



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

Plan de exportación de la Quinoa Ecuatoriana al mercado de los Estados Unidos para las Asociaciones de Productores en la Provincia del Cotopaxi

Trabajo de titulación presentado por la conformidad a los requisitos
Establecidos para obtener el título de
Tecnólogo en Exportaciones e Importaciones

PROFESOR GUÍA:
Ing. Roberto Germán López Zambrano

AUTOR:
DIEGO FRANCISCO PROAÑO

2011

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos para el adecuado desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Roberto G. López Z.

Ingeniero Comercial Especialidad Comercio Exterior

CI 171139231-4

DECLARACIÓN DEL AUTORIA

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

Diego Francisco Proaño

171002044-5

AGRADECIMIENTO

Agradezco al apoyo de mi familia para la realización de este trabajo y al de mi tutor por el aporte a nivel profesional y Humano

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mi padre, madre, Hermana y tutor por el aporte y el apoyo, para la realización de este proyecto.

RESUMEN

El proyecto va destinado a todas las Asociaciones productoras de Quinua en especial para la provincia del Cotopaxi, que quieran incrementar su producción y posteriormente comercializar a nivel internacional.

La quinua, su proceso productivo, de los componentes nutrientes y del beneficio para la salud del ser humano, así como también los requisitos de exportación que se deben cumplir al exportar la quinua a los Estados Unidos.

El proceso logístico que va desde la producción de la quinua, hasta el consumidor final, pasando por la Aduana de Origen (Ecuador) y destino (Estados Unidos) y el de establecer estrategias las cuales permiten tener una mejor entrada al mercado de los estados Unidos, y así incrementar las exportaciones de los productos no tradicionales, en este caso la quinua.

Este plan de exportación de la quinua al mercado de los estados Unidos, permite conocer factores como: Económicos, políticos, sociales culturales y competidores, los cuales están involucrados con la quinua directamente.

ABSTRACT

The project goes dedicated especially to all the Associations producing of Quinoa for the county of the Cotopaxi that you/they want to increase its production and later on to market at international level.

Quinoa, its productive process, of the nutritious components and of the benefit for the health of the human being, exports requirements that should be completed when exporting the Quinoa to the United States.

Process Logistical that goes from the production of the Quinoa, until the final consumers, going by the Customs of Origin (Ecuador) and I dedicate (United States).

Strategies which allow a better entrance to the United States market and thus increase export of traditional products, in this case (Quinoa)

Plan Quinoa export market of the United States lets you know factors like: Economic, political, social, cultural and competitors, which are directly involved with Quinoa.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	3
1 DEFINIR LOS PRODUCTORES DE QUINUA EN EL MERCADO LOCAL, EXPORTACIÓN EN ECUADOR Y LA INCIDENCIA CON LOS FACTORES ECONÓMICOS, POLÍTICOS, CULTURALES Y COMPETIDORES	4
1.1 ANALIZAR EL MERCADO LOCAL DE LAS ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE QUINUA DE LA PROVINCIA DEL COTOPAXI	4
1.2 MERCADO DE EXPORTACIÓN	5
1.3 MERCADO DE ESTADOS UNIDOS	5
1.4 GENERALIDADES DE LOS FACTORES PRINCIPALES (ECONÓMICOS, POLÍTICOS COMPETIDORES Y CULTURALES)	7
1.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EXPORTACIÓN DE LA QUINUA	10
1.6 FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL COMPORTAMIENTO DEL COMPRADOR Y VENDEDOR	10
1.7 LOS COMPETIDORES DIRECTOS DE LA QUINUA ECUATORIANA	11
1.8 PRINCIPALES LIMITANTES A NIVEL DE PRODUCCIÓN	12
1.9 APLICACIÓN DE LAS ENCUESTA A LOS PRODUCTORES DE QUINUA	12
1.10 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA ENCUESTA REALIZADA PARA CONOCER LAS DIFICULTADES DE EXPORTAR QUINUA A ESTADOS UNIDOS	12
CAPITULO II	15
2 PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS QUE SE REQUIEREN PARA LA EXPORTACIÓN DE LA QUINUA ECUATORIANA A LOS ESTADOS UNIDOS	16
2.1 PROCESO OPERATIVO	16
2.1.1 Producción de la Quinua	16
2.1.2 Cosecha de la Quinua	18

2.1.3 Comercialización de la Quinua	19
2.1.3.1 Comercialización Nivel Local.....	19
2.1.3.2 Comercialización a Nivel Internacional.....	20
2.1.4 Distribución de la Quinua	20
2.1.4.1 Distribución Directa de la Quinua	21
2.1.4.2 Distribución Indirecta de la Quinua.....	21
2.2 PROCESO Y PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN DE LA QUINUA	22
2.3 DOCUMENTOS Y PERMISOS EMPLEADOS PARA LA EXPORTACIÓN	22
2.3.1 Permisos para exportar Quinua	22
2.3.2 RUC (Registro Único de contribuyentes)	24
2.3.3 FUE (Formulario Único de Exportación)	24
2.3.4 Factura comercial de Exportación	24
2.3.5 Registro Sanitario de Exportación	25
2.3.6 Cupón Corpei (Corporación de Exportaciones e Inversiones)	25
2.3.7 Certificado Fitosanitario	25
2.3.8 Partida Arancelaria de la Quinua	25
2.4 PROCESO OPERATIVO DE EMPAQUE Y ALMACENAMIENTO DE LA QUINUA.....	26
2.4.1 Empaque de la Quinua	26
2.4.2 Almacenamiento de la Quinua	27
2.5 LOGÍSTICA Y TRANSPORTE PARA LA QUINUA DE EXPORTACIÓN	28
2.5.1 Costos de Transporte de la Quinua	29
2.5.1.1 Tarifas de Embarques Aéreos de la Quinua Ecuatoriana	30
2.5.1.2 Costos de Transporte Marítimo de la Quinua.....	30
2.5.2 Diagrama Operativo- Logístico y Transporte Quinua a Estados Unidos	31
2.6 PROCESO Y PROCEDIMIENTO PARA LA NACIONALIZACIÓN EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS	33

CAPITULO III..... 34

3 DESARROLLAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA ASOCIACIÓN DE LA PROVINCIA DEL COTOPAXI PARA LA EXPORTACIÓN DE LA QUINUA ECUATORIANA AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS..... 35

3.1 SITUACIÓN ACTUAL DE LA EXPORTACIÓN DE LA QUINUA ECUATORIANA AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS	35
3.2 LA CADENA DE VALOR ACTUAL DE LA QUINUA.....	36

3.2.1	Análisis de la Cadena de Valor	38
3.2.2	Implementación del Departamento de Exportación en la Asociación de Productores de Quinoa de la provincia del Cotopaxi.....	38
3.2.3	Modelo de Logística y Transporte para la Exportación de la Quinoa al Mercado de los Estados Unidos.....	38
3.2.4	Modelo de Comercialización y Marketing de la Quinoa al Mercado de los Estados Unidos.....	39
3.3	ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE LA QUINUA.....	39
3.4	ANÁLISIS FODA	42
3.5	PLAN OPERATIVO DE LA QUINUA.....	42
3.6	PLANEACIÓN OPERATIVA DE LA QUINUA.....	44
3.7	PROPUESTA DE LA CADENA EXPORTADORA QUINUA.....	47
3.8	ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y DE EXPORTACIÓN DE LA QUINUA AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS	49
3.8.1	Precio de la Cosecha de la Quinoa.....	49
3.8.2	Costos Actuales de Transporte de Exportación Vía Aérea (Con Intermediario).....	50
3.8.3	Costos Actuales de Transporte de Exportación vía Marítima (Con Intermediario)	50
3.8.4	Precio Actual de Producción, Cosecha y de Exportación de la Quinoa por Peso.....	51
3.8.5	Liquidación de Costos de Exportación Actuales de la Quinoa Ecuatoriana	52
3.9	PLAN DE EXPORTACIÓN DE COSTOS PROPUESTO PARA LA QUINUA ENVIADA A ESTADOS UNIDOS	54
3.9.1	Costos de Exportación Vía Marítima con la Propuesta	55
3.9.2	Precio Actual de Producción, Cosecha y de Exportación de la Quinoa por Peso (Con la Propuesta)	55
3.9.3	Liquidación (Con la Propuesta) Vía Marítima	56
3.10	ANÁLISIS COSTOS DE LA PROPUESTA.....	57

CAPÍTULO IV

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1	CONCLUSIONES.....	60
4.2	RECOMENDACIONES	61

Bibliografía

Anexos

INTRODUCCIÓN

Este proyecto va enfocado a la Asociación de productores de Quinua en la provincia del Cotopaxi, los cuales tendrán una guía y herramienta para poder exportar la Quinua al mercado de los Estados.

Dicho proyecto abarca temas como; la posición del mercado de la Quinua Ecuatoriana en el mercado de los Estados Unidos, y a nivel mundial. Las empresas que están vinculadas a la producción y comercialización de la Quinua, sus principales competidores y un sondeo de la comercialización de la Quinua en el exterior.

Todo esto se refiere al primer capítulo.

En el segundo capítulo habla sobre las operaciones logísticas que se requieren a la hora de exportar la Quina al mercado de los Estados Unidos, los requisitos y permisos que se necesitan para exportar la Quina, el proceso de cultivo de la Quinua.

En el tercer capítulo es la propuesta planteada para incursionar y emprender el plan de exportación de la Quinua al mercado de los estados Unidos.

Analizando costos de producción, cosecha y de exportación con su respectivas utilidades, gráficos, cuadros y flujo gramas que nos permiten tener una visión mas amplia del proceso logístico de la exportación de la Quinua.

Una matriz FODA, en donde se analiza las fortalezas, debilidades Oportunidades y amenazas del plan exportación de la Quinua al mercado de los Esdos Unidos para la Asociación de productores de la `provincia del Cotopaxi.

Este plan quitara la incertidumbre que tiene las Asociaciones de la provincia del Cotopaxi, con respecto a la exportación de la Quinoa al mercado de los Estados Unidos.

Facilitando la entrada de la Quinoa a otros estados de los Estados Unidos y llegar a diversificar el mercado de la Quinoa Ecuatoriana no solo en los Estado Unidos sino a nivel mundial.

A demás esto ayudara a incentivar a pequeños productores de la provincia del Cotopaxi, se asocien al gremio y así tengamos mas producción de Quinoa para satisfacer la demanda requerida por los Estados Unidos.

CAPITULO I

1 DEFINIR LOS PRODUCTORES DE QUINUA EN EL MERCADO LOCAL, EXPORTACIÓN EN ECUADOR Y LA INCIDENCIA CON LOS FACTORES ECONÓMICOS, POLÍTICOS, CULTURALES Y COMPETIDORES

1.1 ANALIZAR EL MERCADO LOCAL DE LAS ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE QUINUA DE LA PROVINCIA DEL COTOPAXI

Las asociaciones de la provincia del Cotopaxi han establecido un acuerdo comercial con las siguientes empresas locales:

- **INAGROFA SCC (Industrial Agropecuaria Freund Arroyo)**
- CAMARI
- LA PRADERA S.A
- DON VICHO S.A
- ALIMENTOS VITALES S.A
- SUPERMAXI S.A
- MI COMISARIATO

Las empresas antes mencionadas tienen vínculos importantes con otras Asociaciones,¹ las que le han permitido realizar y concretar muchos acuerdos comerciales de diversos productos no tradicionales producidos en el Ecuador.

Permitiéndoles diversificar sus mercados y a su vez satisfacer las necesidades de sus clientes a nivel nacional.

¹ ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE QUINUA DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI.

1.2 MERCADO DE EXPORTACIÓN

El mercado de exportación esta dado por las exigencias del mercado y sus estándares de producción, distribución y venta.se resume el porcentaje de los productos no tradicionales del Ecuador, entre los cuales se menciona:

Cuadro No. 1.1: Porcentaje de Quinua en Toneladas Métricas por País Exportador

PAÍS EXPORTADOR	% COMPRA QUINUA EN TONELADAS MÉTRICAS
Estados Unidos	80%
Alemania	50%
Reino Unido	30%
Australia	20%
Países Bajos	10%
Otros	5%

Fuente: FAO-MAG (Ministerio de Agricultura,)

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Como se explica en el cuadro, los Estados Unidos tiene el porcentaje más alto de compra de la quinua Ecuatoriana (80%), así siendo el principal comprador potencial para el Ecuador. Por lo que se analizara el mercado de los Estados Unidos donde se identificará los importantes clientes a los que se puede llegar a vender, considerando que el segmento a llegar son empresas que compran al granel.

1.3 MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

El mercado de los Estados Unidos tiene proveedores de otros países que están sobre el Ecuador, como se menciona en el cuadro que a continuación se indica:

Cuadro No. 1.2: Países Proveedores de Quinua a los Estados Unidos en Miles de Dólares

PAÍS EXPORTADOR	FOB (miles dólares)
Alemania	24,704
China	21,545
Etiopia	10,697
Tailandia	10,637
Francia	6,235
Canadá	4,081
Bélgica	3,228
Bolivia	3,188
Belarus	2,814
Hungría	1,993
Portugal	1,959
Laos	1,810
España	1,770
Perú	1,459
Republica Checa	1,424
Austria	1,283
Sudáfrica	978
Dinamarca	943
Holanda	795
India	582
Ecuador	343
Argentina	330
Kenya	231
Rusia	215

Fuente: CORPEI (Corporación de Exportadores e Inversiones)

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Donde se observa que el Ecuador esta ubicado como el veinte y dos país (22) país en Exportar a Estados Unidos con \$343.000 por año de FOB por lo que

motiva a buscar estrategias comerciales que permitan competir con otros países latinoamericanos.²

1.4 GENERALIDADES DE LOS FACTORES PRINCIPALES (ECONÓMICOS, POLÍTICOS COMPETIDORES Y CULTURALES)

En lo económico la exportación de la quinua es un producto que no tiene importancia para exportarse en el mercado de los Estados Unidos ya que al depender del recurso petróleo ha generado divisas solo por este rubro. En lo político las causas principales que se han encontrado por malos incentivos de los gobiernos a los productos no tradicionales como es la quinua

Durante los últimos años, la situación económica del país han sido afectados por algunos factores de orden económico y climático tales como el fenómeno del niño y la inestabilidad política. Mismos que incidieron negativamente en las principales variables macroeconómicas del país, afectando a la producción agropecuaria y reduciendo sustancialmente los ingresos provenientes de las exportaciones. Los competidores que influyen a las exportaciones de la Quinua ecuatoriana son: Bolivia y Perú, estos dos países son los principales proveedores de la Quinua a los Estados Unidos y la Unión Europea.

Para poder analizar la competitividad entre el Ecuador y los países competidores (Bolivia y Perú), se lo hace a través de la interacción de 4 grupos de atributos y dos factores adicionales, los cuales son:

Las Condiciones de los factores basada entre los 2 países Bolivia y Perú, analizando la región en cuanto a los factores de producción, donde se evalúa la existencia, calidad y nivel de especialización, los cuales son básicos y avanzados.

