	12.574
<b>20</b>	12.574	0,05	0

<b>Amortización Gastos de Constitución</b>			
<b>Año</b>	<b>Valor Depreciado</b>	<b>% de Depreciación</b>	<b>Valor Residual</b>
<b>0</b>			<b>4.700</b>
<b>1</b>	940	0,20	3.760
<b>2</b>	940	0,20	2.820
<b>3</b>	940	0,20	1.880
<b>4</b>	940	0,20	940
<b>5</b>	940	0,20	0

### Anexo 16: Información del MAGAP

  								
NOMINA DE BENEFICIARIOS PARA EL FOMENTO A LA PRODUCCIÓN DE QUINUA								TELEFONO
Nro.	PROVINCIA	CANTON	PARROQUIA	NOMBRE COMPLETO DE ASOCIACIÓN O PERSONA BENEFICIARIA	NUMERO DE SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN QUE PARTICIPAN DEL	NUMERO DE HECTAREAS QUE DESTINARAN PARA LA SIEMBRA	CANDIDAD DE SACOS DE 15 KG ENTREGAD	
59	Carchi	Espejo	San Isidro	Ramiro German Garcia Casanova	1	3	3	2974133
60	Carchi	Espejo	San Isidro	Jairo Paul Herrera Pulles (Asociación Agroindustrial San Isidro)	40	40	40	0990373477
61	Carchi	Espejo	San Isidro	Jorge Javier Quinteros Portilla	1	3	3	0981601660 2974341
62	Carchi	Montufar	San Gabriel	Luis Humberto Egas Guerrero	1	8	8	0997033946 02290642
63	Carchi	Espejo	San Isidro	Maria Rocio Quiroz Morillo	1	2	2	0982517562
64	Carchi	Mira	Mira	Manuel Mesias Bolaños Murillo	1	10	10	3010701 0991526712

## Anexo 17: Correo de respuesta a cotizaciones

The screenshot shows a Gmail interface on a web browser. The browser tabs include 'RE: Contacto del Sitio Web' and 'Guayaquil - Los Angeles'. The address bar shows the URL 'https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/14e8952caa9e0c32'. The Gmail header includes the Google logo, a search bar, and the user's name 'Liliana'. The main content area displays an email from 'Comex-TGA <comex@tgaintegral.com>' with the subject 'RE: Contacto del Sitio Web'. The email body contains a greeting, a reference to a quote for 'Guayaquil - Los Angeles', contact information for Pool Quispe C., and a reference to a WCA family ID. The email is dated '16:29 (hace 5 horas)'. The left sidebar shows navigation options like 'Recibidos (23)', 'Destacados', and 'Importantes'. The right sidebar shows 'Usuarios (3)' with 'Comex-TGA' listed. The bottom of the page shows a taskbar with a PDF file 'Guayaquil - Los Áng...pdf' and a 'Mostrar todas las descargas...' button.

RE: Contacto del Sitio Web

Comex-TGA <comex@tgaintegral.com>  
para mí, David, otniel

Hola Liliana, buenas tardes.

Te adjunto la cotización solicitada para carga general Guayaquil - Los Angeles.  
Si tuvieras alguna duda, observación o cambio no dudes en avisarme.

Espero tus opiniones acerca de la cotización.

Saludos!

Thanks and best regards  
Pool Quispe C.  
Customer service

Phone: (511) 715-8505 / 715-8504  
Cell: 991021467  
Email: [comex@tgaintegral.com](mailto:comex@tgaintegral.com)  
Website: [www.tgaintegral.com](http://www.tgaintegral.com)

\*\*\*\*\* MEMBERS OF THE WCA FAMILY ID: 81165 \*\*\*\*\*

-----Mensaje original-----  
De: [cotizaciones2@tgaintegral.com](mailto:cotizaciones2@tgaintegral.com) [mailto:[cotizaciones2@tgaintegral.com](mailto:cotizaciones2@tgaintegral.com)]  
Enviado el: sábado, 11 de julio de 2015 01:46 a.m.  
Para: [cotizaciones2@tgaintegral.com](mailto:cotizaciones2@tgaintegral.com)  
Asunto: Contacto del Sitio Web

## Anexo 18: Cotizaciones de transporte interno e internacional



WCA the world's largest and powerful network of independent freight forwarder

Lima, 13 de Julio del 2015

Estimado Liliana,

### INFORMACIÓN DEL ENVÍO

Vía: Marítima	Contenido: Barras energéticas de quinua
Origen: Guayaquil - Ecuador	Destino: Los Ángeles, USA
TERMS: FOB	Commodity: Cargo General
Pallets: 20 pallet	Container: 20' y 40' FCL

### COTIZACIÓN

DETALLES	USD	USD
FLETE	20'	40'
OCEAN FREIGHT	1568.00	2145.00
HANDLING ORIGIN	110.00	110.00
TOTAL	1678.00	2255.00

Si la autoridad aduanera solicita inspección será al costo

\* Tarifa sujeta a cambios por parte de la línea

\*\*De incurrir en algún costo extra este será al costo.

\*\*\*Tarifa no es válida para carga sobredimensionada, perecible y/o peligrosa

\*\*\*\*Salidas sujetas a disponibilidad de espacio

T/T : 18 días

Línea : Hamburg SUD

Válida : 31.07.2015

TGA INTEGRAL CARGO SOLUTION  
PRICING DEPARTMENT  
(511) 715-8505/715-8504



## Cooperativa de Transporte Pesado "CONTINENTAL DEL NORTE"

SERVICIO DE CARGA Y EQUIPAJE A CUALQUIER LUGAR DEL PAÍS  
DESPACHOS AFIANZADOS DE ADUANAS

E-mail: cooptranscontinental@hotmail.es

Tulcán, 08 de Junio del 2015

Señorita  
LILIANA RUANO  
Presente.-

De mis consideraciones:

Por medio del presente, reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la Cooperativa de Transporte de Carga Pesada "CONTINENTAL DEL NORTE", a la vez deseándole muchos éxitos en sus labores diarias.

Motivo por el cual es ponerle a consideración la Cotización de Fletes para el transporte de su mercadería (BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA), según el siguiente detalle:

	<u>ORIGEN</u>	<u>DESTINO</u>	<u>VALOR</u>
<u>SENCILLO</u>	San Isidro-Espejo-Carchi	Puerto de Guayaquil	650,00
<u>REMOLQUE</u>	San Isidro-Espejo-Carchi	Puerto de Guayaquil	750,00

Estos valores son libre de cargue y descargue de la mercadería.

Seguro de que la presente cotización sea aceptada favorablemente, desde ya le anticipo mis más sinceros agradecimientos.

De usted, muy atentamente  
UNION, SERVICIO Y PROGRESO

  
SR. MANUEL ERAZMO MONTENEGRO  
GERENTE

### OFICINAS:

**TULCÁN:**  
Rivadavia y Roberto Sierra (500)  
Teléfono: 7000903 - 2000940

**QUITO:**  
Boulevard León No. 260 entre Alarcón  
y General Fariña esquina de Pombourgh  
Teléfono: 501 5508 - 501 1072

**GUAYAQUIL:** BOGOS Y TERMINAL PROPIO  
Km. 7 1/2 Via Durruti - Guayaquil  
Teléfono: 2267005 - 2267006

**PALES - COLOM**  
Cra. 10 No. 15-100  
Tel: 3227114

## Anexo 19: Acta de sustentación de perfil de grado



### UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Ley No. 2006-36 Publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 244 del 5 de abril del 2006

#### ACTA DE SUSTENTACIÓN DE PROYECTO DE GRADO

No. 013-2-AS-CEYNI/2014

A los veinte y siete días del mes de febrero de 2014, siendo las 15h05, se instala el Tribunal de Sustentación del Proyecto de Grado conformado por: Msc. Julio López, PRESIDENTE; Msc. Milena Gutiérrez VOCAL; y Msc. Edison Caza SECRETARIO para sustentar el Proyecto de Grado: "OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI" en base a lo establecido en el Reglamento de Tesis de Grado y el Instructivo de sustentación de Proyecto de Grado, para receptor la sustentación de la estudiante RUANO BOLAÑOS LILIANA MARIBEL del IX nivel "A" Vespertino de la carrera Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Una vez constatado y en cumplimiento de los requisitos administrativos y académicos, la estudiante RUANO BOLAÑOS LILIANA MARIBEL APRUEBA la sustentación con el promedio de las siguientes calificaciones:

1. Exposición del Proyecto de Grado ..... 3.33
2. Precisión y Coherencia de Respuestas..... 3.33
3. Calidad de la Presentación del Trabajo .....1.00

Obteniendo como nota final 7.66 en la sustentación del Proyecto de Grado.

El tribunal considera pertinente que la estudiante cumpla las siguientes recomendaciones:

- Seleccionar los mercados de Estados Unidos, Francia y Colombia
- Replantear el índice tentativo en base al formato UPEC y los objetivos específicos
- Realizar el análisis comparativo de los tres mercados para determinar la mejor opción.

Dado en la ciudad de Tulcán a los veinte y siete días del mes de febrero de dos mil catorce, firman los integrantes del Tribunal de Sustentación de Proyecto de Grado de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

"EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA INTEGRACIÓN"

MSc. Julio López  
PRESIDENTE

MSc. Milena Gutiérrez  
VOCAL

MSc. Edison Caza  
SECRETARIO

CEYNCI – UPEC- 013- 2- 2014

**OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA  
COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA  
PROVINCIA DEL CARCHI**

**ARTÍCULO CIENTÍFICO**

***Liliana Maribel Ruano Bolaños***



Egresada de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Suficiencia en el idioma Inglés, participantes en seminarios como: I jornada internacional de comercio exterior; II Jornada Internacional de Comercio Exterior; III Jornada Internacional de Comercio Exterior Estructura de Planes de Negocios y Manejo de Datos; Seminario del Taller de Actualización en Materia de Comercio Exterior y Manejo Integral del Sistema ECUAPASS; Curso de Sistema Nacional de Calidad y Desarrollo Productivo; Ponente del Encuentro Binacional, El Comercio Binacional Colombo-Ecuatoriano “Una Mirada Académica Desde Los Jóvenes”. Participante del Encuentro Binacional, El Comercio Binacional Colombo-Ecuatoriano “Una Mirada Académica Desde Los Jóvenes”; Misión Académica de La Universidad Politécnica Estatal Del Carchi (Ecuador) a la Universidad del Valle – Colombia; Conversatorio Binacional Ecuador-Colombia: Convenio de Esmeraldas.

**Oportunidades de negocios internacionales y la  
comercialización de barras energéticas de quinua desde la  
provincia del Carchi**

**Universidad Politécnica Estatal del Carchi - Ecuador  
lruano040@gmail.com**

**Resumen**

*La presente investigación tiene como objetivo la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi-Ecuador hacia el mercado de Estados Unidos, para lo cual se determinó la demanda insatisfecha del producto, la oferta de quinua en la provincia del Carchi, la comercialización internacional y la diversificación de la materia prima con el fin de contribuir al cambio de la matriz productiva, tomando en cuenta que las barras energéticas de quinua son una fuente de energía nutritiva ideal para la salud alimentaria.*

**Oportunidades de negocios internacionales y la comercialización de barras energéticas de  
quinua desde la provincia del Carchi  
Ecuador – Liliana Ruano – (UPEC-Ecuador)**

## **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI**

*El estudio de campo se lo realizó, con la aplicación de la entrevista al Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro ubicada en el cantón Espejo a través de la cual se determinó la producción de quinua de 2640 quintales anuales en 44 hectáreas de cultivo que la asociación ha destinado para la producción exclusiva de quinua.*

*Estableciendo así, oportunidades de negocios a través de la existencia de materia prima suficiente para la transformación en barras energéticas de quinua para su ubicación en mercados internacionales.*

**Palabras Claves:** *Barras energéticas de quinua, oportunidades de negocios, diversificación de la materia prima, cambio de la matriz productiva, mercados internacionales.*

### **Abstract**

*This research aims to the commercialization of energy bars made of quinoa from the province of Carchi, Ecuador to the US market, for which it was determined the unsatisfied demand of the product, the supply of quinoa in the province of Carchi, the international commercialization and the diversification of the raw material in order to contribute to the change of productive matrix, considering that quinoa energy bars are a source of, energy ideal for the health food.*

*The field study was made with the implementation of the interview to the Manager of Agro industrial Organization “San Isidro” which is located in Espejo Canton, so it was determined the production of quinoa is 2640 quintals a year which is represented in 44 hectares of crop that the association has designed exclusively for the production of quinoa.*

*Because of the above mention reasons, it is possible to establish business opportunities through the existence of sufficient raw material for processing into energy bars made of quinoa for placement in international markets.*

**Keywords:** *Quinoa Energy bars, business opportunities, diversification of raw materials, changing the productive matrix, international markets.*

# OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI

## 1. Introducción

*La quinua es un producto que data de más de 4.000 años, principal fuente de alimento de nuestros indígenas pero debido al desconocimiento de sus propiedades alimenticias, su consumo está básicamente limitada en su producción primaria. Actualmente la producción de quinua en la provincia del Carchi se encuentra ubicada en seis cantones: Bolívar, Espejo, Mira, Montúfar, San Pedro de Huaca y Tulcán, con una extensión de 1.575 hectáreas destinadas al cultivo, con una producción de 2.156 toneladas al año, resultados que son obtenidos de la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA EP, 2015), de este modo existe producción de materia prima para la elaboración de las barras energéticas de quinua hacer exportadas.*

*Con la presente investigación se pretende contribuir al cambio de la matriz productiva, con el objetivo de fortalecer una economía encaminada al conocimiento tecnológico creativo, sostenible y diferencial.*

*Por otro lado, la recopilación de la información permite entender cómo funciona el mercado estadounidense, determinando los posibles compradores, la demanda insatisfecha, la competencia y demás obstáculos de ingreso a este mercado, lo que permite determinar estrategias para la comercialización de las barras energéticas de quinua.*

*Finalmente se concluyó como un aporte a la problemática, con el desarrollo de un estudio de factibilidad para comercializar dicho producto desde el cantón Espejo hacia el mercado estadounidense.*

## 2. Materiales y métodos

*La presente investigación fue desarrollada bajo dos enfoques:*

*Enfoque cuantitativo, mismo que permitió obtener datos estadísticos organizados en cuadros de frecuencias con base en la medición numérica de exportaciones e importaciones del Ecuador, el estudio de la oferta a través de una matriz de cálculo y la demanda de las barras energéticas de quinua según el estudio de mercado.*

*En cuanto al enfoque cualitativo se usa la recolección de datos sin medición numérica y permite describir las características y cualidades del objeto de estudio.*

*En la modalidad de investigación se utilizó la investigación bibliográfica que permitió fundamentar los diferentes conceptos de fuentes secundarias como: revistas, noticias periodísticas, libros virtuales y libros físicos. Además consultas, análisis y críticas de documentos, páginas de internet sobre las posibles oportunidades de negocios internacionales y la comercialización de barras energéticas de quinua.*

## **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI**

*De igual manera se utilizó la investigación de campo a través de la cual se levantó información con la utilización de técnicas de investigación como la entrevista estructurada con un cuestionario semiestructurado que cuenta con 14 preguntas que arrojan resultados sobre la oferta de producción de quinua en la provincia del Carchi y su posible procesamiento en barras energéticas.*

*Para complementar esta investigación se hizo uso de la investigación descriptiva que permitió detallar cada uno de los aspectos importantes sobre las oportunidades de negocios internacionales, es decir, describir las situaciones del entorno y la comercialización de barras energéticas de quinua. De igual manera se hizo uso de la investigación exploratoria, la cual ayudó a obtener información para el desarrollo del marco teórico, determinando los factores más relevantes sobre el problema a ser investigados.*

*Finalmente la técnica adecuada para la investigación fue la entrevista que se aplicó directamente a la Asociación Agroindustrial San Isidro con la finalidad de obtener resultados puntuales sobre la producción de quinua en el sector, utilizando como herramienta el cuestionario de preguntas que permitió obtener uniformidad en las respuestas y generar un análisis mucho más real. El fichaje también fue la técnica de investigación que se utilizó para clasificar y analizar la información obtenida mediante las fuentes secundarias de los diferentes mercados internacionales.*