² FAO. Revista Americana de Agricultura.

1.- Básicos

Recursos naturales, situación geográfica, clima y mano de obra no especializada.

2.- Avanzados

Infraestructura física, institucional, de generación de energía y telecomunicaciones, científica y tecnológica, recursos humanos especializados y recursos de capital.

3.- Condiciones de la demanda interna

Una demanda interna informada y exigente motiva la mejora y la innovación productiva.

Sectores a fines y auxiliares

Presencia o ausencia en la región de los proveedores de bienes y servicios e industrias relacionadas que sean internacionalmente competitivos.

Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas

Son las condiciones en la región que rigen el modo en como se crean las empresas. Organizan y gestionan.

Los dos factores que se menciono anteriormente son:

El Estado. Este factor es muy importante ya que el poder que tiene como gobierno central, regional local entre otras instancias publicas para influir sobre los atributos de competitividad a través de leyes, normas, políticas, proyectos y practicas.

Establece las reglas de juego mejorando o deteriorando el clima para la competitividad.

La casualidad o el azar. Son los acontecimientos casuales a una región o sobre los cuales las empresas o el gobierno no tienen mayor control. Ejercen influencia sobre la ventaja competitiva.

Por eso, el Ecuador no ha incrementado las exportaciones de la quinua, y se ha mantenido en bajo perfil, debido a que sus principales competidores producen gran cantidad de Quinua y tienen procesos de industrialización eficiente. Así como buscar alianzas estratégicas y comerciales con países industrializado, para competir con los países de la región. En este proceso permite eliminar la sustancia llamada saponina es la que da el sabor amargo y desagradable para el consumo

Desde los últimos 10 años, la mayoría de los presidentes que han gobernado, han impulsado más las exportaciones petroleras, que los de productos no tradicionales haciendo que el país sea dependiente de un solo recurso, que genera miles de millones de dólares al año.

En el periodo de gobierno del Presidente Economista Rafael Correa Delgado, se evidencia que existe un impulso a las exportaciones en productos no tradicionales (Quinua), en la que presenta propuestas políticas y económicas a los organismos locales como las Cámaras de producción(Cámara de la pequeña industria, Cámara de comercio) y ministerios (MICIP, Ministerio de comercio exterior), dando así una motivación comercial a las Asociaciones productoras de Quinua, que requieren comercializar Quinua al mercado de los Estados Unidos a través de empresas exportadoras ecuatorianas.³

El aspecto cultural siempre determina el comportamiento del consumidor y del vendedor, el Ecuador como vendedor no ha buscado la manera de mejorar la

³ MINISTERIO DE AGRICULTURA DEL ECUADOR.

presentación y el manejo industrial de la quinua, para que dicho producto sea más sano y de buena calidad, lo cual los Estados Unidos exige que todos los productos perecibles sean cultivados y cosechados de manera adecuada para poder comprar.

1.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EXPORTACIÓN DE LA QUINUA

Las ventajas y desventajas que tiene la quinua para ser exportada es la influencia del factor económico. Donde se determina la existencia de apoyo económico, político, social, el cual permite establecer la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos y su producción son rentables para el consumo.

En el Ecuador en los últimos años debido a sus factores económicos y políticos, no ha generado reglas de incentivos a los productos no tradicionales ha dado desventajas competitivas en los mercados internacionales.

Como se puede indicar las Cámaras de Producción y organismos que regulan estos productos agropecuarios, el no contar con préstamos e incentivos económicos, no ha permitido aplicar estrategias, guías para la producción, comercialización, distribución y exportación de la quinua.⁴

1.6 FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL COMPORTAMIENTO DEL COMPRADOR Y VENDEDOR

El comprador en este caso los Estados Unidos desde 1980, ha tenido un interés en consumir quinua, ya que este producto quinua posee nutrientes y vitaminas para el mejorar los hábitos alimenticios de los habitantes de los Estados Unidos, en 1990 la NASA, empezó a consumir quinua procesada, como un potaje alimenticio para que los astronautas puedan consumir durante

⁴ CORPEI y de la Asociación de Productores de Cotopaxi.

su viaje al espacio.⁵ Por este factor se ha determinado que el consumo de la quinua se vaya incrementando en los Estados Unidos en los últimos 20 años.

El vendedor en este caso el Ecuador ha tenido un comportamiento que ha ido en etapa de evolución, debido a sus propiedades alimenticias.

1.7 LOS COMPETIDORES DIRECTOS DE LA QUINUA ECUATORIANA

Se debe determinar los importantes competidores de la quinua ecuatoriana para conocer sus estrategias como la producción comercialización y distribución de la Quinua se exporta.

Bolivia es el principal proveedor de Quinua en los Estados Unidos y la Unión Europea, basándose en un proceso industrial eficiente, para alcanzar estándares de calidad requeridos por los Estados Unidos y Europa.

El tamaño del mercado internacional ha sido para Europa en primer lugar alcanzado los 13.7 billones de dólares y en segundo lugar en los Estados Unidos con 13 billones, todos estos valores son las ventas que se han realizado con la quinua Boliviana. Se estima que para el año 2010 será mayor que 100.000 millones de dólares.⁶

La Quinua boliviana es muy cotizada a nivel mundial debido al manejo del cultivo y a las estrategias de mercados internacionales que se han planteado conjuntamente con las empresas privadas y cámaras de producción y comercialización, vinculadas a productos orgánicos (Quinua).

Bolivia ha optado por los canales de exportación, el cual es a través del mercadeo indirecto (Tradicional), donde productores y exportadores proveen la Quinua a importadores y o comercializadores de la Unión Europea y de los

⁵ [www.fao.com]

⁶ [www.fao.com] y Revista de La Comunidad Europea de Agricultura 2005-2009.

Estados Unidos, quienes a su vez distribuyen a procesadores, industrias y/o empaques.

1.8 PRINCIPALES LIMITANTES A NIVEL DE PRODUCCIÓN

Dentro de la producción podemos encontrar los siguientes limitantes:

- Falta de decisión política en el apoyo a la producción de quinua.
- Descoordinación en el trabajo de instituciones públicas y privadas en el apoyo a la producción.
- Falta de visión y gestión empresarial de las organizaciones productivas.
- Uso de semillas de baja calidad y limitada transferencia de las variedades comerciales.

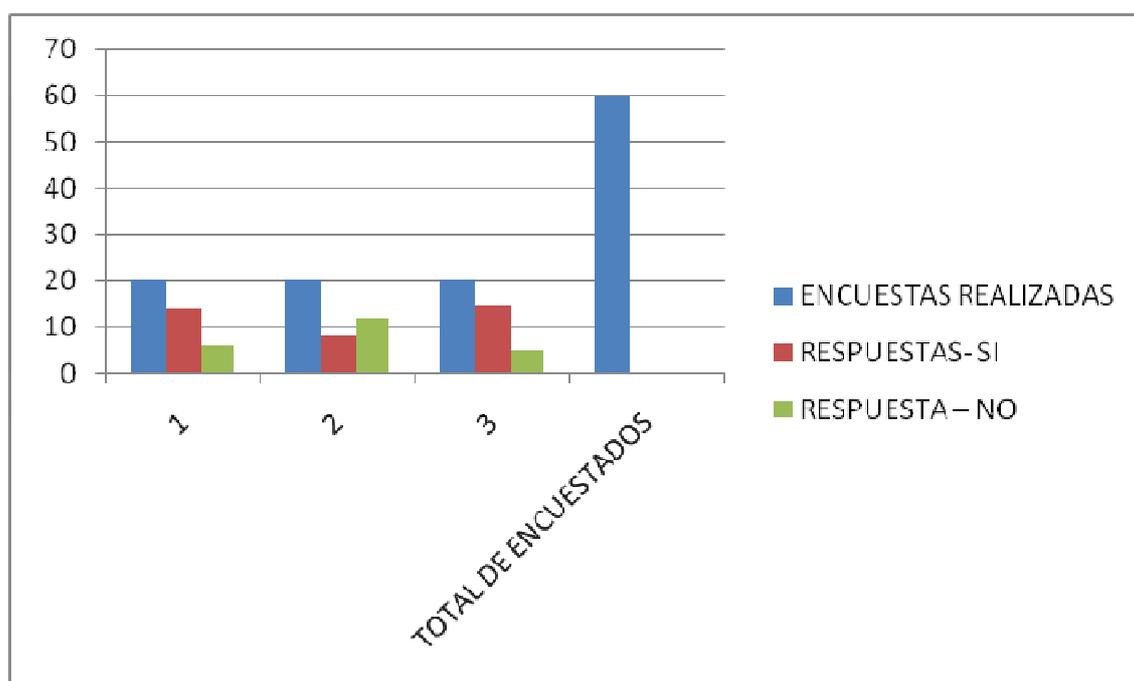
1.9 APLICACIÓN DE LAS ENCUESTAS A LOS PRODUCTORES DE QUINUA

La encuesta aplicada a los productores, con lo que se requiere obtener datos, información y estadísticas que permitan plantear estrategias enfocadas al mercado internacional en este caso los Estados Unidos, impulsando las exportaciones de la quinua Ecuatoriana e incrementando la producción.

1.10 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA ENCUESTA REALIZADA PARA CONOCER LAS DIFICULTADES DE EXPORTAR QUINUA A ESTADOS UNIDOS

A continuación se presentará un gráfico en donde nos permitirá tener un análisis de las encuestas planteadas a nuestros encuestados. (Anexo No.1 Preguntas de la Encuesta).

Gráfico No. 1.1: Tabulación y análisis de preguntas de la Encuesta



Fuente: Encuesta Realizada a Productores

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Cuadro No. 1.3: Tabulación y análisis de preguntas de la Encuesta.

# PREGUNTAS	ENCUESTAS REALIZADAS	RESPUESTAS- SI	RESPUESTA - NO
1	20	14	6
2	20	8	12
3	20	15	5
TOTAL DE ENCUESTADOS	60		

Fuente: Encuesta Realizada a Productores

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Analizando la encuesta, se puede observar que en la pregunta 1 se obtuvo una respuesta favorable con respecto al apoyo del gobierno actual a productores de la Quinua del Cotopaxi, a través de microcréditos para que puedan incrementar su producción.⁷ En la pregunta 2 se obtuvo una respuesta desfavorable, ya que la mayoría de Asociaciones de todo el país que producen Quinua,

⁷ Encuestas a Productores de quinua en la Provincia de Cotopaxi.

buscaron muchos pretextos para aliarse entre ellas incluyendo las Asociaciones del Cotopaxi.

Por ultimo la pregunta 3 se obtuvo una respuesta favorable, con respecto al apoyo de la empresa privada y el gobierno la cual es impulsar las exportaciones de la Quinoa, a través de estrategias de mercado, ya sean en ferias, publicaciones publicitarias en el internet, para que el comprador tenga la suficiente información del producto que esta comprando.

CAPITULO II

2 PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS QUE SE REQUIEREN PARA LA EXPORTACIÓN DE LA QUINUA ECUATORIANA A LOS ESTADOS UNIDOS

2.1 PROCESO OPERATIVO

Se explicará el proceso que la quinua debe seguir desde su siembra, cultivo, cosecha y transporte.

2.1.1 Producción de la Quinua

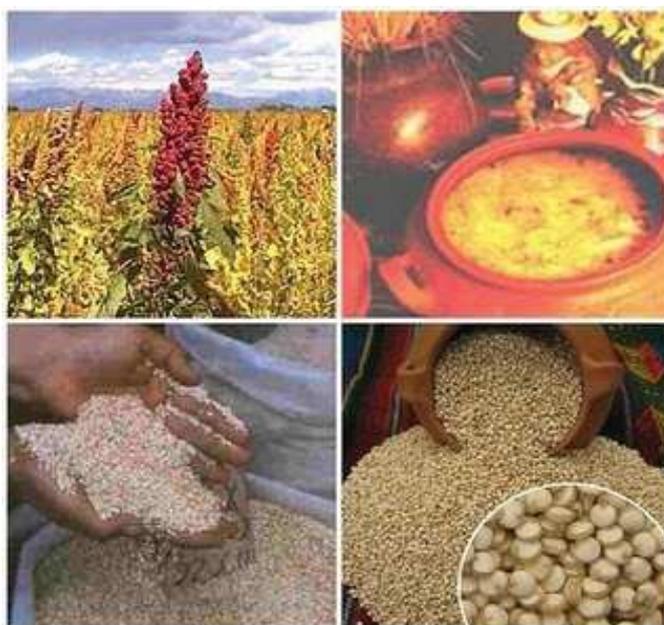
Para producir la quinua se prepara la tierra, después se siembra, en donde se espera un periodo de 3 a 8 meses, el procedimiento es el siguiente:

Hay dos formas de siembra, la más antigua es la que se efectúa en los terrenos sin roturar, en donde se utilizan herramientas punzantes, las cuales efectúan huecos, donde se colocan las semillas y en algunos casos incluso el abono.

La otra manera de sembrar es preparar la tierra con tracción animal, se puede sembrar el boleo en siembra por golpes. La época de siembra varía de acuerdo a condiciones climáticas de cada zona, como regla general, en zonas frías en este caso en las provincias de Cotopaxi, Pichincha, Latacunga.

Se recomienda las siembras en la primera quincena de septiembre.

Imagen No. 2.1: Cultivo de la Quinua



Fuente: Investigación Realizada a Productores
Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Imagen No. 2.2: Siembra de la Quinua

Fuente: Investigación Realizada a Productores
Elaborado por: Diego Francisco Proaño

2.1.2 Cosecha de la Quinua

El periodo de cosecha de la quinua es muy importante, ya se debe tener mucho cuidado con el manipuleo y darle mucha importancia a la limpieza de la quinua.

La fertilización de la quinua se efectúa de acuerdo a las condiciones del suelo y a las características que presentan las planas, sin embargo, tener en cuenta que la quinua es una planta exigente en cal, potasa, ácido fosfórico y magnesio. La carencia de nitrógeno produce plantas pequeñas, débiles y cloróticas, la carencia de fósforo produce plantas pequeñas y las hojas menores presentan áreas necróticas en los bordes, esta deficiencia es corregida mediante aplicaciones de guano de islas de baja ley. La dosis de fertilizante recomendable responde a la fórmula 80-40-00. El fertilizante nitrogenado se aplica en dos partes, la primera a la siembra junto con todo el fósforo y la segunda al primer desyerbo que ocurre cuando las plantas tienen 20 cm de altura y más o menos a los 45 a 50 días después de la siembra.⁸

⁸ ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE QUINUA. Dato de campo, obtenido en la siembra de quinua en la Provincia de Cotopaxi.