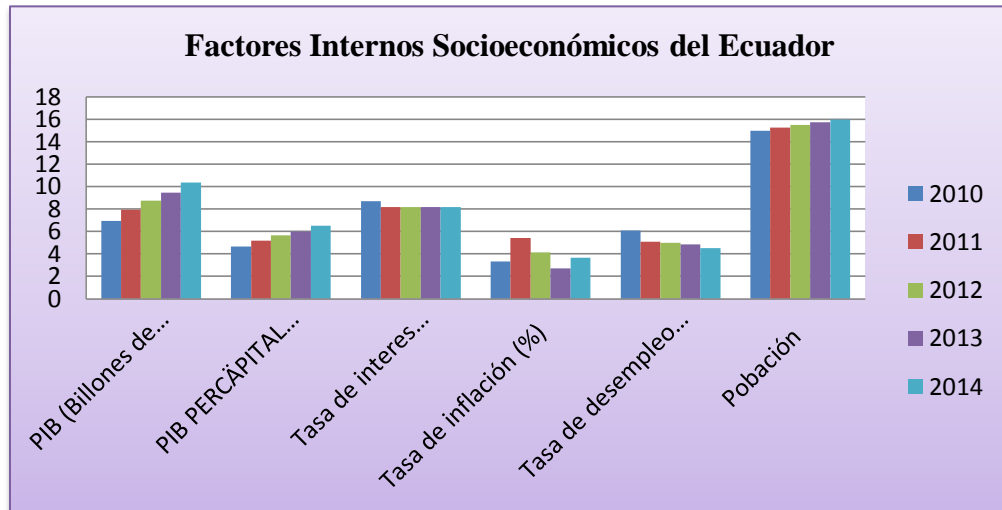
### **3. Resultados y discusión**

#### **3.1. Diagnóstico del mercado Ecuatoriano**

*Según datos del Banco Mundial (2014), la República del Ecuador tras recuperarse de los efectos de la crisis global, la economía mantuvo un crecimiento del 7,9% en el año 2011, sin embargo para el año 2012 y 2013 este crecimiento disminuyó moderadamente manteniendo una tasa del 5.2% y del 4.6%, por lo tanto esta fortaleza se ha mantenido en el año 2014 con un crecimiento anual del PIB del 4.9%.*

<b>Factores Internos Socioeconómicos del Ecuador</b>					
	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<i>PIB (Billones de dólares)</i>	6,96	7,93	8,76	9,45	10,35
<i>PIB per cápita (Millones de dólares)</i>	4,64	5,2	5,66	6,00	6,51
<i>Tasa de interés activa (%)</i>	8,68	8,17	8,17	8,17	8,19
<i>Tasa de inflación (%)</i>	3,33	5,41	4,16	2,7	3,67
<i>Tasa de desempleo (%)</i>	6,11	5,07	5,00	4,86	4,54
<i>Población</i>	15,00	15,25	15,49	15,74	15,98
<b>Fuente:</b> (Banco Mundial, 2015)					
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano					

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI



**Fuente:** (Banco Mundial, 2015)

**Elaborado por:** Liliana Ruano

Los factores internos socioeconómicos del Ecuador muestran un crecimiento en los últimos años durante el gobierno del Presidente Rafael Correa, 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. “Con estos objetivos, el gasto y la inversión del sector público se han incrementado del 21% del PIB en 2006 al 44% en 2013. Gran parte de estos recursos se ha destinado a programas y proyectos de inversión en infraestructura energética y de transporte, y en los sectores sociales” (Banco Mundial, 2015, parr. 2).

Además los niveles de pobreza y de desigualdad han disminuido, sin embargo a pesar de los notables resultados existe desafíos y retos que aún quedan por cumplir para la sostenibilidad del crecimiento económico y la reducción de pobreza y desigualdad, ya que la caída significativa del precio del petróleo y la evaluación del dólar han afectado a la balanza comercial, la financiación de la inversión pública, y a la competitividad de las exportaciones ecuatorianas.

Ecuador, en los últimos años ha mantenido un crecimiento sostenido, gracias a las exportaciones del petróleo y ventas de productos primarios, sin embargo el gobierno busca generar más riqueza, a través de la tecnología y el conocimiento del cambio de la matriz productiva tanto en el sector público como privado, por lo que genera una estabilidad económica, de esta manera las tendencias para los próximos años tienden a crecer, lo que significa que el país a nivel internacional sea más competitivo con nuevas tecnologías y sobre todo contribuir con el cambio de la matriz productiva.

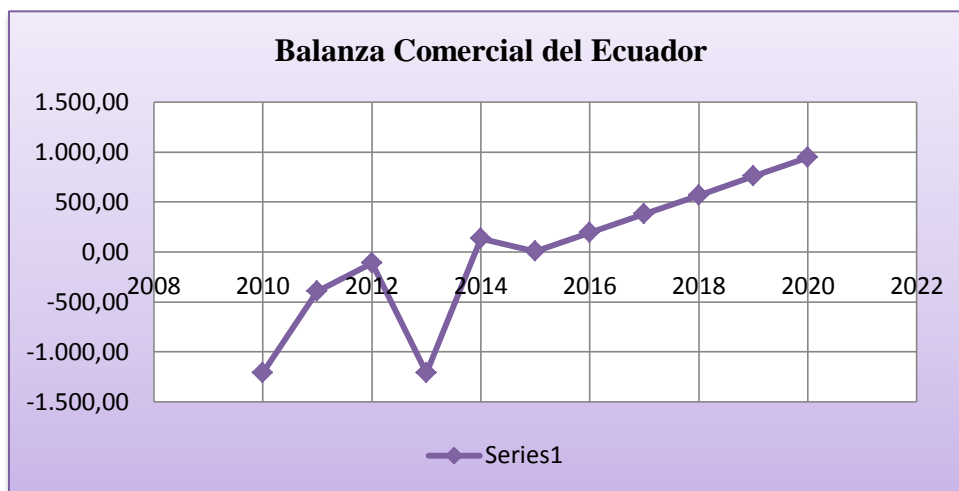
Según Pro Ecuador, (2014), a partir del año 2006, la política comercial del Ecuador gestiona inserción inteligente en la economía mundial, definiendo importantes proyectos

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI

relacionados a la diversificación de mercados, productos, complementariedad económica, reducción de anomalías y desarrollo endógeno, (pág., 12), todo esto hace referencia a la transformación de la matriz productiva, con el fin de disminuir las importaciones e incrementar las exportaciones de productos con un valor agregado, fomentando de esta manera la comercialización a nuevos mercados y la equidad social de los ecuatorianos. De esta manera la exportación de barras energéticas de quinua a Estados Unidos contribuye al cambio de la matriz productiva y el buen vivir de los involucrados, en este caso los agricultores.

Balanza Comercial en millones de dólares					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	14.164,33	18.478,20	19.951,70	20.673,50	22.033,90
Importaciones	15.377,77	18.874,60	20.062,30	21.887	21.898,70
<b>Total</b>	<b>-1.213,44</b>	<b>-396,40</b>	<b>-110,60</b>	<b>-1.213,80</b>	<b>135,20</b>

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (2014)  
**Elaborado por:** Liliana Ruano



**Fuente:** Banco Central del Ecuador (2014)

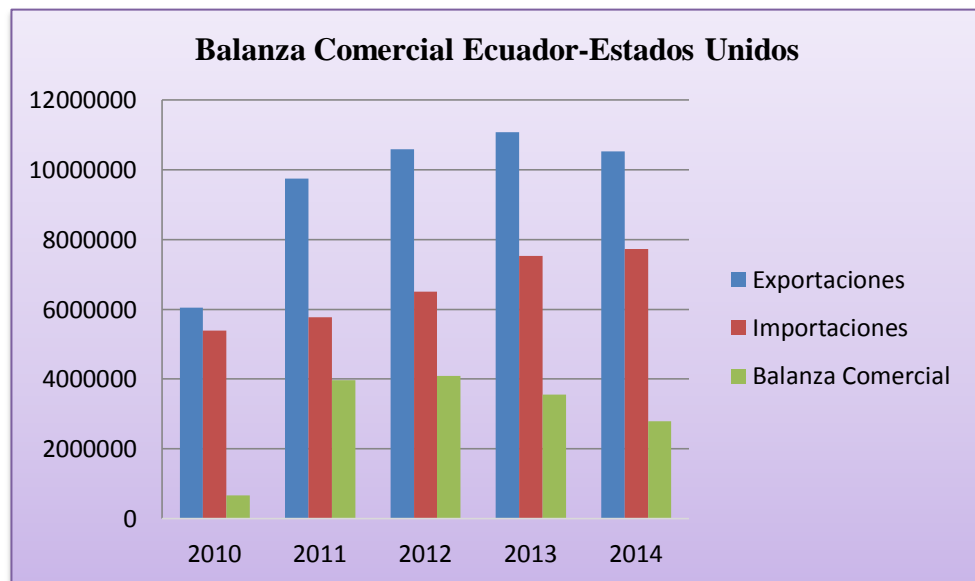
**Elaborado por:** Liliana Ruano

Tomando en cuenta los datos históricos desde el año 2010 hasta el año 2014, las exportaciones que ha realizado Ecuador han sido menores a las importaciones, es decir, Ecuador ha realizado mayores compras del exterior, por lo cual ha ocasionado que la balanza comercial tenga como resultado negativo, sin embargo las exportaciones crecieron en un 4.8% en el año 2013, y las importaciones aumentaron 8.2%, consecuentemente para el año 2014 se registró un superávit comercial de USD 135,20 millones, saldo que significó una recuperación en comercio internacional ecuatoriano, por lo cual, si las exportaciones siguen a este ritmo de crecimiento para los próximos años de acuerdo a las tendencias el resultado de la balanza comercial será positivo, y esto se lo podría lograr con el apoyo que brinda el Gobierno a la producción nacional mediante la transformación de la matriz productiva.

**Oportunidades de negocios internacionales y la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi**  
Ecuador – Liliana Ruano – (UPEC-Ecuador)

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI

Balanza Comercial Total Ecuador-Estados Unidos (Miles USD FOB)					
	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Exportaciones</i>	6046031	9742367	10586303	11077832	10524238
<i>Importaciones</i>	5384471	5779769	6499021	7526602	7724000
<i>Balanza Comercial</i>	661560	3962598	4087282	3551230	2800238
<b>Fuente:</b> (PRO ECUADOR , 2015, pág. 10)					
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano					



**Fuente:** (PRO ECUADOR , 2015, pág. 10)

**Elaborado por:** Liliana Ruano

De acuerdo a los datos obtenidos de Pro Ecuador en el periodo 2010 a 2014, el Banco Central del Ecuador ha registrado una balanza positiva para Ecuador, debido que en el año 2013 las exportaciones se incrementaron obteniendo un resultado de USD 11.077 millones y las importaciones USD 7.528 millones, resultados que generan una balanza comercial positiva de USD 3.551 millones. Sin embargo para el año 2014 ha tenido un descenso, debido a la caída del petróleo.

Otro punto de vista importante es que Ecuador es miembro de la OMC al igual que Estados Unidos, por lo tanto EEUU cuenta con la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos, de esta manera puede beneficiarse con el tratado de Nación Más Favorecida (NMF), por ser un país en vías de desarrollo.

## **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI**

### **3.1.1. Situación actual del sector ofertante**

*La producción de productos agrícolas en el Ecuador ha generado el aumento de las exportaciones agroindustriales, debido a que se ha incentivado productos con valor agregado.*

*“Mediante Decreto Ejecutivo No. 12, publicado en el Registro Oficial No. 16 del 17 de junio de 2013, se crea la empresa pública Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP”, la misma que tendrá a su cargo el desarrollo y fortalecimiento de los servicios de: Almacenamiento y comercialización de productos agropecuarios; Administración de la reserva estratégica de los mismos; y, Comercialización y distribución de insumos de quinua”. (Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP”, 2015)*

*Con estos servicios la Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP” brinda mejores y mayores oportunidades de ingresos a los productores, por lo cual, cuentan con compromisos de trabajo tales como:*

- *Trabajar en conjunto, para tener materia prima de calidad.*
- *Impulsar productos con valor agregado (quinua).*
- *Promover el consumo de la quinua a nivel nacional, en coordinación con las demás instituciones relacionadas.*
- *Garantizar mercado para el pequeño productor.*
- *Incrementar el control y las técnicas de diferenciación en calidad de quinua ecuatoriana versus la que ingresa desde Colombia.*
- *Mejorar la tecnología para procesamiento de quinua (Planta Procesadora con apoyo del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).*
- *Mejorar la organización de agricultores, colaborando con los cambios, siendo corresponsables de la gestión productiva. (Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP”, 2015)*

*De esta manera con los programas técnicos que realiza el actual gobierno, la asistencia de capacitaciones a técnicos del MAGAP, para el manejo del cultivo de la quinua por parte del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias INIAP, y recepción del producto por parte de la UNA EP, conlleva a que se obtenga un producto de calidad que se oferta en la provincia del Carchi.*

### **3.1.2. Sectores ofertantes**

*En la provincia del Carchi los sectores ofertantes se encuentran ubicados en seis cantones de la provincia Bolívar, Espejo, Mira, Montufar, San Pedro de Huaca y Tulcán, la producción se da entre los 1600 y 3200 metros sobre el nivel del mar, altura ideal para el cultivo de la quinua, por lo cual existe producción de materia prima para la industrialización de las barras energéticas quinua. A continuación se detalla los sectores ofertantes de quinua que conjuntamente trabajan con la Empresa Pública Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA EP) misma que compra directamente el producto que debe tener 12% de humedad y 1% de impurezas.*

**Oportunidades de negocios internacionales y la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi  
Ecuador – Liliana Ruano – (UPEC-Ecuador)**

**OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA  
COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA  
PROVINCIA DEL CARCHI**

Sectores ofertantes de quinua en la provincia del Carchi			
PROVINCIA	CANTÓN	PARROQUIA	SUPERFICIE INTERVENIDA (HA)
CARCHI	BOLÍVAR	<i>Bolívar</i>	278
		<i>García Moreno</i>	99
		<i>La Paz</i>	10
		<i>Los Andes</i>	6
		<i>Monte Olivo</i>	2
	ESPEJO	<i>El Ángel</i>	56
		<i>La Libertad</i>	23
		<i>San Isidro</i>	316
	MIRA	<i>Concepción</i>	23
		<i>Juan Montalvo</i>	10
		<i>Mira</i>	257
	MONTUFAR	<i>La Paz</i>	54
		<i>San Gabriel</i>	109
		<i>San José</i>	67
	SAN PEDRO DE HUACA	<i>Huaca</i>	7
	TULCÁN	<i>El Carmelo</i>	15
		<i>Gonzales Suárez</i>	54
		<i>Julio Andrade</i>	12
		<i>Tufiño</i>	10
		<i>Tulcán</i>	14
	OTRAS		16
		137	
SUB-TOTAL			<b>1575</b>
<b>Fuente:</b> (Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP” , 2015)			
<b>Elaborad por:</b> “UNA EP”			

PROVINCIA	PRODUCCION (t)	PORCENTAJE (%)
CARCHI	2156	32%
IMBABURA	1291	19%
PICHINCHA	606	9%
COTOPAXI	592	9%
TUNGURAHUA	151	2%
CHIMBORAZO	1471	22%
BOLIVAR	119	2%
CAÑAR	142	2%
AZUAY	68	1%
LOJA	111	2%
<b>TOTAL</b>	<b>6707</b>	<b>100%</b>
<b>Fuente:</b> (Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA EP” , 2015)		
<b>Elaborad por:</b> “UNA EP”		

*De acuerdo con la “UNA EP” en la provincia del Carchi hay 1575 hectáreas mismas que son destinadas a la producción de quinua, por lo tanto se obtiene una producción*

**Oportunidades de negocios internacionales y la comercialización de barras energéticas de quinua desde la provincia del Carchi  
Ecuador – Liliana Ruano – (UPEC-Ecuador)**

## **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI**

de 2156 toneladas al año, sin embargo la producción de quinua a nivel nacional es de 6707 toneladas, cabe mencionar que estos datos son obtenidos de las personas agricultoras quienes aportan y se benefician con las ayudas que brinda el gobierno, como por ejemplo, capacitaciones de asistencia técnica e insumos para la producción. (Información UNA en Anexo N°7 al 11)

### **3.1.3. Estudio de la Oferta**

El cultivo de la quinua está concentrado en el cantón Espejo, localizado en la provincia del Carchi, su población es de 13.515 habitantes. “La mayoría de la población está asentada en el sector rural, su cultura es el resultado de la mezcla de pastos y españoles, conocida por su riqueza agrícola de la región y una reserva ecológica única en su género en el mundo”. (Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial del Carchi, 2013)

La producción de quinua ha generado un continuo crecimiento importante en el proceso de creatividad e innovación, la Asociación Agroindustrial San Isidro, es una organización dedicada al cultivo de la quinua, misma que está dispuesta a formar parte del proceso de industrialización de la quinua, ya que cuenta con el apoyo del gobierno y su oferta de materia prima para elaborar las barras energéticas de quinua.