Imagen No. 2.3: Quinoa sin Procesar



Fuente: Investigación Realizada a Productores
Elaborado por: Diego Francisco Proaño

2.1.3 Comercialización de la Quinoa

El proceso de la comercialización empieza entre los productores y los mayoristas a nivel local. Se lo hace de la siguiente manera:

2.1.3.1 Comercialización Nivel Local

El productor se pone en contacto con los comerciantes de los mercados mayoristas, para posteriormente enviarle la quinoa en un transporte local, y así los comerciantes vendan en sus locales comerciales.⁹

⁹ PUBLICIDAD DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE QUINUA DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI.

Imagen No. 2.4: Comercialización de la Quinua



Fuente: Investigación Realizada a Productores
Elaborado por: Diego Francisco Proaño

2.1.3.2 Comercialización a Nivel Internacional

El productor se pone en contacto con el cliente en el exterior para enviarle la cantidad requerida por el comprador, se contrata un transporte internacional, para que realice el proceso logístico hasta el importador, para que el a su vez venda el producto en los supermercados.

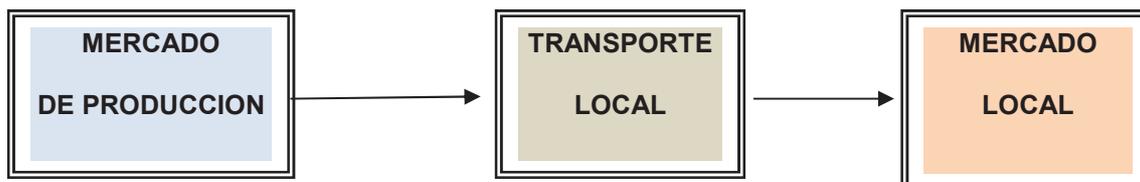
2.1.4 Distribución de la Quinua

El proceso se lo hace entre los mayoristas y los supermercados de la ciudad cuando es a nivel local, y cuando es a nivel internacional se lo hace desde los productores, pasando por las empresas exportadoras para llegar a su destino en este caso a los estados Unidos. A nivel local se realiza la distribución directa, desde el lugar de producción hasta al mercado mayorista.

2.1.4.1 Distribución Directa de la Quinua

Como se puede observar en este gráfico, vemos que el proceso empieza desde la producción de la quinua orgánica, pasando por un transporte local, el cual transporta la quinua para llegar finalmente al mercado local.¹⁰

Gráfico No. 2.1: Distribución Directa de la quinua en el mercado local



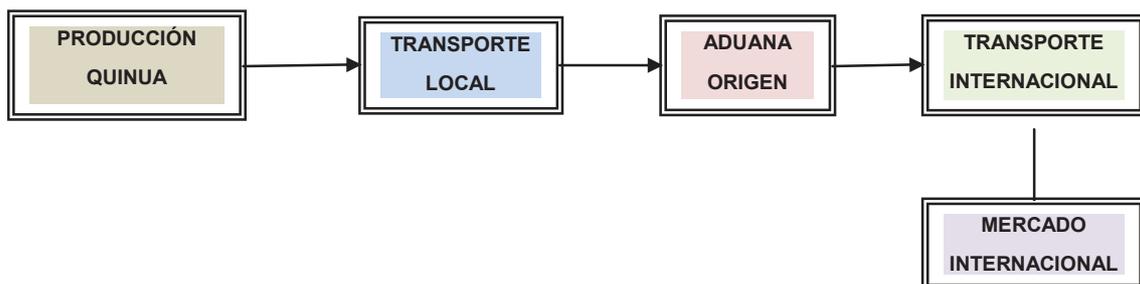
Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

2.1.4.2 Distribución Indirecta de la Quinua

En el siguiente grafico se observa que la distribución se lo hace desde la producción, pasando por un transporte local hasta llegar a la Aduana (origen), para posteriormente contratar un transporte internacional, el cual llevara la Quinua hasta el consumidor internacional

Gráfico No. 2.2: Distribución indirecta de quinua del mercado local hacia el internacional



Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

¹⁰ ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE QUINUA DEL COTOPAXI. Dato tomado en el proceso de campo.

2.2 PROCESO Y PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN DE LA QUINUA

Para poder realizar una exportación, el proceso es el siguiente: Se debe registrar como persona natural o jurídica en el Servicio de Rentas Internas (SRI), luego registrarse en el Banco Central como exportador y así también en la Corporación Aduanera del Ecuador (CAE), la cual entrega una clave y se puede coordinar las exportaciones a través del Sistema Interactivo Ecuatoriano (SICE). El procedimiento de exportación es el siguiente:

El exportador de pedir una proforma al importador, para que el exportador emita una factura comercial del producto que esta vendiendo, se debe adjuntar la siguiente documentación previa al embarque:¹¹

- Factura comercial
- Permiso Sanitario
- DAU (Documento Andino Único)
- DAV (Documento Andino de Valor)
- Certificado de Origen (En caso de ser exportado a países que estén conformados por la CAN; Comunidad Andina de Naciones o el ALADI; Asociación latinoamericana de Integración)

2.3 DOCUMENTOS Y PERMISOS EMPLEADOS PARA LA EXPORTACIÓN

Tener en regla la documentación y los permisos, son importantes para efectuar una exportación eficiente, sin que existan trabas al enviar el producto

2.3.1 Permisos para exportar Quinua

Los permisos sanitarios son muy importantes para exportar un producto natural como es la Quinua, es por eso que a continuación se detallara a continuación

¹¹ CAE. CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA. (www.cae.gob.ec). Procedimiento para exportar mercancías.

los procedimientos que se utilizaran para conseguir los permisos sanitario embarque.¹²

El permiso fitosanitario, es una certificación en la que se garantiza que¹ los productos están libres de plagas y enfermedades. El Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), realiza la emisión del certificado fitosanitario a fin de garantizar que los productos a comercializarse están libres de plagas y enfermedades en las oficinas del Servicio de Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA).

El producto (Quinoa) a exportar se lo va hacer al mercado de los estados Unidos y la Institución internacional de los Estados Unidos que certifica y aprueba la entrada de productos alimenticios es el APHIS (Animal and Plant Health Inspection Service).¹³

Además las regulaciones específicas de los Estados Unidos para productos alimenticios sin procesamientos, plantas o animales debe consultarse como se indicó anteriormente con el Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), ingresándose a la página WEB [www.aphis.usda.gov/is/html].

Otro procedimiento importante es llenar el formulario único de solicitud de registro sanitario para productos alimenticios nacionales se presenta en cualquier laboratorio regional Leopoldo Izquieta Pérez.

La solicitud debe contener el nombre completo del producto, incluyendo la marca comercial. Existen laboratorios acreditados para realizar exámenes para la obtención del registro sanitario para alimentos.¹⁴ La solicitud debe realizarlo el representante legal de la Asociación de productores de Quinoa o un

¹² CAE. CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA. (www.cae.gob.ec). Documentos necesarios para la exportación de productos no tradicionales. Documentos para la exportación. Manual de Operaciones Aduaneras. Tomo I. PUDELECO.

¹³ [www.sesa.gov.es]. Organismo encargado de inspeccionar y garantizar productos agrícolas del Ecuador.

¹⁴ [www.aphis.usda.gov/is/html]

empleado que pertenezca a dicha Asociación, para poder presentar al Servicio de Sanidad Agropecuaria (SESA), para esta entidad publica lo apruebe y se envíe al país de destino, para el importador proceda con el trámite de importación. (Certificado otorgado por SESA)

Para exportar la quinua ecuatoriana hacia el mercado de los Estados Unidos, se debe cumplir con la presentación de los siguientes documentos necesarios y obligatorios dentro del proceso de exportación:

2.3.2 RUC (Registro Único de contribuyentes)

Es el registro único de contribuyentes que debe tener una persona natural o jurídica para ejercer en la parte comercial, conforme a lo estipulado en la Ley de Régimen Tributario Interno.¹⁵ (Ver anexo No. 2: Copia del R.U.C.)

2.3.3 FUE (Formulario Único de Exportación)

Es un documento que sirve para la exportación de un producto no tradicional, el cual lo otorga el Banco Central del Ecuador y de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (C.A.E.). Actualmente se lo emite electrónicamente una vez registrado como exportador. (Ver anexo No. 3: Pantalla de registro y llenado de este documento vía electrónico).¹⁶

2.3.4 Factura comercial de Exportación

Es el documento legal que se establece cuando existe un acuerdo comercial entre el exportador e importador, debiendo cumplir de acuerdo a lo indicado en normas internacionales y nacionales del país.¹⁷ (Ver anexo No. 4: Copia de factura comercial de exportación).

¹⁵ SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. [www.sri.gob.ec] y Asociación de Productores de quinua de la Provincia de Cotopaxi.

¹⁶ (www.cae.gob.ec).

¹⁷ Copia otorgada por Productores de Quinua de la Provincia de Cotopaxi.

2.3.5 Registro Sanitario de Exportación

Es el documento que lo otorga la entidad pública Instituto Izquieta Pérez, para obtener el certificado de calidad del producto, el cual permite exportar el producto.¹⁸ (Ver anexo No. 5: Certificado de Registro sanitario).

2.3.6 Cupón Corpei (Corporación de Exportaciones e Inversiones)

Es el porcentaje que se debe pagar a la Corporación de Exportaciones e Inversiones (Corpei), por el valor de la mercadería exportada¹⁹ (FOB). (Ver Anexo No. 6: Comprobante de pago de exportación CORPEI).

2.3.7 Certificado Fitosanitario

Es un certificado que legaliza el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuario, (SESA) para ver si el producto es apto o no es apto para la exportación.²⁰

Los documentos que se necesitan para exportar un producto natural como es la quinua están en un orden según el procedimiento que lo que requiere la Corporación Aduanera del Ecuador (CAE), para proceder con la Exportación. En la documentación obtenida para la exportación. (Ver anexo No. 8: Procedimiento solicitado por la CAE para exportar mercancías).

2.3.8 Partida Arancelaria de la Quinua

Según el Arancel Ecuatoriano para la exportación el código arancelario correspondiente a la quinua es:²¹

¹⁸ Copia obtenida de la Asociación de Productores de quinua de la Provincia de Cotopaxi.

¹⁹ (www.corpei.gob.ec).

²⁰ Copia Otorgada por la Asociación de Productores de quinua de la Provincia de Cotopaxi y página WEB de la CAE (Corporación Aduanera Ecuatoriana), Procedimiento para exportar mercancías.

²¹ (www.cae.gob.ec). Procedimiento para exportar mercancías.

Cuadro No. 2.4: Partida arancelaria de exportación de la Quinua

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

Fuente: Arancel de la página de la Aduana del Ecuador

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

2.4 PROCESO OPERATIVO DE EMPAQUE Y ALMACENAMIENTO DE LA QUINUA

En este proceso debemos considerar los siguientes literales.

2.4.1 Empaque de la Quinua

Es muy importante considerar este punto ya que al estar la Quinua en un buen empaque, el producto tendrá una mejor presentación con su respectiva norma de calidad, la cual garantiza que el producto es bueno para el consumo.

Almacenar de mejor manera la Quinua permite que no se estropee el producto y no exista demasiada manipulación, la cual perjudica a la Quinua. Para empaque a granel se utilizan sacos de 25 y 50 kilos; en 4 presentaciones para consumo final fundas de 250 gramos, entre una variedad de empaques y presentaciones.²²

²² Información proporcionado por Productores de Quinua de la Provincia de Cotopaxi

Grafico No. 6 Empaque de la Quinua

Fuente: Investigación Realizada
Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Grafico No. 2.7 y 2.8 Empaque y almacenamiento Quinua

Fuente: Investigación Realizada
Elaborado por: Diego Francisco Proaño



2.4.2 Almacenamiento de la Quinua

Para el proceso de almacenamiento se deben colocar en sacos de polipropileno, para que el producto llegue en condiciones óptimas y sin maltratos. También otra opción es almacenarle en un plástico, para luego ponerle en cajas medianas de 60X50X78.²³

²³ Información proporcionada por la Asociación de Productores de Quinua del Cotopaxi.

2.5 LOGÍSTICA Y TRANSPORTE PARA LA QUINUA DE EXPORTACIÓN

La logística y el transporte es primordial a la hora de efectuar una exportación, la logística se toma en cuenta desde cuando sale el producto del lugar de producción, en este caso de producción hasta el lugar de destino (Estados Unidos).

Empezamos con la producción de la quinua, un lugar optimo para sembrar quinua son los lugares altos de la sierra ecuatoriana 2.800 a 3.700 metros de altura a nivel del mar, las provincias donde mas producen son Pichincha, Latacunga, Cotopaxi embarque.²⁴

La fecha apropiada para sembrar quinua son los meses de septiembre a Enero, después de sembrar, se debe esperar un periodo de para luego cosechar esa siembra y proceder con la logística y transporte local, aquí se toma en cuenta el medio de transporte el cual efectuara el viaje desde la provincia del Cotopaxi (Asociaciones de productores de Quinua) hasta la ciudad de Quito (Aeropuerto Mariscal Sucre).

Es importante que los productores almacenen los sacos de Quinua apilando saco por saco, para que la cantidad requerida por el cliente sea enviada totalmente y no parcialmente.

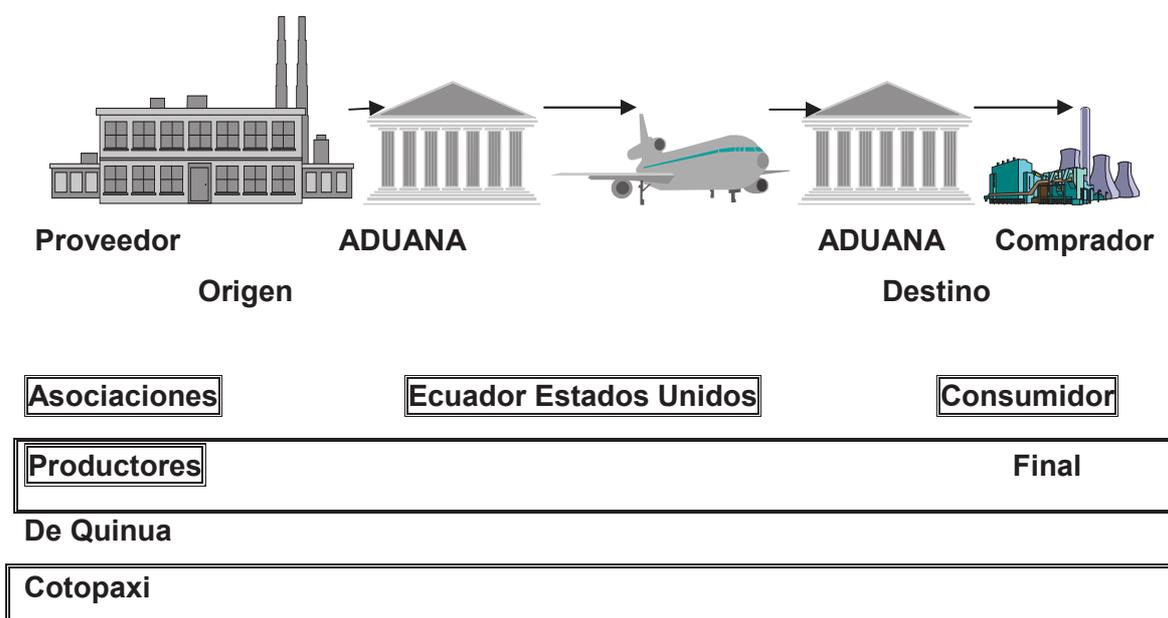
Al llegar al Aeropuerto Mariscal Sucre, se entregara la mercadería a la aerolínea de carga, en este caso la Aerolínea será LAN CARGO, la cual se encargara de despachar la carga hacia los Estados Unidos, esta agencia de carga realiza la paletizacion respectiva de la mercadería, colocando los sacos en los pallets, para poder entregar la carga directamente a LAN CARGO, es importante que el exportador contrate una embarcadora que tramita los procesos logísticos de exportación, una embarcadora que tiene bastante trayectoria en el Ecuador y los Estados Unidos, es ECONOCARIBE, el trabajo

²⁴ Dato proporcionado por Productores de la Provincia de Cotopaxi y confirmado por LAN Ecuador Cargo/Econocaribe.

de dicha embarcadora es entregar la carga en las Aduanas de los Estados Unidos para que el cliente allá pueda nacionalizar la carga.

Econocaribe, trabaja con la Aerolínea LAN CARGO, lo cual facilita el proceso logístico. y la entrega de la mercadería a tiempo, el cual es un requisito importante en la exportación de un producto. A continuación se puede observar el gráfico No. 3 donde el diagrama explica el proceso logístico de la exportación de la quinua ecuatoriana al mercado de los Estados Unidos.²⁵

Grafico No. 2.3: Proceso de logística de la quinua desde origen hasta destino



Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

2.5.1 Costos de Transporte de la Quinua

Los costos de transporte para exportación de la quinua aplicado por las empresas de carga según su vía son:

²⁵ Dato investigado y aplicado en base a labor de campo e información de los Productores y entes de control aduanero.

2.5.1.1 Tarifas de Embarques Aéreos de la Quinua Ecuatoriana

La empresa de carga aéreas sus costos están dados por el peso bruto a ser transportado en este caso a Estados Unidos, aplicando las siguientes tarifas embarque:²⁶

Cuadro No. 2.4: Tarifas Aéreas de Transporte Local desde Bodega-Aeropuerto UIO

Pesos	0-50Kg	60-90Kg	100-200Kg	200-300Kg	300-500Kg
Tarifas por kilo a transportar.	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25

Fuente: Embarcadora Geotransport, Econocaribe, Denkel Service/LAN CARGO (Promedio Kg)
Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Gastos Locales

Handling: \$65.00

Pick Up: \$88.00

Emisión de la Guía: \$25.00

Nota: Cuando se manda vía aérea no varía la tarifa, ya que la tarifa es constante.

2.5.1.2 Costos de Transporte Marítimo de la Quinua

La empresa de transporte marítimo cobra por contenedor aproximado o la ponderada de por kilogramos:²⁷

Cuadro No. 2.5: Tarifas de Transporte Marítimo Local desde Bodega-lugar de exportación

Pesos	100.200Kg	200-600Kg	600-1000Kg	1000-2000Kg	2000-5000Kg
Tarifas	\$ 75,00	\$ 150,00	\$ 200,00	\$ 250,00	\$ 380,00

Fuente: Embarcadora (Geotransport, Econocaribe, Denkel Service) Promedio
Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Flete Oceánico \$ 1880

²⁶ GEOTRANSPORT. LAN Cargos para productos en grano o empacados.

²⁷ Navieras Denkel Service. Econocaribe por kilos.

Gastos Locales

Handling: \$150.00

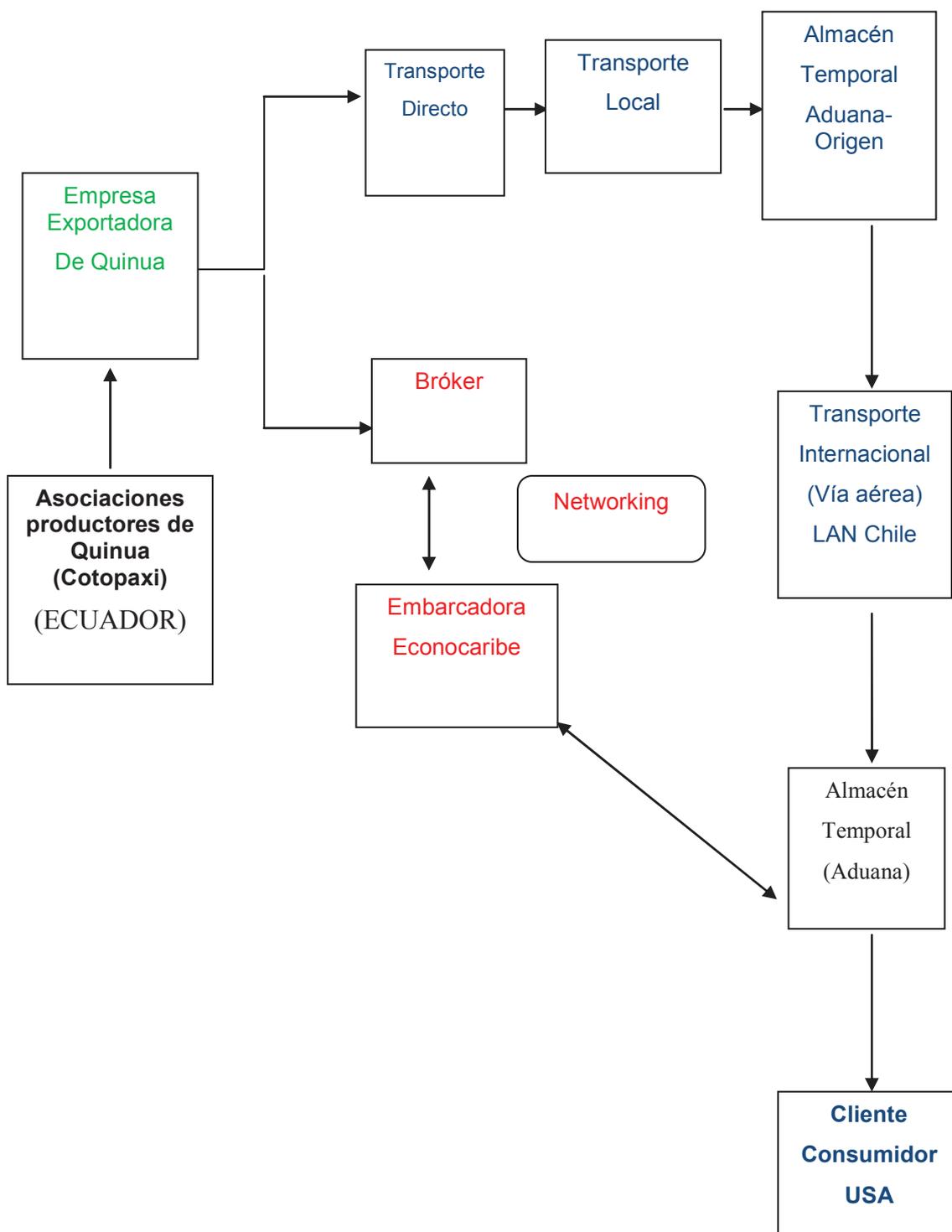
Pick Up: \$650.00 **Emisión de BL:** \$35.00

2.5.2 Diagrama Operativo- Logístico y Transporte Quinoa a Estados Unidos

El siguiente diagrama explica el proceso operativo-logístico y transporte de la quinoa al mercado de los Estados Unidos.²⁸

²⁸ Productores, Embarcadores y CAE.

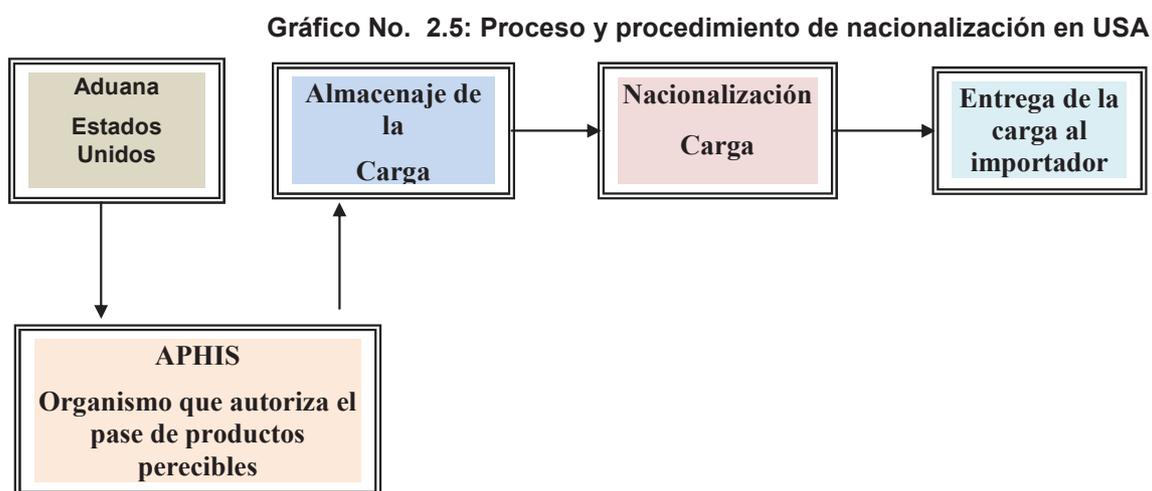
Gráfico No. 2.4: Diagrama operativo, logístico y transporte hacia USA



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Diego Francisco

2.6 PROCESO Y PROCEDIMIENTO PARA LA NACIONALIZACIÓN EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

El proceso y el procedimiento a seguir para la nacionalización de la Quinoa Ecuatoriana, es que este producto se aprobado por un organismo APHIS, el cual permite el paso de la Quinoa, para que este producto sea almacenado en una bodega, hasta el proceso de nacionalización, el cual lo realiza un Agente de Aduanas de los Estados Unidos, después de haber cumplido con todos los permisos y los requerimientos para que la Quinoa Ecuatoriana sea nacionalizada, el Agente de Aduanas tiene la autorización de entregar el producto al importador correspondiente.²⁹



Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

²⁹ Datos tomados de la página WEB de la Aduana Americana y elaborada en gráfico ilustrativo.

CAPITULO III

3 DESARROLLAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA ASOCIACIÓN DE LA PROVINCIA DEL COTOPAXI PARA LA EXPORTACIÓN DE LA QUINUA ECUATORIANA AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

3.1 SITUACIÓN ACTUAL DE LA EXPORTACIÓN DE LA QUINUA ECUATORIANA AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

El Ecuador ha exportado desde 2000 hasta la fecha Quinua al mercado de los Estados Unidos, no ha sido en gran cantidad como lo ha hecho Perú y Bolivia. Solo el 20% ocupa el Ecuador en la exportación de la Quinua y el 80% Perú y Bolivia. Ya que el Ecuador siempre ha explotado un solo recurso, el petrolero, lo cual ha perjudicado a los demás productos no tradicionales, impidiendo ha que se exporten. Otro problema que incide en la exportación de la Quinua es la falta de tecnología, la cual mejora la calidad de la Quinua. Con el uso de tecnología y de equipos permitirán lavar la quinua y venderla en mejores condiciones.³⁰

Es por eso que este gobierno del presidente Rafael Correa, esta impulsando la producción nacional y el consumo de productos Ecuatorianos, es una motivación importante para los pequeños y medianos productores. Ahora se esta entregando microcréditos a las productores de la Quinua, para que empiecen sembrando, o los que ya estaban sembrando incrementen mas su producción.³¹ Se esta ofreciendo asesorias por expertos en producción y comercialización de la Quinua al mercado de los Estados Unidos, para que las empresas privadas y organismo locales involucradas en la comercialización de la Quinua, mejoren sus estrategias de mercado.

³⁰ Ibídem.

³¹ CORPEI. Incentivos a productores y de la página de la Aduana Peruana.

Un hecho relevante es que existe una Fundación llamada (Fundamyf), esta fundación Mujeres y Familia, trabaja con 9640 agricultoras en la producción del grano, principalmente para exportar. El Grupo produce 10560 quintales para ventas fuera del país con un costo para el público \$135 el quintal.³²

Su presidenta María Eugenia Lima, esto beneficia a los pequeños productores, dando así grandes utilidades para ellos. Es muy importante considerar que esta fundación trabaja con muchas Asociaciones de varias provincias del país, incluyendo la del Cotopaxi. En los últimos 5 años en el Ecuador se ha creado fundaciones para impulsar las producciones de productos no tradicionales, incluyendo la Quinoa, dando así un beneficio y aporte al mercado nacional. La Asociación de productores de la provincia del Cotopaxi, no tiene un modelo para exportar la Quinoa, como productores son muy buenos, pero la comercialización internacional, no existe, es por eso que se crean fundaciones o empresas privadas, que son intermediarios, para la exportación indirecta hacia el mercado de los Estados Unidos.