De acuerdo a la entrevista realizada al señor administrador de la Asociación que la oferta de materia prima para la elaboración de las barras energéticas de quinua es la siguiente:

Oferta de materia prima (quinua)	
Años	Oferta en quintales
2015	2640 quintales
<b>Fuente:</b> “Asociación Agroindustrial San Isidro” (2015)	
<b>Elaborador por:</b> Liliana Ruano	

### **3.1.4. Matriz para el cálculo del producto terminado**

De acuerdo a la oferta de materia prima disponible por parte de Asociación Agroindustrial “San Isidro” es de 2640 quintales de quinua, se toma en cuenta el 50% del total de la producción porque el restante será distribuido para el consumo nacional, se procede a realizar los cálculos pertinentes, obteniendo aproximadamente una cantidad de 52.272 kg de quinua, lo que representa el 60%, mientras que 34.848 kg, representan el 40% que está distribuido en los ingredientes que se detalla en la tabla, por lo cual se obtiene un total de 87.120 kg de materia prima disponible para el procesamiento de las barras energéticas, con esta cantidad se proyectó la oferta para

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI

los cinco años presentes, y así cubrir parte de la demanda que requiere la población de Estados Unidos.

Así mismo se detalla el porcentaje de los ingredientes que intervienen en el proceso de producción, con esta cantidad se proyectará la oferta para los cinco años presentes, y cubrir parte de la demanda que requiere la población de Estados Unidos.

Materia disponible	
<i>Materia prima</i>	<i>Quinua</i>
<i>Cantidad de cosecha de quinua en Kg</i>	$1320 * 45 \text{ kg} = 59,400 \text{ kg}$
<i>Desperdicio (12%)</i>	7,128
<i>Cantidad disponible</i>	$59,400 - 7,128 = 52,272 \text{ kg}$
<b>Elaborador por: Liliana Ruano</b>	

Porcentaje de ingredientes para el producto	
Materia prima	Porcentaje
<i>Quinua</i>	$35\text{g} * 60\% = 21 \text{ g por cada barra energética}$
<i>Miel 7%</i>	$35\text{g} * 7\% = 2.45 \text{ g por cada barra energética}$
<i>Mantequilla 2%</i>	$35\text{g} * 2\% = 0.7 \text{ g por cada barra energética}$
<i>Maní tostado 14%</i>	$35\text{g} * 14\% = 4.9 \text{ g por cada barra energética}$
<i>Coco rallado 3%</i>	$35\text{g} * 3\% = 1.05 \text{ g por cada barra energética}$
<i>Pasas picadas 14%</i>	$35\text{g} * 14\% = 4.9 \text{ g por cada barra energética}$
<b>Elaborador por: Liliana Ruano</b>	

### 3.2. Producto

#### 3.2.1. Descripción del producto

*La quinua es una semilla con características únicas para consumirla como un cereal, además contiene proteínas y nutrientes esenciales para las personas que lo adquieran.*

*Las barras energéticas de quinua son un suplemento alimentario, que permite reemplazar una fuente de energía nutritiva, son ricas en proteínas y otros componentes esenciales, por lo cual es un alimento nutritivo fundamental para la salud alimentaria alrededor del mundo, cabe mencionar que las barras energéticas de quinua son una golosina completa, por el contenido de carbohidratos, proteínas, grasa insaturada, fibra y minerales. (Naturisan, 2014)*

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI

### 3.2.2. Información técnica y química de las barras energéticas de quinua

*Las proteínas de la quinua reúnen todos los aminoácidos esenciales, a continuación se detalla las propiedades nutricionales de la quinua en relación a otros alimentos:*

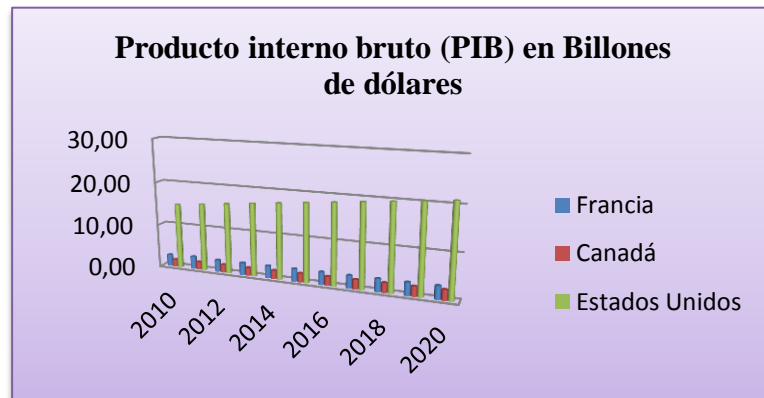
Contenido de nutrientes de la quinua y otros alimentos seleccionados, por 100 gramos de peso seco					
	Quinua	Frijol	Maíz	Arroz	Trigo
<i>Energía (Kcal/100g)</i>	399	367	408	372	392
<i>Proteína (g/100g)</i>	16,5	28	10,2	7,6	14,3
<i>Grasa (g/100g)</i>	6,3	1,1	4,7	2,2	2,3
<i>Total Carbohidratos (g/100g)</i>	69,0	61,2	81,1	80,4	78,4
<b>Fuente:</b> Kaziol (1992) publicado por (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), 2014)					
<b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano					

*Las características nutritivas de los productos son muy importantes, porque de esta manera se protege el bienestar de las personas, es decir, se brinda un producto alimenticio con responsabilidad y asimismo la protección del medio ambiente. Sin embargo las propiedades nutricionales de la quinua conllevan a que el producto sea más atractivo para la producción y comercialización, de esta manera hoy en día existen diferentes productos derivados de la quinua, como: harina, fideos, bebidas, barras energéticas, suplementos alimenticios entre otro. Las barras energéticas están compuestas por quinua, hidratos de carbono, contiene minerales y vitaminas B1, B2, B6 para la energía, también las barras contienen entre 350 y 500 calorías.*

### 3.3. Diagnóstico de los mercados internacionales (Francia, Canadá y Estados Unidos)

*Tomando en cuenta los valores del Banco Mundial publicados desde el 2010 hasta el 2014, se puede observar en la gráfica que Estados Unidos tiene un alto porcentaje en comparación a Francia y Canadá, reflejando de esta manera que la economía de este país crece en base al consumo de los hogares mismos que adquieren bienes nacionales e importados, no obstante el producto interno bruto (PIB) de Francia en los últimos años ha mantenido una variación constante, lo cual significa una estabilidad económica a largo plazo. Sin embargo Canadá al igual que los dos países ha mantenido en un nivel continuo, es decir, la gráfica muestra un crecimiento, por lo cual los tres países mantienen una tendencia a incrementar en los próximos años, generando de esta manera opciones de desarrollo económico para la población.*

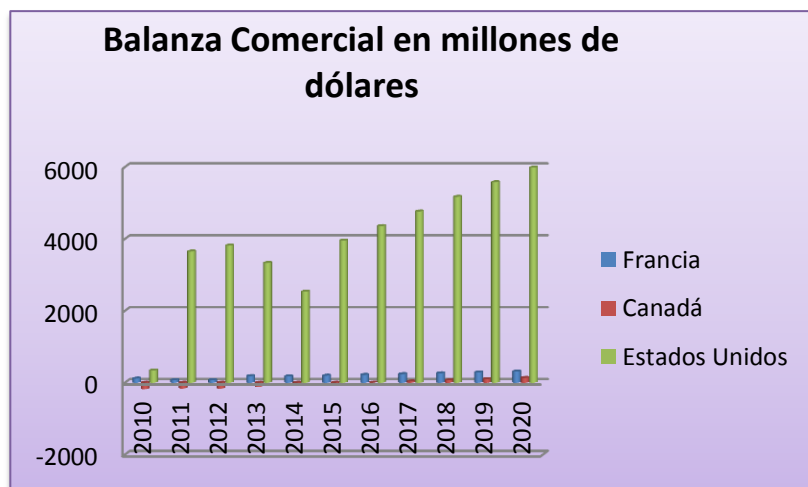
**OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA  
COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA  
PROVINCIA DEL CARCHI**



**Fuente:** (Banco Mundial, 2015)

**Elaborado por:** Liliana Ruano

*La evolución del producto interno bruto es muy significativa, ya que representa el crecimiento o decrecimiento de bienes y servicios de las empresas de cada país, por lo cual la economía de los tres países: Francia, Canadá y Estados Unidos es relevante, debido a la capacidad de producir riqueza y al constante crecimiento en sectores de industria, servicios y agricultura, de igual manera las pequeñas y medianas empresas crean muchos empleos teniendo así una economía estable, de esta manera se puede entablar negociaciones comerciales garantizando la exportación de las barras energéticas de quinoa.*



**Fuente:** Banco Central del Ecuador (2014)

**Elaborado por:** Liliana Ruano

*La balanza comercial entre Francia-Ecuador mantiene un superávit comercial favorable por lo cual las exportaciones han sido mayores a las importaciones, sin embargo las exportaciones de Ecuador al mercado de Francia crecen a un ritmo lento,*

**Oportunidades de negocios internacionales y la comercialización de barras energéticas de quinoa desde la provincia del Carchi  
Ecuador – Liliana Ruano – (UPEC-Ecuador)**

## **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI**

*por lo cual Ecuador cuenta con una fortaleza para ingresar a este mercado debido a que el consumo de bienes internos es alto, generando ser un mercado atractivo para la comercialización de las barras energéticas, ya que la población de Francia consume productos saludables.*

*Canadá en los últimos años ha registrado un déficit en su Balanza comercial, aunque Canadá cuenta con una estabilidad económica sus importaciones siguen siendo mayores a las exportaciones, sin embargo si habido un descenso significativo que ha logrado reducir el déficit en su balanza comercial en el 2014, no obstante en los próximos años de acuerdo a las tendencias Canadá mantendrá un superávit comercial favorable.*

*Estados Unidos es un mercado potencial para los productos ecuatorianos, ya que las exportaciones han incrementado de manera continua, a pesar de que la balanza comercial ha sido muy fluctuante, se ha mantenido positiva. Por lo tanto mantiene una tendencia a incrementar para los próximos años, generando expectativas de negocios comerciales entre ambos países.*

### **3.3.1. Barreras arancelarias**

*“Francia es Miembro de la OMC desde el 1° de enero de 1995 y miembro del GATT desde el 1° de enero de 1948, asimismo es un Estado miembro de la Unión Europea. Los Estados miembros de la UE son Miembros de la OMC, como lo es, por derecho propio, la UE (hasta el 30 de noviembre de 2009 conocida oficialmente en la OMC por razones jurídicas como las Comunidades Europeas”. (OMC, 2015)*

*La Unión Europea es el principal destinatario de las exportaciones no petroleras de Ecuador, que abarca un 30% del total de las mismas, estas exportaciones se beneficiaban con el Sistema General de Preferencias Plus (SGP Plus), sin embargo este acuerdo terminó el 31 de diciembre del 2014, a pesar de esto Ecuador y la Unión Europea siguen trabajando en acuerdos comerciales que permitan que los productos de Ecuador ingresen sin pagar aranceles al mercado europeo. (Ventanilla Única de Comercio Exterior, 2015)*

*Aunque Ecuador ya no cuente con el acuerdo SGP Plus, los productos pueden ingresar a través de la Nación Más Favorecida, ya que Francia forma parte de la organización Mundial del Comercio (OMC), caso contrario el producto debería ingresar con un impuesto del 30% pero con este acuerdo se reduce al 13,48%, de esta manera aumentar las exportaciones de los países en vías de desarrollo promoviendo la industrialización de los diferentes productos.*

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI

Arancel Vigente de la Nación Más Favorecida (NMF)			
PAÍS	SA 07	DESCRIPCIÓN	NMF AD VALOREM
Francia	1904	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 y sémola), precocidos o preparados de otro modo,	13.48%
Canadá	1904	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 y sémola), precocidos o preparados de otro modo.	4.4%
PAÍS	SA 07	DESCRIPCIÓN	Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP)
Estados Unidos	1904	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 y sémola), precocidos o preparados de otro modo.	0%
<b>Fuente:</b> (TRADE Export Helpdesk, 2015), (Organización Mundial del Comercio OMC, 2014), (Ministerio de Comercio Exterior, 2015) <b>Elaborado por:</b> Liliana Ruano			

*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 aplicar medidas para no permitir la fijación de precios monopolística y otros comportamientos anticompetitivos que podrían perjudicar el bienestar del consumidor. (Pro-Ecuador, 2014).*

*De acuerdo a los convenios comerciales bilaterales entre Canadá y Ecuador, existe mayor oportunidad de ingresar a dicho mercado ya que se goza de algunas preferencias arancelarias por dichos convenios bilaterales, asimismo por formar parte de la Organización Mundial del Comercio, Ecuador cuenta con la ventaja de la Nación Más Favorecida, por lo tanto el paga de aranceles es del 4.4%.*

*Los Estados Unidos están presentes en prácticamente todas las organizaciones internacionales de carácter multilateral. El país es sede de un gran número de organizaciones entre las que cabe destacar las Naciones Unidas (ONU), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización de los Estados Americanos (OEA). El apoyo a la OMC sigue siendo una prioridad fundamental del país en cuanto a la política comercial. (Pro-Ecuador, 2014).*

## **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI**

*Por lo general el país cuenta con varios acuerdos comerciales con diferentes países, los mismos que tienen características de respeto a la cobertura y el alcance de la eliminación de aranceles, apoyando la mayor parte a las normas de origen basadas en la clasificación arancelaria. Sin embargo luego de renunciar al tratado de preferencias arancelarias (ATPDEA) que mantenía Ecuador con Estados Unidos, ocasiono obstáculos al comercio exterior debido a que ya no existen preferencias arancelarias, Ecuador por ser un país en vías de desarrollo puede acogerse Arancel vigente de Nación Más Favorecida por ser miembro de la OMC, sin embargo pero el 29 de junio de 2015 se suscribió Sistema Generalizado de Preferencias, SGP) que beneficia a las exportaciones del Ecuador con el ingreso de los productos con un arancel cero. (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).*

### **3.3.2. Barreras no arancelarias**

*Los exportadores para ingresar a Francia con sus productos deben cumplir con los siguientes requisitos:*

**Medidas Sanitarias y Fitosanitarias:** *En el marco de la legislación de la Unión Europea, existe una serie de regulaciones de carácter general, que aplican a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados. A continuación se presentan los puntos claves de la legislación europea respecto a la importación de productos de carácter agroalimentario:*

**Higiene Alimentaria:** *el nivel de higiene de los alimentos y garantizar la protección de la salud pública y la inocuidad de los productos alimenticios que circulan dentro de la comunidad, la UE, por medio de la Directiva CE 43/1993, estableció que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica. (Pro-Ecuador, 2013).*

**Límite máximo de residuos químicos presentes en los alimentos:** *A nivel comunitario se han establecido límites máximos de residuos para aproximadamente 150 agroquímicos. Además, cada uno de los estados miembros tiene la potestad de definir límites máximos de residuos para otros productos que consideren un riesgo para la salud de sus habitantes.*

*“En el marco de la legislación de la Unión Europea, existe una serie de regulaciones de carácter general, que aplican a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados”. (Pro-Ecuador, 2013)*

**Seguridad de alimentos:** *“La normativa europea sobre seguridad alimentaria pretende ante todo garantizar un alto grado de protección de la salud humana y de los intereses de los consumidores en relación con los alimentos” (PROECUADOR, 2014).*

## **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI**

**Norma y Reglamentos Técnicos:** *El principal objetivo de la armonización técnica a escala de la UE es eliminar las barreras derivadas de la divergencia de normas en sus Estados miembros.*

**Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado:** *Francia es bastante exigente en lo que a etiquetado se refiere. De acuerdo con la Ley de Toulon de 1994, todas las presentaciones e información deben estar en francés, todas las abreviaciones o expresiones extranjeras deben haber sido validadas por las normas francesas y la etiqueta debe mencionar el nombre del producto, marca, composición, consejos de uso, fecha de fabricación y expiración, origen del producto, nombre y dirección del exportador, precio, especificaciones del producto, normas y código de barras. (Pro-Ecuador, 2013)*

**La certificación NF (Norma Francesa):** *La marca NF es una marca colectiva de certificación francesa que garantiza la calidad y la seguridad de los productos y servicios certificados. La marca NF garantiza la conformidad con las normas vigentes en Francia e incrementa los criterios de calidad que exige el consumidor francés. (Pro-Ecuador, 2013). Entonces para obtener mayores oportunidades de ingresar a Francia, se debe cumplir con las normas, medidas Sanitarias y fitosanitarias, higiene alimentaria y demás disposiciones legales, con el fin de que el producto tenga una mayor acogida en el mercado francés y se lo pueda comercializar libremente, cumpliendo así los estándares de Calidad.*

*Los exportadores para ingresar al mercado de Canadá deben cumplir con los siguientes requisitos:*

**Requisitos sanitarios/Fitosanitarios:** *Los principales organismos de reglamentación del Canadá en el ámbito de la inocuidad de los alimentos, la sanidad animal y la preservación de los vegetales son el Ministerio de Salud y el Organismo Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA). El CFIA está encargado de hacer cumplir las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional de los alimentos establecidas por el Ministerio, y vela por que se lleven a cabo todos los procedimientos de inspección, conformidad y cuarentena de los productos alimenticios bajo mandato federal; también se ocupa de las cuestiones de sanidad animal y fitosanitarias. (Pro-Ecuador, 2014, pág. 45)*