3.2 LA CADENA DE VALOR ACTUAL DE LA QUINUA

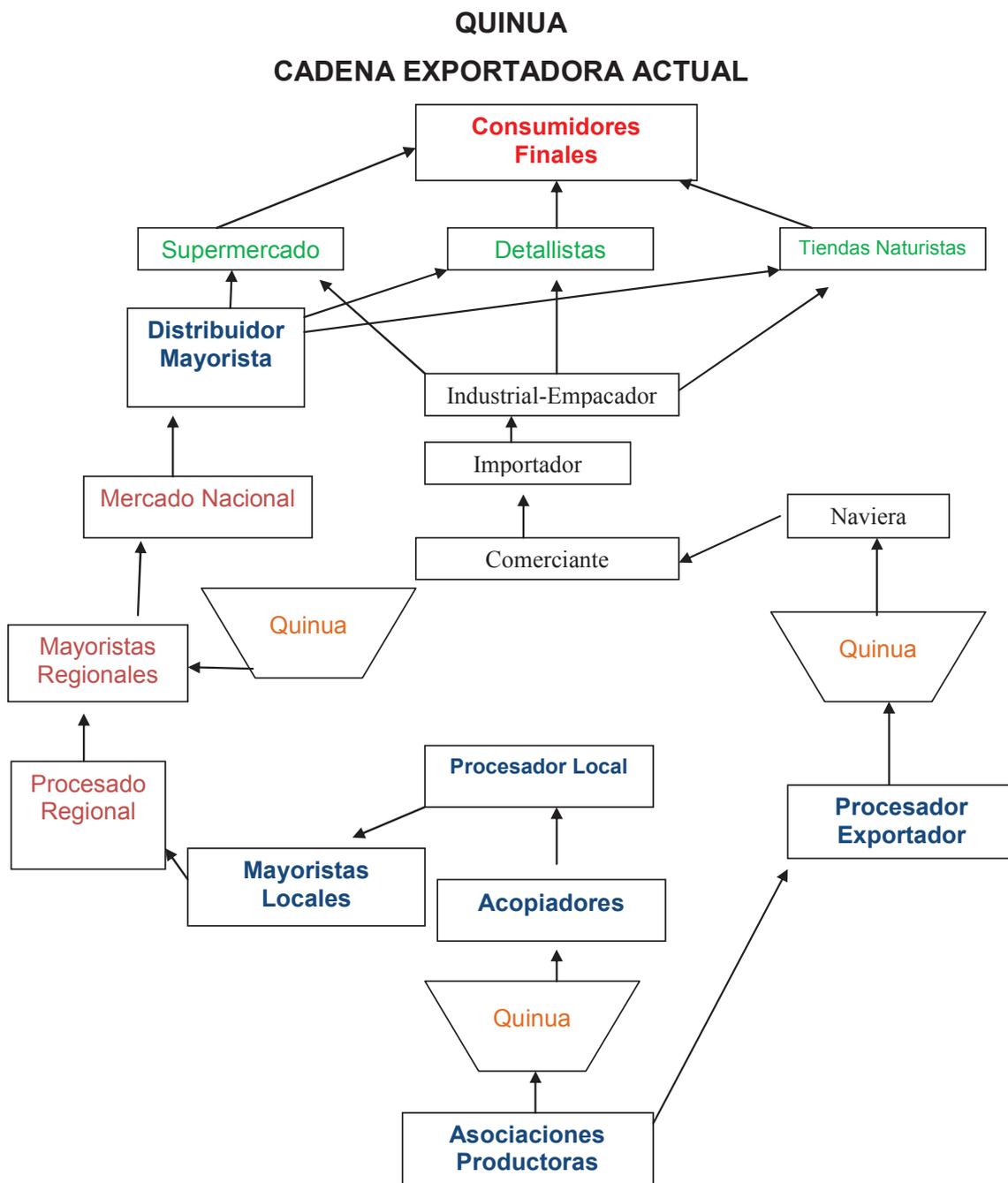
El análisis con el enfoque de cadenas permite evaluar la competitividad tomando conocimiento de manera ordenada sobre las etapas, agentes económicos y procesos de producción y distribución de un determinado producto o línea productiva. Para efectos de Quinoa, se realiza el análisis a partir de los agentes económicos, identificándolos y ordenando secuencialmente su interrelación.

Son tres tipos los actores que se identifican. Los agentes económicos de las etapas de producción (eslabones primarios) y transformación o acondicionamiento (eslabones secundarios), los canales de distribución (eslabones terciarios) y los consumidores intermedios y finales. El esquema se diseña a partir del mercado a fin explicitar el enfoque de demanda que debe

³² FUNDACIÓN FUNDAMYD. Fundación de mujeres y familias involucradas con la agricultura del Ecuador.

tener toda cadena exportadora para ser competitiva, esto es producir en función al mercado y no vender en función a lo que se produce.

Gráfico No. 3.6: Cadena exportadora Actual de la quinua ecuatoriana



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Diego Francisco Proaño

3.2.1 Análisis de la Cadena de Valor

Al analizar la cadena de valor, se puede observar que los productores nacionales no están aprovechando la generación de exportaciones directas por parte de las empresas locales, hay que tomar en cuenta que los pequeños agricultores de las Asociaciones de productores de Quinua de la provincia del Cotopaxi están produciendo en gran cantidad la quinua, no han tenido el apoyo logístico para exportar su Quinua a los Estados Unidos.³³

3.2.2 Implementación del Departamento de Exportación en la Asociación de Productores de Quinua de la provincia del Cotopaxi

Con esta implementación, se abastecerá directamente al consumidor final (Mercado Estados Unidos), sin depender de otras empresas u organismos locales.

Se contará con un equipo de trabajo especializado en la exportación de la quinua, el cual se encargara de gestionar los trámites aduaneros. Para así facilitar la logística de la quinua al mercado de los Estados Unidos.

3.2.3 Modelo de Logística y Transporte para la Exportación de la Quinua al Mercado de los Estados Unidos

Este modelo se lo hará a través del departamento de exportación implementado, después de que la producción esta lista y la cantidad requerida por el cliente este requerida, se procederá al traslado de la Quinua hacia el aeropuerto Mariscal Sucre, esto cuando se exporte vía aérea.

Se lo realizara en camiones adecuados para que no se estropee la Quinua y no exista demasiada manipulación del producto. Después de transportar la

³³ Datos tomados de la investigación efectuada y elaborada en gráfico ilustrativo y de la página WEB de la Aduana Peruana.

Quinoa al Aeropuerto en Quito, se paletizara la carga en Paletas, para posteriormente cargarle en el avión y luego ser exportado hacia el exterior.

De la misma manera se lo hará cuando se vía marítima, se contratará un contenedor para que vaya a la bodega productora de Quinoa, hay que tomar en cuenta que la bodega debe estar en lugar céntrico de la provincia del Cotopaxi, para facilitar el trayecto del contenedor hacia el origen de la carga y luego ser transportado al puerto de Guayaquil, para luego ser exportado al exterior.

3.2.4 Modelo de Comercialización y Marketing de la Quinoa al Mercado de los Estados Unidos

Una manera mas eficiente de comercializar la Quinoa al mercado de los Estados Unidos, es a traves del comercio en Internet, no necesariamente debe creará una pagina web, para comercializar la Quinoa, para optimizar costos ponemos el anuncio publicitario (Link) en paginas relacionadas, a la exportación de productos no tradicionales al mercado de Estados Unidos.

Otra manera de comercializar es haciendo convenios con las cámaras de producción (Cámara de Comercio de Quito y Guayaquil), las cuales siempre realizan ferias locales e internacionales, dando a conocer la producción y comercialización nacional.³⁴

3.3 ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE LA QUINUA

El análisis de la capacidad competitiva de la provincia del Cotopaxi como región productora de Quinoa, lo que se pretende hacer es definir estrategias y las actividades del plan operativo de este producto. Con el fin de exportar desde la Asociación de productores de Quinoa de la provincia del Cotopaxi al mercado de los Estados Unidos, el plan es aplicar tres instrumentos para el

³⁴ Consulta realizada a las respectivas Cámaras del país.

diagnostico situacional y prospectivo así como la identificación de las aspiraciones del grupo humano involucrado en la cadena de valor de la Quinua.

La matriz de la competitividad y FODA, nos permitirá determinar una visión futura de los productores de Quinua en el Ecuador y de los que se debe afrontar.³⁵

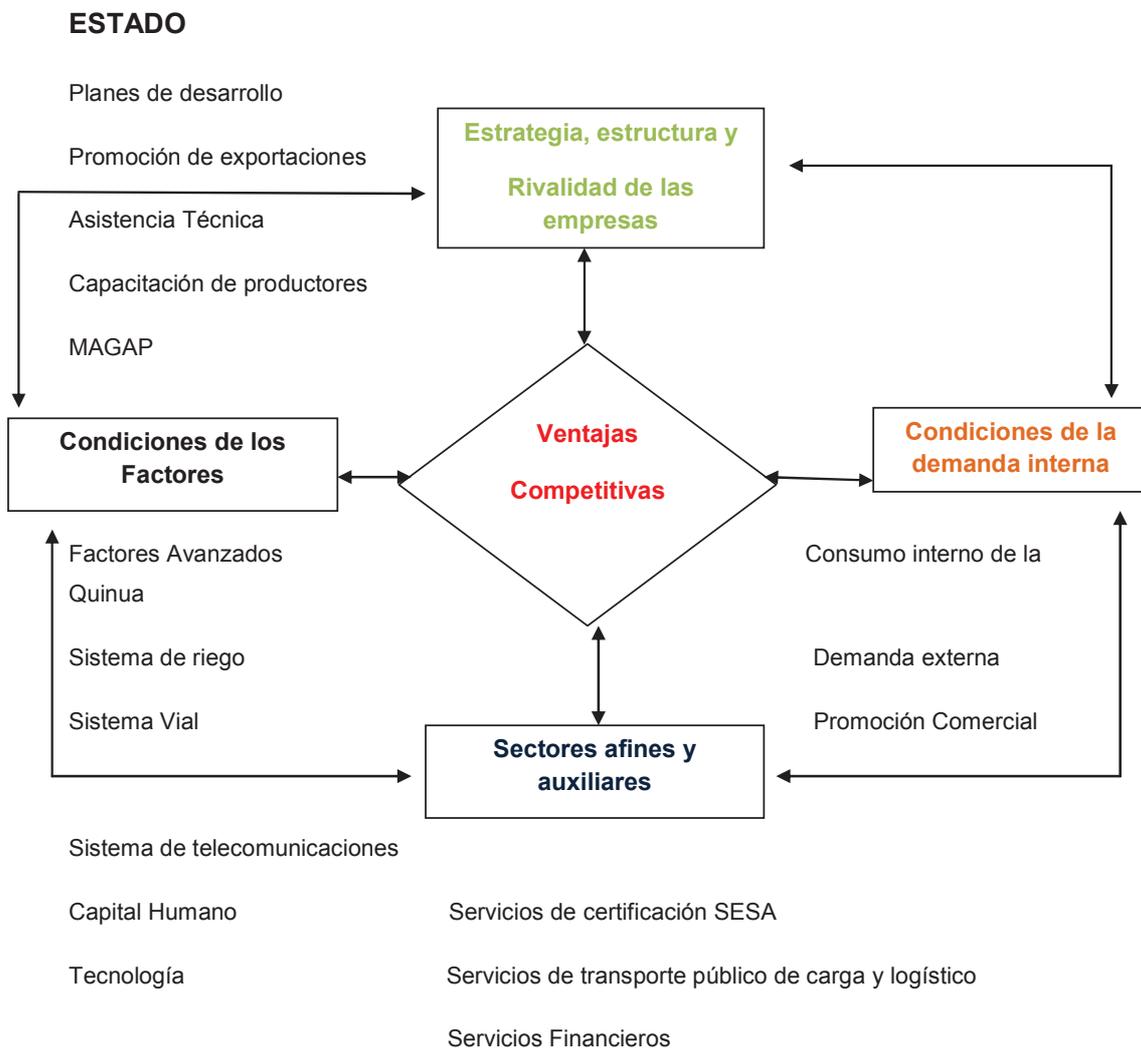
Los instrumentos de análisis mencionados se aplicaron con la participación de los actores involucrados en la parte productiva y exportadora de la Quinua de la provincia del Cotopaxi: agricultores, empresarios, empresas del estado, organismos locales, entrevistas y mesas de trabajo.

Con la cadena de valor futura, lo que se espera lograr en el largo plazo, hace que los la Asociación de productores de Quinua de la provincia del Cotopaxi sean mas organizados y produzcan Quinua de calidad, para que tenga mayor aceptación en el mercado de los Estados Unidos.

La articulación eficiente de los diferentes actores, le permite llegar de manera competitiva al mercado de los Estados Unidos, aprovechando los diferentes segmentos y nichos de mercado

³⁵ Consultas realizadas a Productores, Cámaras y elaborada en gráfico ilustrativo.

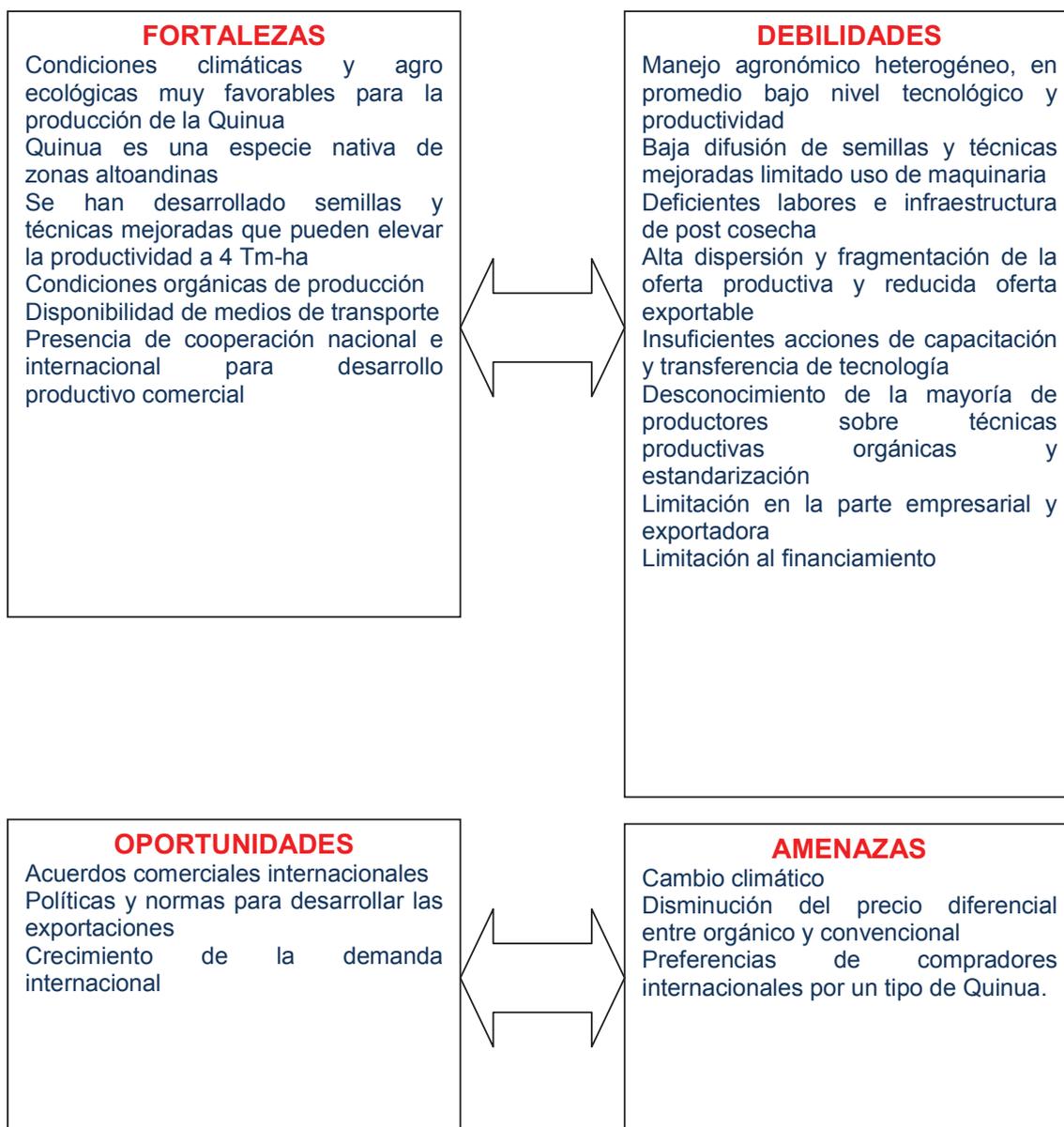
Gráfico No. 3.7: Matriz de Competitividad de la quinua ecuatoriana
MATRIZ DE COMPETITIVIDAD DE LA QUINUA



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Diego Francisco Proaño

3.4 ANÁLISIS FODA

Gráfico No. 3.6: Análisis FODA



Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

3.5 PLAN OPERATIVO DE LA QUINUA

Para plantear estrategias es importante determinar un plan operativo que permita alcanzar los objetivos planteados.

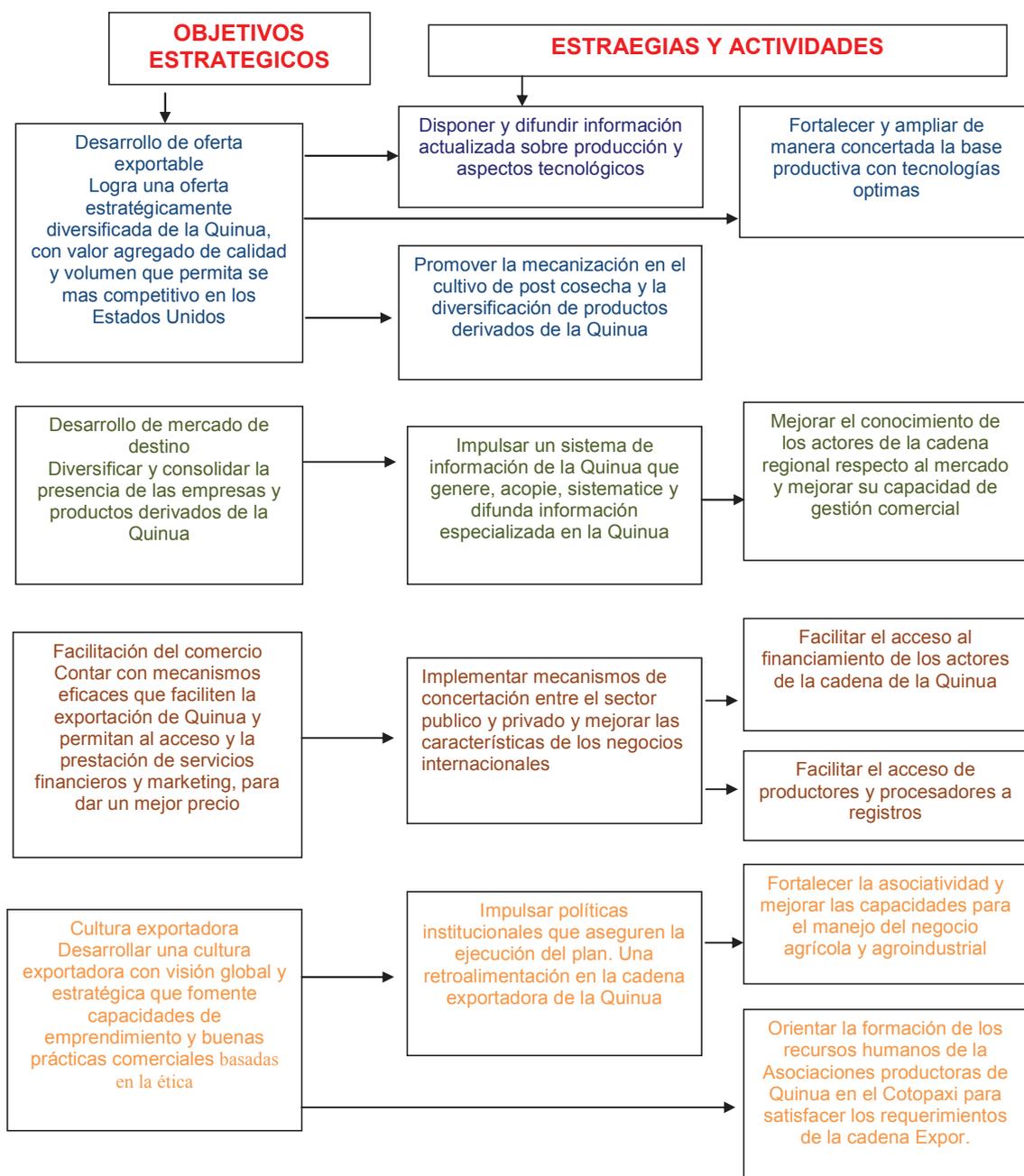
Es por eso que en el grafico No.7 detallamos objetivos estratégicos, estrategias y actividades a realizar, clasificándole en forma cronológica.

Un objetivo estratégico es lograr que la Quinoa tenga un valor agregado de calidad y de volumen a la hora de exportar, para lograr eso se necesita disponer de información tecnológica para la producción de la Quinoa, generar tecnología y diversificar el producto de la Quinoa es decir que se pueda derivar la Quinoa en otros productos secundarios.

Otro objetivo estratégico es consolidar la presencia de empresas que se dediquen a la derivación de la Quinoa, esto se lo puede lograr a través de un sistema de información de Quinoa que genere y acopie y sistematice la información especializada de la Quinoa. Otra estrategia de actividad es mejorar la gestión comercializadora de la Quinoa.

La facilitación del comercio, es contar con mecanismos eficaces para mejorar la exportación de la Quinoa ecuatoriana al mercado de los Estados Unidos, para lograr eso se debe implementar mecanismos de concertación entre el sector público y privado y mejorar las características de los negocios internacionales. Finalmente un objetivo estratégico es desarrollar una cultura exportadora con visión global y estratégica que fomente capacidades de emprendimiento, todo esto se lo hace a través de políticas institucionales que se aseguren la ejecución del plan.

Cuadro No. 3.7: Objetivos Operativos, estratégicos y actividades.



Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

3.6 PLANEACIÓN OPERATIVA DE LA QUINUA

Al determinar un plan operativo es muy importante realizar una planeación de ese plan, es por eso que estamos detallando en el gráfico No. 7 la forma en cómo se va ejecutar la planeación operativa de la Quinua. A través de

acciones específicas, el periodo de ejecución, las metas y los indicadores a seguir.

- Elaborar una base de datos de todas las zonas de producción (# de productores y procesadores), recopilar información documentaria de aspectos técnicos de la producción de la Quinoa. (Registros de documentos).
- Elaborar módulos de proveedores de bienes y servicios a la cadena de valor (# de proveedores).
- Implementar tecnología, (# de participantes), brindar capacitación y asistencia técnica en el cultivo de la Quinoa (Asociación de la provincia del Cotopaxi) (materiales de capacitación, proyectos y programas).a demás asistencia técnica del procesamiento de la Quinoa y por ultimo capacitación en embalaje de la Quinoa (# de participantes).
- Equipamiento de maquinaria especializada para el cultivo, selección, clasificación y transformación de la Quinoa.
- Difundir la elaboración y aplicación de insumos orgánicos para la producción de la Quinoa.

Cuadro No. 3.7: Planeación operativa de la Quinua

Acciones Específicas	Periodo de ejecución	Metas	Indicadores
Elaborar una base de los datos de zonas de producción, productores, organización de productores y procesadores	2011	Elaboración de la base de datos	Base de datos Numero de productores y procesadores
Elaborar una base de datos e información documentaria sobre aspectos técnicos productivos de la Quinua	2011	Implementación de datos a través de la investigación realizada	Documento de diseño Registros de documentos
Elaborar modulo de proveedores de bienes y servicios a la cadena de valor	2011	Inicio de la base de datos Implementación de la base de datos	Base de datos Numero de proveedores registrados
Realizar misiones tecnológicas nacionales e internacionales	2011	Inicio misión nacional e internacional	Numero de participantes Numero de sitios Visitados
Brindar capacitación y asistencia técnica a los agricultores en el cultivo de la Quinua de la Asociación de la provincia del Cotopaxi	2011	Ampliación de la capacitación a los agriculturas de la provincia del Cotopaxi, productora de la Quinua	Proyectos y programas Materiales de capacitación Tareas realizadas Provincia visitada
Brindar capacitación y asistencia técnica a las empresas procesadoras de Quinua a nivel tecnológico	2011	Inicio de cursos de capacitación programas de asistencia técnicas	Documentos de materiales de capacitación Numero de participantes
Capacitación y asistencia técnica en embalaje a las empresas procesadoras	2011	Cursos de capacitación y programas asistencia técnica	Documentos de materiales de capacitación Numero de participantes
Equipamiento de maquinaria especializada para el cultivo, selección, clasificación transformación de la Quinua	2011	Cursos de capacitación y programas asistencia técnica, para la modernización de maquinaria	Documentos de materiales de capacitación Numero de participantes procesadoras
Difundir la elaboración y aplicación de insumos orgánicos para la producción orgánica de la quinua	2011	Manual de acuerdo a las características de la zona de cultivo para la asocian de la provincia del Cotopaxi	Manual Numero de promotores formados

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

3.7 PROPUESTA DE LA CADENA EXPORTADORA QUINUA

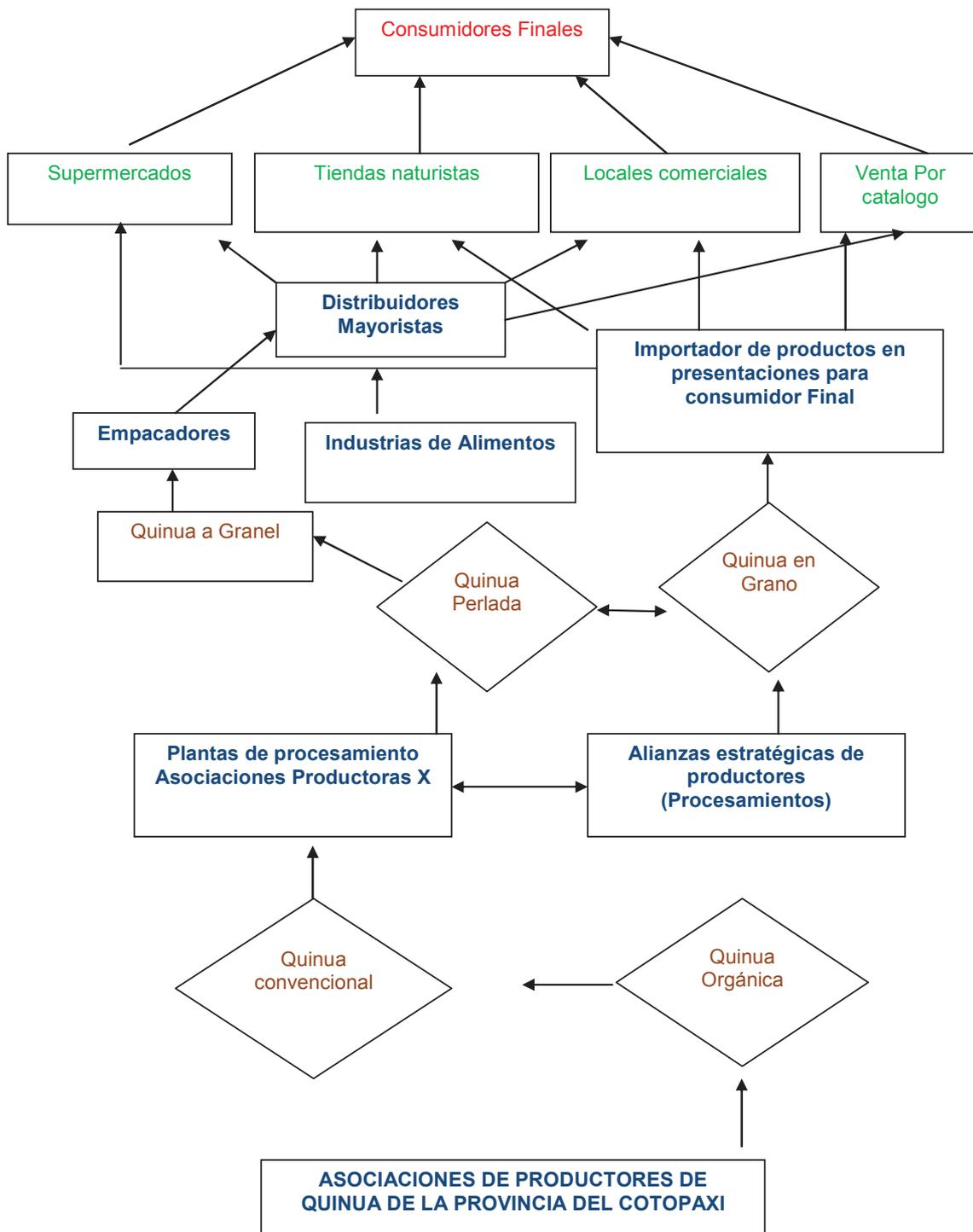
Como se puede observar en el grafico No.-8 el proceso logístico esta dado de la siguiente manera, primero empieza desde las Asociaciones de la provincia del Cotopaxi, donde hay dos tipos de Quinua en las cuales son procesadas por fábricas y productores de Quinua que son aliadas.

Para posteriormente sacar la Quinua perlada y quinua en grano estos dos tipos de Quinua pueden ser comercializada dependiendo de la demanda requerida. Va a las industrias de alimentos para luego dirigirse a los mercados mayoristas y posteriormente a los supermercados, tiendas naturales, locales comerciales y ventas por catalogo, para terminar a los consumidores finales.

En caso de que la Quinua se exportada, pasaría por el mismo proceso logístico solo que en vez de ir a las industrias de alimentos, pasaría por Importador de productos en presentaciones para consumidor Final, para luego dirigirse a los supermercados, tiendas naturales, locales comerciales y ventas por catalogo

Para que finalmente la Quinua Ecuatoriana llegue a los consumidores finales.

Gráfico No. 3.8: Propuesta para exportación de quinua ecuatoriana hacia Estados Unidos



Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

3.8 ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y DE EXPORTACIÓN DE LA QUINUA AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

A continuación se detallara todos costos de cosecha de la Quinua y de los gastos que se debe incurrir en caso de que la mercadería sea exportada vía aérea y vía marítima, dependiendo del peso a exportar. Se ha tomado algunos rangos como referencia para detallar los costos de producción, cosecha y de exportación.

3.8.1 Precio de la Cosecha de la Quinua

En el cuadro podemos observar el precio de la cosecha de la Quinua por quintal equivalente a al peso en Kilos.³⁶

En el primer peso de 46 Kg el precio es de \$120; en el segundo peso de 92 Kg el precio es de \$240; en el tercer peso 184 Kg el precio es de \$480, en el cuarto peso de 360 Kg el precio es de \$960; en el quinto peso de 720 Kg es precio es de \$1920; en el sexto peso 1440 Kg el precio es de \$3840; en el séptimo peso 2880 Kg el precio es de \$7680 y finalmente el peso de 5760 Kg el precio es de \$15360.