**Normas de origen:** *Canadá mantiene normas de origen tanto preferenciales como no preferenciales; estas normas de origen no preferenciales (NMF) tienen la finalidad, de distinguir entre las importaciones en régimen NMF de las enmarcadas en el Arancel General. Se considera que las mercancías son originarias de un país beneficiario del Arancel NMF si por lo menos el 50 por ciento de su costo de producción lo ha soportado la rama de producción de uno o varios países beneficiarios de ese Arancel o la rama de producción de Canadá. Para beneficiarse de las concesiones arancelarias, el importador debe presentar a las autoridades canadienses, cuando se solicite, certificación de que se han acatado las normas de origen. (Pro-Ecuador, 2014).*

## **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI**

*Estados Unidos cuenta con una barrera no arancelaria conocida como “Protección de la salud y seguridad alimentaria en alimentos” que es parte de la categoría de obstáculos técnicos. La norma fue expedida por el Senado y el Congreso de los Estados Unidos y ejecutada por la Agencia de Alimentos y Medicamentos FDA. La Ley se articula en base a tres ejes principales que abarcan aspectos relacionados con salud, economía y seguridad alimentaria. En temas de la protección de la salud, la norma establece que todos los alimentos que se exporten a EEUU deberán cumplir las normas que los productos estadounidenses cumplen. Además, los productos de carácter alimenticio que se exporten a los Estados Unidos deben estar libres de declaraciones falsas o engañosas que busquen ocultar daños a la salud de los consumidores. (Todo Comercio Exterior, 2014).*

### **3.4.Cálculo de la demanda insatisfecha**

*Para el cálculo de la demanda insatisfecha hay que basarse en cifras de producción local, importaciones y exportaciones del producto, por lo tanto para la estimación del cálculo del CNA, se aplicó la siguiente fórmula:*

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

**Ca=** Consumo nacional aparente

**P=** Producción

**M=** Importaciones

**X=** Exportaciones

*En cuanto a la demanda insatisfecha el cálculo está en función al déficit y la población, el consumo recomendado se lo ha tomado de acuerdo a los datos obtenidos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), los granos de la quinua cubren los requerimientos de aminoácidos recomendados para niños en edad preescolar, escolar y adultos, por lo cual el 25,20 kg, aproximadamente es el consumo promedio recomendado por persona al año, es decir este dato se convierte como base de cálculo para la proyección.*

*Asimismo se segmentó la población de acuerdo a las edades, de esta manera se toma la población que se encuentra entre las edades de 26 a 55 años de los habitantes estadounidenses, debido a que se encuentra en actividad económicamente activa, además tienen mayor posibilidad de comprar barras energéticas de quinua, y la empresa importadora se encargara de comercializar el producto en el país. 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 Agroindustrial “San Isidro”, donde se estimó una fabricación de aproximadamente 207.429 barras energéticas de quinua, de esta manera cubrir parte de la demanda insatisfecha que requiere la población de Estados Unidos.*

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI

Cálculo de la demanda insatisfecha													
AÑOS	PN	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	CNA	P.26-55años Hombres/Mujeres (60%)	CON per-cápita			P. Estratificada en un 10%	Total (TN)	Ofer en TN	cobertura	
	(+)	(+)	(-)	(=)	MILLONES	real	recom	PC				(kg)	
	TM	TM	TM	TM		(KG)	(KG)	(KG)					
2010	0	64208,0	70262	-6054,0	76.279.864,200	0,92	38,33	37,41	7627986				
2011	0	66539,0	61668	4871	76.275.411,600	0,81	38,33	37,52	7627541				
2012	0	69200,6	61051	8149,24	76.365.467,400	0,80	38,33	37,53	7636547				
2013	0	71968,6	60441	11528	76.193.373,000	0,79	38,33	37,54	7619337				
2014	0	74847,3	59836	15011	76.359.295,800	0,78	38,33	37,55	7635930				
2015	0	77841,2	59238	18603,18	76.317.729,600	0,78	38,33	37,55	7631773	292,526	87,120	87120	0,30
2016	0	80954,9	58646	22309,21	76.325.412,000	0,77	38,33	37,56	7632541	292,555	89,734	89734	0,31
2017	0	84193,1	58059	26133,86	76.333.094,400	0,76	38,33	37,57	7633309	292,585	92,426	92426	0,32
2018	0	87560,8	57479	300 82,18	76.340.776,800	0,75	38,33	37,58	7634078	292,614	95,198	95198	0,33
2019	0	91063,2	56904	34159,4	76.348.459,200	0,75	38,33	37,58	7634846	292,644	98,054	98054	0,34
2020	0	94705,7	56335	38370,96	76.356.141,600	0,74	38,33	37,59	7635614	292,673	100,996	100996	0,35

\*PN: Producción Nacional  
 \*CNA: Consumo Nacional Aparente  
 \*P: Población

*Para el cálculo de la demanda insatisfecha se tomó como referencia las importaciones y exportaciones de acuerdo a la partida arancelaria del producto, asimismo se obtuvo el consumo recomendado aplicando la siguiente fórmula ( $Ca = (P+M) - X$ ). De igual manera se consideró el 60% la población que se encuentra entre los 26-25 años porque desea cuidar su alimentación y opta por productos para una dieta sana y saludable, mientras que el 40%, consume comidas rápidas, sin embargo de esta población se estratifico a un 10% ya que el producto es nuevo y recién ingresa a un nuevo mercado, existiendo de esta manera mayores posibilidades de clientes fijos que deseen adquirir el producto. Por lo tanto se tiene una demanda insatisfecha de 292.526 toneladas, además se indica la oferta exportable donde se determina el porcentaje de cobertura del proyecto que es del 0.30%, de esta manera cubrir parte de la demanda que no ha sido atendida en su totalidad.*

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI

Una vez determinado los cálculos de la oferta y la demanda se procedió a realizar la estimación de las ventas y proyecciones de envío.

### 3.5. Estimación de ventas y proyecciones de envíos

Estimación de Ventas						
DATOS	AÑOS					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>Oferta exportable</i>	87.120	89.734	92.426	95.198	98.054	100.996
<i>Demanda</i>	292526	292555	292585	292614	292644	292673
<i>% de cobertura de la demanda</i>	30%	1%	32%	33%	34%	35%
<i>Frecuencia de envío</i>	<i>Mensual</i>	<i>Mensual</i>	<i>Mensual</i>	<i>Mensual</i>	<i>Mensual</i>	<i>Mensual</i>
<i>Numero de envíos al año</i>	12	12	12	12	12	12
<i>Tamaño del embarque ( por trimestres )</i>	7260	7478	7702	7933	8171	8416
<i>Nº de empaques / embalajes cajas (contenedora) por mensual</i>	1729	1780	1834	1889	1946	2004
<i>Nº pallets mensual</i>	14	15	15	16	16	17
<i>Nº vehículos tn mensual</i>	1	1	1	1	1	1
<i>Peso total envío</i>	7260	7478	7702	7933	8171	8416
<i>Estimación de ventas según envase primario por envío (cubre al producto)</i>	207.429	213.651	220.061	226.663	233.463	240.467
<i>Estimación de ventas según envase secundario por envío (contiene al producto)</i>	34.571	35.609	36.677	37.777	38.910	40.078
<i>Estimación de ventas según embalajes al año</i>	20.743	21.365	22.006	22.666	23.346	24.047
<i>Estimación de ventas kg año</i>	691	712	734	756	778	802
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>						

Se estima aproximadamente para el primer año se enviaran 20.743 cajas de barra energética de 20 cajas pequeñas que contiene 6 unidades de barras de 35g anuales. También se calculan los gastos de exportación para las cantidades estimadas:

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI

Costos de Producción								
Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Materia Prima</b>			<b>160.124</b>	<b>166.090</b>	<b>172.278</b>	<b>178.696</b>	<b>185.354</b>	<b>192.260</b>
Quinua kg	52272	2,10	109.771	113.861	118.103	122.503	127.067	131.802
Miel por frascos de 700ml	95	2,25	214	222	230	239	247	257
Mantequilla Kg	696,86	4,40	3.066	3.180	3.299	3.422	3.549	3.682
Maní tostado kg	4878,02	3,80	18.536	19.227	19.943	20.686	21.457	22.257
Coco rallad Kg	1045,29	3,50	3.659	3.795	3.936	4.083	4.235	4.393
Pasas picadas Kg	4878,02	5,10	24.878	25.805	26.766	27.763	28.798	29.871
<b>Mano de Obra</b>			<b>30.325</b>	<b>35.358</b>	<b>38.774</b>	<b>42.520</b>	<b>46.628</b>	<b>51.132</b>
Operarios	6	5,054	30.325	35.358	38.774	42.520	46.628	51.132
<b>Costos Generales de Fabricación:</b>			<b>19.091</b>	<b>35.255</b>	<b>35.703</b>	<b>36.167</b>	<b>36.648</b>	<b>37.147</b>
Fundas de 35g- Etiqueta	207.429	0,05	10.371	10.758	11.159	11.574	12.006	12.453
Cajas pequeñas	34.571	0,20	6.914	7172	7172	7172	7172	7172
Caja de cartón corrugado	1.729	0,35	605	628	628	628	628	628
Agua	12	25,00	300	311	323	335	347	360
Energía	12	50,00	600	622	646	670	695	720
Suministros de limpieza	12	25,00	300	311	323	335	347	360
Depreciaciones			0	15454	15454	15454	15454	15454
<b>Total Costo de Producción</b>			<b>209.540</b>	<b>236.704</b>	<b>246.755</b>	<b>257.383</b>	<b>268.630</b>	<b>280.539</b>
<b>Elaborado por: Liliana Ruano</b>								

La totalidad de los gastos de exportación están en función del término de negociación FOB.

### 3.6. Indicadores Financieros

#### 3.6.1. TIR Y VAN

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
<b>0</b>	-121.569,42		
<b>1</b>	18.487,63	0,9362	17.308,89
<b>2</b>	14.448,85	0,8765	12.665,12
<b>3</b>	5.136,44	0,8207	4.215,28
<b>4</b>	86.941,00	0,7683	66.800,08
<b>5</b>	306.920,66	0,7194	220.783,47
		<b>SFE</b>	<b>321.772,84</b>
		- I.I.	121.569,42
		<b>VAN</b>	<b>200.203,42</b>
		TIR	34,11%
		PR	3,99
		C/B	2,04
<b>TIR</b>	34,11%		
<b>VAN</b>	200.203		

Elaborado por: Liliana Ruano

## **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI**

*Para el presente proyecto se tiene un valor actual neto (VAN) de \$ 200.203,42, por lo tanto es un valor mayor a cero lo que conlleva ser un proyecto muy aceptable, en cuanto a la tasa interna de retorno (TIR) es de 34.11 %, indicando que el dinero invertido en la empresa se lo recuperara en ese porcentaje, otro punto de vista 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 cuatros años, con un costo beneficio de 2.04 dólares, lo que significa que por cada dólar de inversión se recuperaran 1.04 centavos de dólar, por lo tanto se obtiene que el presente proyecto es factible, rentable y viable.*

### **4. Conclusiones**

- *Las exportaciones de quinua a nivel mundial son representativas en varios países, tomando en cuenta desde el año 2010 hasta el 2014 Ecuador ha exportado quinua mayormente a Estados Unidos, Alemania, Canadá y Francia, sin embargo en otros países han adquirido el producto en mínimas cantidades, por lo cual genera expectativas de oportunidades de negocios en dichos mercados, ya que estos mercados además de importar la quinua a granel también importan productos industrializados a base de quinua.*
- *Una vez concluido la propuesta se deduce que la exportación de barras energéticas de quinua desde el cantón Espejo provincia del Carchi-Ecuador hasta Miami-Estados Unidos es viable, ya que existe demanda por el producto, así mismo se contribuirá a la participación de los proyectos generados por el gobierno ecuatoriano en este caso el cambio de la matriz productiva.*
- *Los indicadores del proyecto muestran resultados favorables debido a que el valor actual neto (VAN) es de \$ 200.203,42, por lo tanto es un valor mayor a cero lo que le permite ser un proyecto muy aceptable; en cuanto a la tasa interna de retorno (TIR) es de 34.11 %, indicando que el dinero invertido en la empresa se lo recuperara en ese porcentaje, otro punto de vista 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.*

### **5. Recomendaciones**

- *Aprovechar las oportunidades de los mercados demandantes, ya que genera expectativas de negocios porque en el Ecuador existe diversidad de productos agrícolas, más aun con el apoyo que brinda el gobierno mediante proyectos como, el cambio de la matriz productiva.*

## **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA PROVINCIA DEL CARCHI**

- *Motivar a los productores de quinua de la provincia del Carchi a que se integren a formar parte de proyectos de industrialización de la quinua con el fin de que emprendan nuevos negocios y por ende incrementen sus ingresos y su calidad de vida.*
- *Las pequeñas y medianas empresas deben aprovechar de las asistencias técnicas otorgadas por las instituciones gubernamentales como PRO-ECUADOR y el MAGAP quienes tienen conocimientos técnicos y económicos para el cultivo y la producción.*

### **6. Referencias bibliográficas:**

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), "Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)". (12 de 2014). Recuperado el 22 de 04 de 2015, de <http://www.fao.org/3/a-i3583s.pdf>*
- Banco Mundial. (15 de 04 de 2015). "Ecuador: panorama general". Recuperado el 27 de 04 de 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL>*
- FAO. (26 de 01 de 2015). "Perú se ratifica como el principal productor y exportador de quinua en el mundo". Recuperado el 26 de 04 de 2015, de <http://www.fao.org/agronoticias/agro-noticias/detalle/es/c/275758/>*
- Ministerio de Comercio Exterior . (10 de 04 de 2015). "Medidas arancelarias". Recuperado el 17 de 04 de 2015, de <http://barreras.corporaciondfi.com/repts/ArancelesList.php>*
- Natursan. (2014). "Las barritas energéticas y la salud". Recuperado el 12 de 07 de 2014, de <http://www.natursan.net/las-barritas-energeticas-y-la-salud/>*
- Ochoa, S. (2012). "Formulación, elaboración y control de calidad de barras energéticas a base de miel y avena para la empresa Apicare" . Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/84/browse?type=subject&order=ASC&rpp=20&value=BARRAS+ENERGETICAS+DE+MIL+Y+AVENA>*
- OMC. (12 de 10 de 2015). "Francia y la OMC". Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/countries\\_s/france\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/france_s.htm)*
- Organización Mundial del Comercio OMC. (30 de 11 de 2014). Recuperado el 26 de 06 de 2015, de <http://tariffdata.wto.org/ReportersAndProducts.aspx>*
- Pro-Ecuador. (5 de 2014). "Guía Comercial de Canadá". Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC\\_GL2014\\_CANADA-2.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC_GL2014_CANADA-2.pdf)*
- Pro-Ecuador. (2014). "¿Qué son barreras arancelarias?" Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>*
- Trade Export Helpdesk. (02 de 06 de 2015). "Aranceles". Recuperado el 18 de 06 de 2015, de <http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/form/output;jsessionid=CC0FC3F412B>*

**OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA  
COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS DE QUINUA DESDE LA  
PROVINCIA DEL CARCHI**

*F5394499BB112B9B41C97?action=tariff&prodLine=&languageId=ES&taricCode=1904908000&partnerId=ec&reporterId=fr&simulationDate=27%2f10%2f2014&simDate=20141027&nomenCmd=&resultPage=import*

*Trade Map. (2014). "Aranceles aplicados por Canadá". Recuperado el 17 de 04 de 2015, de [http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=SimpleProduct%7c%7c10089000%7cINCpsep10089000+-+Cereals+\(excl.+wheat+and+meslin%2c+rye%2c+barley%2c+oats%2c+maize%2c+rice%2c+grain+sorghum%2c+buckwheat%2c+millet%2c+canary+seeds%2](http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=SimpleProduct%7c%7c10089000%7cINCpsep10089000+-+Cereals+(excl.+wheat+and+meslin%2c+rye%2c+barley%2c+oats%2c+maize%2c+rice%2c+grain+sorghum%2c+buckwheat%2c+millet%2c+canary+seeds%2)*

*Trade Map. (31 de 1 de 2015). "Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador". Recuperado el 30 de 03 de 2015, de [www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.asp](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.asp)*

*United States Census U.S. (09 de 09 de 2014). "Oficina del Censo le proporciona a California los totales de población en el Censo del 2010, incluyendo los primeros datos de raza y origen hispano para la redistribución de distritos electorales". Recuperado el 12 de 06 de 2015, de [https://www.census.gov/newsroom/releases/archives/2010\\_census/cb11-cn68sp.html](https://www.census.gov/newsroom/releases/archives/2010_census/cb11-cn68sp.html)*