Cuadro No. 3.8: Datos de Quinua en KG-Quintales

PESO	DESCRIPCIÓN	PRECIO
46 Kg	Quinua/ Saco 1 Quintal	\$120
92 Kg	Quinua/ Sacos 2 Quintales	\$240
184Kg	Quinua/ Sacos 4 Quintales	\$480
360Kg	Quinua/ Sacos 8 Quintales	\$960
720Kg	Quinua/ Sacos 16 Quintales	\$1920
1440 Kg	Quinua/ Sacos 31 Quintales	\$3840
2880 Kg	Quinua/ Sacos 62 Quintales	\$7680
5760Kg	Quinua/ Sacos 126 Quintales	\$15360

Fuente: Banco central/Corpei/periódico el Hoy

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

³⁶ ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE QUINUA DE COTOPAXI.

3.8.2 Costos Actuales de Transporte de Exportación Vía Aérea (Con Intermediario)

En el siguiente cuadro podemos observar los costos que se deben incurrir en caso de que la Quinoa sea exportada vía aérea con intermediario,³⁷ en el primer rango tenemos que si exportamos 100 Kg el costo total será de \$825;

Cuadro No. 3.9: Costos Actuales de transporte de exportación

PESOS	50-100Kg	100-300Kg	300-500Kg	500-700Kg	700-1000Kg
Flete aéreo	4.45	4.45	4.45	4.45	4.45
Honorarios Aduaneros	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150
HANDLING	\$50	\$70	\$78	\$80	\$88
INTERPOL	\$80	\$90	\$100	\$110	\$120
Emisión de Guía	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30
PICK UP	\$70	\$87	\$90	\$100	\$115
TOTAL	\$825	\$1762	\$2673	\$3585	\$4953

Fuente: Embarcadoras (Geotransport, Denkel Sevice, Econocaribe) Promedio

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Si exportamos 500 Kg. el costo total será de \$1762; si exportamos 500 Kg. el costo total será \$2673; si exportamos 700 Kg. el costo total será \$3585; y finalmente si exportamos 1000 Kg. el costo total será de \$4953

3.8.3 Costos Actuales de Transporte de Exportación vía Marítima (Con Intermediario)

En el siguiente cuadro podemos observar los costos que se deben incurrir en caso de que la Quinoa sea exportada vía marítima con intermediario, hay que tomar en cuenta que el flete marítimo no varía si el peso a exportar se incrementa, lo único que varía es el Handling.³⁸

³⁷ Consultas a navieras y agentes de carga.

³⁸ Consultas realizadas a Productores, Navieras y agentes de carga.

Cuadro No. 3.10: Costos actuales de transporte marítimo

PESOS	200- 400Kg	400- 800Kg	800- 1200Kg	1200- 1800Kg	1800- 2400Kg	2400- 3500Kg	3500- 5000Kg
FLETE OCEÁNICO	\$2200	\$2200	\$2200	\$2200	\$2200	\$2200	\$2200
Honorarios Aduaneros	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200
HANDLING	\$100	\$180	\$220	\$280	\$300	\$330	\$335
Emisión de BL	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35
PICK UP	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630
TOTAL	\$3165	\$3245	\$3285	\$3345	\$3365	\$3395	\$3400

Fuente: Embarcadoras (Geotransport, Denkel Sevice, Econocaribe) Promedio

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

En el primer rango si queremos exportar de 200 a 400 kg el costo total será de \$3165; en el segundo rango si queremos exportar de 400 a 800 Kg el costo total será \$3245; en el tercer rango si queremos exportar de 800 a 1200 Kg el costo total será \$3285; en el cuarto rango si queremos exportar 1200 a 1800 Kg el costo total será \$3345; en el quinto rango si queremos exportar 1800 a 2400 Kg el costo total será de \$3365; en el sexto rango si queremos.

3.8.4 Precio Actual de Producción, Cosecha y de Exportación de la Quinua por Peso

Precio Vía Aérea.-

Como se puede observar en el cuadro 11 vamos a coger un rango para realizar la siguiente explicación.

El rango a tomar va ser el de 1000 Kg, el costo de siembra es de \$380, los gastos que se incurrieron para los insumos es de \$500, el precio de cosecha por los 1000 Kg es de \$3200, teniendo una utilidad de \$2320.

Y los gastos de exportación por los 1000 Kg son de \$4953.

Cuadro No. 3.11: Precio actual de producción vía aérea.

Peso	50Kg	90Kg	100Kg	250Kg	450Kg	750Kg	1000Kg
Sembrar	\$25	\$29	\$40	\$60	\$120	\$200	\$380
Insumos	\$15	\$28	\$35	\$80	\$160	\$280	\$500
Cosecha	\$120	\$240	\$480	\$960	\$1500	\$2000	\$3200
Utilidad	\$80	\$183	\$400	\$820	\$1220	\$1520	\$2320
Costos de X	\$602	\$781	\$872	\$1539,50	\$2450,5	\$3840,50	\$4953

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Precio Vía Marítima.-

En el cuadro 12 se tomara el rango de 5000 Kg, el costo de siembra es de \$1600 y el de insumos \$5000, y el precio de cosecha es \$12000, teniendo una utilidad de \$6000. Los costos de Exportación son de \$3400 si se lo hace vía marítima

Cuadro No. 3.12: Costos Actuales de producción de la quinua vía marítima

Peso	200Kg	400Kg	800Kg	1200Kg	2400Kg	3500Kg	5000Kg
Sembrar	\$50	\$100	\$360	\$700	\$1400	\$1000	\$1600
Insumos	\$70	\$150	\$480	\$900	\$1800	\$3000	\$5000
Cosecha	\$1440	\$1920	\$3840	\$3840	\$7680	\$8520	\$12000
Utilidad	\$1280	\$1670	\$3000	\$2240	\$4480	\$4520	\$6000
Costos de X	\$3165	\$3245	\$3285	\$3345	\$3395	\$3397.5	\$3400

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

3.8.5 Liquidación de Costos de Exportación Actuales de la Quinua Ecuatoriana

En este subcapítulo vamos escoger un rango para desglosar una liquidación, incluyendo el precio FOB + los costos de exportación.

**Cuadro No. 3.13: Rangos de Costos Vía Aérea
(Rango de 1000 Kg a exportar/ con intermediario)**

Descripción	Valor
FOB	\$5520
Costos de exportación	\$4953
TOTAL	\$10473
PESO	1000 Kg
Flete aéreo	4.45
Honorarios Aduaneros	\$150
HANDLING	\$88
INTERPOL	\$120
Emisión de Guía	\$30
PICK UP	\$115
TOTAL	\$4953

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Como nos indica los dos cuadros, podemos observar en el primer cuadro el precio FOB es de \$5520 y los costos de exportación \$4953 en donde nos da un total de \$10473. En el segundo cuadro esta desglosado todos los costos que se deben incurrir en caso de que se haga el trámite de exportación con intermediario, vía aérea.³⁹

³⁹ Costos consultados basados en un rango promedio tanto para aéreo y marítimo.

**Cuadro No. 3.14 Rango de Costos Vía marítima
(Rango de 5000 Kg a exportar/ con intermediario)**

Descripción	Valor
FOB	\$18000
Costos de exportación	\$3400
TOTAL	\$21400
PESOS	5000 Kg
FLETE OCEÁNICO	\$2200
Honorarios Aduaneros	\$200
HANDLING	\$335
Emisión de BL	\$35
PICK UP	\$630
TOTAL	\$3400

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

Como nos indica los dos cuadros, podemos observar en el primer cuadro el precio FOB es de \$18000 y los costos de exportación \$3400 en donde nos da un total de \$21400. En el segundo cuadro esta desglosado todos los costos que se deben incurrir en caso de que se haga el trámite de exportación con intermediario, vía marítima.⁴⁰

3.9 PLAN DE EXPORTACIÓN DE COSTOS PROPUESTO PARA LA QUINUA ENVIADA A ESTADOS UNIDOS

En este subcapítulo, se plantea la propuesta en función de todos los análisis de costos que se ha hecho y de las estrategias que hemos planteado.

La propuesta es la siguiente que la Asociación de productores de Quinoa de la provincia del Cotopaxi, establezca un acuerdo comercial con la Naviera directamente, prescindiendo de la embarcadora, este acuerdo se lo debe hacer a través de un contrato legal en donde la naviera otorga un cupo a las

⁴⁰ Ibídem.

Asociaciones y dichas asociaciones se comprometan a cumplir con ese cupo de exportación.

A demás esta propuesta establece que todas las exportaciones deben ser vía marítima, para no perder el cupo y se exporte en grandes cantidades. A continuación se detallara de manera mas grafica todos los costos de producción, exportación y de cosecha de la Quinoa, con su respectiva liquidación.

3.9.1 Costos de Exportación Vía Marítima con la Propuesta

En este cuadro podemos observar que nos ahorramos si exportamos desde 200 Kg a 5000 Kg un 25 a 30% si hacemos un acuerdo comercial con la Naviera directamente, por lo cual es muy favorable para las Asociaciones de productores de Quinoa de la provincia del Cotopaxi porque estamos optimizando costos y tiempos de entrega

Cuadro No. 3.15: Costos propuestos en el proyecto.

PESOS	200 a 400Kg	400 a 800 Kg.	800 a 1200 Kg.	1200 a 1800 Kg.	1800 a 2400Kg	2400 a 3500Kg.	3500 a 5000 Kg.
FLETE OCEÁNICO	2000	2000	1800	1500	1400	1200	1100
PICK UP	500	500	400	350	300	250	250
TOTAL	2500	2500	2200	1850	1700	1450	1450

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

3.9.2 Precio Actual de Producción, Cosecha y de Exportación de la Quinoa por Peso (Con la Propuesta)

En este cuadro se observa que los costos de exportación son constantes mientras tanto que el precio de la cosecha se incrementa a medida que crece la cantidad a exportar, lo cual es un beneficio para las Asociaciones de productores de Quinoa de la provincia del Cotopaxi.

Cuadro No. 3.16: Costos de Propuesta vía marítima

Peso	200Kg	400Kg	800Kg	1200Kg	2400Kg	3500Kg	5000Kg
Sembrar	\$50	\$100	\$360	\$700	\$1400	\$1000	\$1600
Insumos	\$70	\$150	\$480	\$900	\$1800	\$3000	\$5000
Cosecha	\$1440	\$1920	\$3840	\$3840	\$7680	\$8520	\$12000
Utilidad	\$1280	\$1670	\$3000	\$2240	\$4480	\$4520	\$6000
Costos de X	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

3.9.3 Liquidación (Con la Propuesta) Vía Marítima

En el cuadro No.18 esta desglosado los valores de la cosecha y de los costos de exportación dando un total de \$20500, y también esta desglosado los costos de exportación donde incurren costos que cobran la naviera

Vía Marítima (Rango de 5000 Kg a Exportar)

Cuadro No. 3.17 Simplificación de liquidación

Descripción	Valor
FOB	\$18000
Costos de exportación	\$2500
TOTAL	\$20500
PESOS	5000 Kg
FLETE OCEÁNICO	\$2000
PICK UP	\$500
TOTAL	\$2500

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Diego Francisco Proaño

3.10 ANÁLISIS COSTOS DE LA PROPUESTA

Como se puede observar en el cuadro No.18, están incluidos todos los rubros desde la siembra hasta los costos de exportación, incluyendo el desglose de esos costos de exportación.

Estos costos son si la Quinoa se lo hace vía marítima, se escogió esta opción, ya que la demanda es muy grande y para poder abastecer al consumidor tendremos vender en gran cantidad, y la única manera es enviando vía marítima.

Para analizar este cuadro se va tomar un rango, para que la explicación sea más objetiva y precisa; el rango a tomar es de 5000 Kg, si se quiere sembrar 5000 kg de Quinoa nuestro costo de siembra es de \$1600, nuestros insumos serán \$5000 y el precio de cosecha es de \$12000, teniendo una utilidad de \$6000.

Como nuestra propuesta es prescindir de la embarcadora y trabajar directamente con la Naviera, a continuación detallaremos los costos de exportación.

Cuadro No. 3.18 Análisis de costos vía Marítima

Peso	200Kg	400Kg	800Kg	1200Kg	2400Kg	3500Kg	5000Kg
Sembrar	\$50	\$100	\$360	\$700	\$1400	\$1000	\$1600
Insumos	\$70	\$150	\$480	\$900	\$1800	\$3000	\$5000
Cosecha	\$1440	\$1920	\$3840	\$3840	\$7680	\$8520	\$12000
Utilidad	\$1280	\$1670	\$3000	\$2240	\$4480	\$4520	\$6000
Costos de X	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500
PESOS	200-400Kg	400-800Kg	800-1200Kg	1200-1800Kg	1800-2400Kg	2400-3500Kg	3500-5000Kg
FLETE OCEÁNICO	\$2000	\$2000	\$2000	\$2000	\$2000	\$2000	\$2000
PICK UP	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500
TOTAL	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500	\$2500

Fuente: Estudio de campo
 Elaborado por: Diego Francisco Proaño

CAPÍTULO IV

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

El desarrollo del presente proyecto arrojó las siguientes conclusiones:

- El análisis de todos los factores que involucran en la exportación de la quinua ecuatoriana al mercado de los Estados Unidos, donde se comprobó que el Ecuador no tiene una tecnificación y organización económica, política y social que permita competir con países que cuentan con incentivos de sus respectivos gobiernos y alianzas estratégicas. El ingreso de nuevos competidores no viene a ser una amenaza en el corto y mediano plazo para el sector; existiendo una gran brecha tecnológica, teniendo como ventaja competitiva las condiciones ambientales o climáticas, que son características peculiares de los Andes que favorecen el cultivo de la quinua. Sin embargo, falta de apoyo tecnológico y de investigación sobre el tema de la quinua se caracteriza como amenaza en el largo plazo.
- En la formulación de los Procesos y Planes Operativos de exportación, referente a la competitividad en el sector de la quinua, se implementó el modelo de las cinco fuerzas, resultando atractivo para matriz de estudio y análisis. Donde se puede concluir que los competidores de exportación de la quinua es el Perú y Bolivia con grandes volúmenes de exportación y calidad; aunque sobre este país el Perú posee ventajas como son: mayores rendimientos por hectárea y posibilidades de lograr más mercados a nivel mundial en cuanto al consumo de quinua.
- No existe poder de negociación por parte de los compradores internos, por lo que la quinua puede ser ofertada y colocada a un precio justo en base a la oferta y demanda. La quinua por sí sola genera un ingreso para los agentes que trabajan como proveedores de insumos y servicios, sin

embargo, la demanda de servicios e insumos aún es menor que la oferta, por lo que no hay fuerte poder de negociación de parte de los proveedores. Por lo que los costos de embarque, exportación y comercialización son aun muy altos para ser competitivos en el mercado internacional.

4.2 RECOMENDACIONES

Realizado el análisis en el presente proyecto de la exportación de la quinua a los Estados Unidos, y para mejorar la comercialización de este sector en los mercados internacionales, se dan las recomendaciones siguientes:

- Los procesos de la siembra, cosecha y comercialización debe considerar: estrategia, estructura y rivalidad del mercado, se dará en la medida que los agricultores adopten la cultura de calidad de la quinua. Este debe ser el eje principal sobre el que debe desarrollarse las estrategias si se pretende mejorar la condición de los miembros de la Asociación. La aplicación de sistemas de calidad desde el agricultor a través de la implementación de las buenas prácticas agrícolas, en la producción y post cosecha permitirá obtener mejor calidad de grano. Para las acciones de post-cosecha se debe diseñar máquinas especiales para las labores de la trilla, limpieza y selección o clasificación de los granos de quinua.
- Las condiciones de la demanda pueden mejorar si se da una alianza estratégica entre el sector el agrícola de la quinua, a fin de dar mayor agresividad a la promoción de las bondades que da este producto no tradicional. El gobierno debe impulsar de manera estratégica la asociatividad, esto permitirá mejorar y ordenar la oferta.
- Dado a que un estudio tradicional de mercado no es suficiente, se debe a través de mapeos especializados, establecer de una manera precisa la situación actual tanto del acopio como de la comercialización. Esto

permitiría conocer la red a través de la cual se mueve el producto de la quinua y los precios que reinan en cada nudo para informar a todos los actores de la cadena. Implementar centros de acopio que permitan una oferta más competitiva y de identificar las cadenas de distribución, niveles de intermediación, medios de transporte envases, embalaje, almacenamiento, modalidades de venta, estructura de precios, sistemas de promoción y difusión. Finalmente, generar información detallada sobre el mercado nacional de quinua, que permita al productor y asociaciones a reorientar su producción actual en función a las exigencias y tendencias del mercado internacional.

BIBLIOGRAFÍA

1. AMÉRICA ECONOMÍA. (2007). Manejo del cultivo da la Quinua y de los costos que se deben incurrir.
2. BENEGAS, M. (1999). Manejo de semilleros de Quinua. Pág. 89-95.
3. DE LA ROCHE, J. (2005). La Quinua en el Ecuador. Editorial Edicelx. Pág. 50-60.
4. DE LA TORRE, L. & MURIEL, P. (2008). Plantas útiles del Ecuador. Editorial Herbario QCA & Herbario AAU. Pág. 56-61.
5. DIARIO HOY. (Octubre 2009). Información del precio del Quintal de la Quinua.
6. EL COMERCIO. (Agosto 1986). INIAP. Guía para la producción de la semilla de la Quinua.
7. EL COMERCIO. (Septiembre 2009). Datos de productos no tradicionales.
8. JARAMILLO, B. & UNDA, J. (2004). Manual de exportación de productos naturales y sus derivados. Pág. 101.
9. LESCANO, J. (Enero 2007). Métodos de mejoramiento de la Quinua. Diario Andina.
10. PORTER, M. (1991). La ventaja competitiva de las naciones. México: Editorial Plaza & James. Pág. 75-85.
11. REPO, R. (Marzo 2007). Cultivos Andinos: Importancia Nutricional y posibilidades de procesamiento. Diario Andina.
12. REVISTA CORREO. (2007;2008;2009). Ecuador Exporta.
13. REVISTA GESTIÓN. (2007). Evolución de exportaciones de productos no tradicionales.
14. WAHLI, C. (1990). Quinua hacia su cultivo comercial. Editorial Latirencó. Pág. 59-69.
15. [www.bce.gov.ec]
16. [www.cae.gov.ec]
17. [www.corpei.gov.ec]
18. [www.fao.com]

19. [www.faostat.fao.org]

20. [www.mag.gov.ec]

21. [www.mag.gov.ec]

22. [www.sica.gov.ec]

23. [www.todocomercioexterior.com.ec]

ANEXOS

ANEXO No. 1

ENCUESTA

- 1. Usted cree que el gobierno de ahora esta apoyando a las Asociaciones de productores de Quinoa de la provincia de Cotopaxi para exportar la Quinoa a los Estados Unidos.**

Si No y porque _____

- 2. Cree usted que la mayoría de Asociaciones de productores de Quinoa en otras provincias se deben aliar con las Asociaciones de la provincia del Cotopaxi, para producir más Quinoa y luego exportar**

Si No y porque _____

- 3. Cree usted que el gobierno y la empresa privada puede ayudar de manera positiva para que la quinoa producida por las Asociaciones de la provincia del Cotopaxi puedan exportar a los Estados Unidos, a través de estrategias de mercados internacionales**

ANEXO No. 2

	REPUBLICA DEL ECUADOR SERVICIO DE RENTAS INTERNAS FORMULARIO RUC 01-A <small>Resolución No. NAC-028RCCTP-08278</small>	INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN GENERAL DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES - RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO	ORIGINAL SRL SRI www.rng.gov.ec
A.- IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD			
82. RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL			
83. NÚMERO COMERCIAL			
84. PROVINCIA		85. CANTÓN	
86. BARRIO		87. CARRERAS/AVENIDAS	
88. CALLE		89. NÚMERO LOCALIDAD	
90. INTERSECCIÓN MANZANA		91. INTERSECCIÓN CALLE	
92. EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL		93. NÚM. DE OFICINA	
94. CAMINO		95. REFERENCIA UBICACIÓN	
96. TELÉFONO 1		97. TELÉFONO 2	
98. TELÉFONO 3		99. FAX	
100. CELULAR		101. APARTADO POSTAL	
102. CORREO ELECTRÓNICO		103. SITIO WEB	
B.- IDENTIFICACIÓN DEL DOMICILIO ESPECIAL			
104. PROVINCIA		105. CANTÓN	
C.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD			
ORIGEN (Escriba una opción)		RAZÓN SOCIAL SOCIEDADES REGISTRADAS / ESCRIBIDAS	
106. RUC		107. RUC	
108. CONSTITUCIÓN		109. RUC	
110. FUSIÓN		111. RUC	
112. ESCISIÓN		113. RUC	
D.- DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD			
114. FECHA DE CONSTITUCIÓN		115. TIPO DE SOCIEDAD	
116. ORGANISMO REGULADOR		117. RUC	
118. CAPITAL SUSCRITO		119. NÚM. REG. MERCANTIL	
120. NÚM. REGISTRADO		121. NÚM. PATRONAL	
122. NOMBRE DEL CONTADOR		123. RUC	
E.- IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL			
124. APELLIDOS Y NOMBRES O DENOMINACIÓN		125. TIPO DE PASAPORTE/ACTA DE NACIMIENTO	
126. NACIONALIDAD		127. CARGO QUE DESEMPEÑA	
128. PROVINCIA		129. CANTÓN	
130. PARROQUIA		131. CALLE	
132. NÚMERO		133. INTERSECCIÓN	
134. REFERENCIA		135. TELÉFONO 1	
136. TELÉFONO 2		137. CELULAR	
138. APARTADO POSTAL		139. SITIO WEB	
F.- ACCIONISTAS Y SOCIOS			
SEÑALADO PASAPORTE		TIPO DE VEJA	
APELLIDOS Y NOMBRES O DENOMINACIÓN		NÚM. NACIONALIDAD	
NÚM. IDENTIFICACION		NÚM. IDENTIFICACION PASAPORTE/ACTA DE NACIMIENTO	
PART.		PART.	
G.- ACTIVIDADES ECONÓMICAS ADICIONALES (DOMICILIO TRIBUTARIO)			
75.			
76.			
77.			
78.			
79.			
80.			
H.- ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL (Seleccione una de las actividades ingresadas en la Sección G)			
81. DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL			
I.- INFORMACIÓN ADICIONAL DE LA SOCIEDAD			
82. ES PRODUCTOR DE BIENES GRAVADOS DE IGE?		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
83. ES IMPORTADOR DE BIENES GRAVADOS DE IGE?		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	

Nota: Declaro que los datos contenidos en este formulario son verdaderos. Este formulario no se aceptará con enmendaduras y tachones.

84.	FECHA DE PRESENTACIÓN		

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL _____

ANEXO No. 3

DOCUMENTO



FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR,
INDUSTRIALIZACION, PESCA Y COMPETITIVIDAD

No.

1) CIUDAD	5) RUC No.	9) DIRECCION DEL COMPRADOR
2) BANCO CORRESPONSAL	6) EXPORTADOR	10) No. TEL.F./FAX/EMAIL COMPRADOR
3) FECHA PRESENTACION	7) DIRECCION DEL EXPORTADOR	11) MONEDA TRANSACCION
4) CODIGO REGIMEN EXPORTACION	8) COMPRADOR	12) COD. FORMA PAGO/No. DIAS
13) No. DAFE	14) VALOR	15) No. DAFE
		16) VALOR
		17) COD. CONFIR. INTERNET

DECLARACION DE LAS MERCANCIAS

18) SUBPARTIDA NANDINA	19) DESCRIPCION COMERCIAL DE LA MERCANCIA	20) CANTON ORIGEN PRODUCTO	21) PESO NETO EN KILOS	22) UNIDADES FISICAS		23) VALOR FOB
				TIPO	CANTIDAD	
				24) DEDUCCIONES		
				25) TOTAL		

DECLARAMOS QUE LOS PRECIOS INDICADOS SON LOS ACTUALMENTE VIGENTES EN EL MERCADO EXTERIOR. NOS COMPROMETEMOS FORMALMENTE

ANEXO No. 4

number 7 seven s.a.

*Dirección Oficinas y Bodega:
Av. Amazonas N25-23 y Av. Colón
Teléfonos: 255-6332 / 09 2714467
Quito - Ecuador*

RUC: 1792177545001

DIA	MES	AÑO

FACTURA 001-001

Nº 0000345

AUT. S.R.I. 1108191379

CLIENTE:
 DIRECCIÓN:
 R.U.C. / C.I.: TELEFONO:

ITEM	UNIDAD	ARTICULO	V. UNIT.	V. TOTAL

JACOME VASQUEZ HERMINDO GONZALO • R.U.C. 0501946255001 • No. AUT. 4931
Fecha de imp. Abril 2010 del 0301 - 0500 Válida su emisión hasta Abril del 2011

SON.....

SUBTOTAL	
I.V.A.	
0% IVA	
TOTAL	

ANEXO No. 5



REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
"LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ"

FORMULARIO ÚNICO DE SOLICITUD DE REGISTRO SANITARIO
PARA PRODUCTOS ALIMENTICIOS EXTRANJEROS

No. de Trámite: _____

CIUDAD Y FECHA: _____	
DATOS DEL FABRICANTE:	
Dirección _____	
(País)	(Ciudad)
(Teléfono, Fax, Correo electrónico, E-mail) _____	
DATOS DEL SOLICITANTE:	
Persona Natural <input type="checkbox"/> Persona Jurídica <input type="checkbox"/>	
Nombre o razón social: _____	
Dirección:	Provincia: _____ Ciudad: _____
	Parroquia: _____ Sector: _____
	Calle (s): _____ Número: _____
	Teléfono (s): _____ Fax: _____
Otros (e-mail, correo electrónico, etc.): _____	
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
Nombre y Marca(s) comercial(es): _____	
Fórmula cuali-cuantitativa: _____	
(Porcentual y en orden decreciente)	
Número de Lote: _____	Fecha de elaboración: _____
	Fecha de vencimiento: _____
	Tiempo máximo de consumo: _____
Formas de presentación:	Envase Interno: _____
	Envase externo: _____
Contenido (en Unidades del Sistema Internacional): _____	
Condiciones de Conservación: _____	

Adjunto los siguientes requisitos establecidos en la Legislación Sanitaria Ecuatoriana vigente:

- | | |
|--|--|
| <p>1.- a) Certificado de Constitución, existencia y representación Legal de la entidad solicitante</p> <p>b) Cédula de Identidad</p> <p>2.- Certificado de Libre Venta Original y Consularizado en el país de origen y la cancelación, si el caso lo requiere</p> <p>3.- Certificado de análisis del producto extranjero otorgado por la autoridad de salud o la autoridad competente del país de origen; o, por el propio fabricante siendo necesario en este último caso que el certificado venga notariado desde el país de origen del producto. Original (duración 6 meses)</p> <p>4.- Certificado de procedencia del producto original notariado</p> <p>4a.- Fórmula Cualitativa emitida por el Fabricante firmada por el Representante Técnico</p> | <p>5.- Interpretación del Código de Lote con firma del Técnico Responsable</p> <p>6.- Ficha de estabilidad emitida por un Laboratorio Acreditado</p> <p>7.- Certificación del fabricante extranjero nombrando al Representante Legal del Producto en el Ecuador, original Consularizado</p> <p>8.- Certificación del Fabricante extranjero sobre la Titularidad del Registro Sanitario Ecuatoriano, original Notariado</p> <p>9.- Proyecto de rótulo o etiqueta del producto original</p> <p>10.- Los documentos, etiquetas y certificados del exterior redactados en otro idioma se aceptarán con su traducción al idioma español, debidamente notariado</p> <p>11.- Factura a nombre del INHMT "LIP"</p> |
|--|--|

Número: _____ Fecha: _____

f) _____
REPRESENTANTE LEGAL DEL PRODUCTO

f) _____
REPRESENTANTE TÉCNICO
 Reg. Título MSP.....
 Fecha de recepción: _____

RECIBIDO POR (Nombre y firma): _____

EDIF. FORUM 300, 10º PISO
 AVD. REPÚBLICA Y ALMAGRO
 ECUADOR-QUITO
 TEL.: (00593-2) 254.47.16
 FAX: (00593-2) 256.41.74

ANEXO No. 6

DOCUMENTO	AYUDA EJEMPL EXPORTACION
CUPON CORPEI DE EXPORTACION CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI	
Nº	...
Ciudad	Fecha: DIA MES AÑO
Nombre del Aportante:	
Tipo/Numero Identificación:	<input type="checkbox"/> R.U.C. <input type="checkbox"/> C.C. <input type="checkbox"/> C.I. <input type="checkbox"/> PASAPORTE
Nº DAU / DUI	
(Nº Declaración DAU / DUI)	
Valor FOB: USD. \$	Valor Cuota: USD. \$
CORPEI	
Declaro que la información contenida en este formulario tiene origen lícito, es verdadera, y eximo a la Institución Financiera recaudadora de toda responsabilidad, inclusive respecto a terceros si esta declaración fuese falsa o errónea.	
Firma de Responsabilidad	FOR-FOP-10/Ver Jun 03