



Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA DE LA EMPRESA
PROQUINO A S.A DE LA PROVINCIA DE IMBABURA HACIA EL
MERCADO FRANCÉS”.**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN:

Negocio Internacionales E.1

AUTORA: Evelin Gabriela Pozo Zurita

ASESOR: Mgs. Edison Edmundo Vinuesa Salazar

IBARRA, SEPTIEMBRE – 2018

Ibarra, 14 de Septiembre de 2018

Mgs. Edison Edmundo Vinueza Salazar
ASESOR

CERTIFICA:

Haber revisado el presente informe final de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes en la Escuela de Negocios y Comercio Internacional (ENCI), de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI); en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

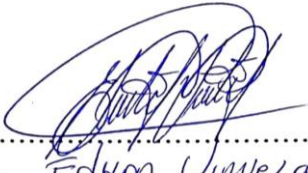
(f) 

Mgs. Edison Edmundo Vinueza Salazar

C.C.: 100242506-2

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI):

(f): 
Mgs. Edson Uimela
C.C.: 1002425062

(f):

.....
C.C.:


(f):

.....
C.C.:

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo Evelin Gabriela Pozo Zurita, declaro conocer y aceptar la disposición del Art.66 del Instructivo de Trabajo de Grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI), que en su parte pertinente manifiesta textualmente: “Forman parte del patrimonio de la universidad 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”

Ibarra, 14 de Septiembre de 2018

f): 

Evelin Gabriela Pozo Zurita

C.C.:1003759733

AUTORÍA

Yo, Evelin Gabriela Pozo Zurita, portador de la cédula de ciudadanía N° 1003759733, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad del (los) autor (es), y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

f): 

Evelin Gabriela Pozo Zurita

C.C.:1003759733

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó con el objetivo de dar un punto de partida a la empresa Proquinoa S.A , quienes planean elaborar harina de quinua y así expandir su cartera de clientes y ampliar su línea de productos, se diseñó el presente plan de exportación que da como referencia la toma de decisiones de la empresa y de igual manera proponiendo las mejores alternativas al momento de invertir el capital de la empresa, creando productos con valor agregado y contribuyendo al cambio de la matriz productiva como se estipula en el Plan Todo una Vida del gobierno nacional.

La metodología utilizada en el análisis de información se basó en indagar la manera correcta de introducir un producto a un nuevo mercado, a pesar de que ya cuentan con años trabajando en el ámbito internacional; se requiere que se haga un estudio previo en la parte de costos, logística, comercialización, mercadeo, venta y cultura de negocios para así identificar la factibilidad de la exportación de harina de quinua de la empresa Proquinoa S.A hacia el mercado francés. De este modo se podrá conocer la rentabilidad que puede generar el proyecto, además de reducir riesgos y evitar pérdidas. Asimismo, se debe analizar los acuerdos internacionales existentes entre los dos países los cuales ayudan a fortalecer las negociaciones y obtener beneficios arancelarios.

Se analizó los datos proporcionados por la empresa Proquinoa S.A mediante visitas presenciales al Gerente General, se pudo observar las instalaciones, maquinaria, bodega y además el proceso productivo junto al diseño y marca; también se consideró la visita a instituciones públicas para obtener información pertinente al mercado francés.

Se enfatizó en el estudio financiero donde se obtuvo el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Costo de Ventas, Periodo de Recuperación de la inversión, entre otros factores que ayudarán a evaluar el desempeño de la empresa para lograr alcanzar una rentabilidad optima del proyecto planteado.

Palabras Claves. -VAN, TIR, Logística, comercializar, Exportación, Acuerdos Comerciales.

ABSTRACT

The current research work was carried out with the purpose of giving a starting point to the company “Proquinoa SA” whose plan is to elaborate quinoa flour and therefore to expand its customer base and its product line. The export plan was designed, which gives as a reference to the decision making and in the same way proposing the best alternatives when investing the capital of the company, creating products with added value and contributing to the change of the productive matrix as stipulated in the Plan a Whole Life of the government.

The methodology used in the information analysis was based on the research of how correctly introduce a product to a new market; even though the company has already been working in the international field for years. It is required a preliminary study about the cost, logistics, marketing, sales, and business culture part and consequently identify the feasibility of the export of quinoa flour from the company “Proquinoa S.A” to the French market. Thus, the profitability that the project can generate can be known, as well as reduce risks and avoid losses. As well, it is necessary to analyze the existing international agreements between the two countries which help to strengthen the negotiations.

Some data provided by the company “Proquinoa S.A” were analyzed through some visits to the manager, it was possible to observe the facilities, machinery, ware house as well as the production process together with the design and brand. To obtain more information related to the French market a visit to public institutions was also considered.

Additionally, emphasis was placed on the financial study where the NPV, IRR, cost of sales, recovery period were obtained, among other factors that will help to evaluate the company performance to achieve optimal profitability of the proposed project.

Key words: NPV, IRR, Logistics, Commercialize, Exportation, Commercial Agreements.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de grado principalmente a Dios por ser quien me dio la vida y a su vez la oportunidad de poder alcanzar esta meta que me ayudará en el proceso de mi vida como una profesional, a mis padres que han sido el pilar fundamental con su apoyo y esfuerzo incondicional para poder concluir con este proceso educativo, a mis amigos los cuales siempre han estado apoyándome en los más duros momentos, a mi asesor de tesis el cual que con su gran criterio profesional me supo guiar durante el proceso de trabajo de grado.

A todos ellos dedico mi trabajo de grado porque sin su apoyo este sueño no se hubiera hecho realidad

EVELIN P.

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de grado primeramente quiero agradecer a ti Dios por haberme dado la oportunidad de poder alcanzar este sueño tan anhelado el cual servirá de mucha ayuda para mi crecimiento profesional.

A mis padres ya que con el esfuerzo diario me supieron inculcar los buenos valores, los cuales fueron puestos en práctica y gracias a ellos he llegado a obtener este título tan añorado por mí y por toda mi familia

A la Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra por darme esta gran oportunidad de haberme formado como una profesional

A mi asesor de tesis ya que gracias a sus conocimientos, dedicación y profesionalismo he concluido mi trabajo de grado final con mucho éxito.

ÍNDICE

| | |
|--|------|
| PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL | IV |
| ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS | V |
| AUTORÍA | VI |
| RESUMEN | VII |
| ABSTRACT | VIII |
| DEDICATORIA | IX |
| AGRADECIMIENTO | X |
| ÍNDICE | XI |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I: | 2 |
| MARCO TEÓRICO | 2 |
| 1.1. Plan | 2 |
| 1.1.1. Plan de inversión | 2 |
| 1.1.2. Plan de exportación | 2 |
| 1.2. Exportación | 4 |
| 1.3. Quinua | 5 |
| 1.3.1. Origen | 5 |
| 1.3.2. Definición | 6 |
| 1.3.3. Características | 6 |
| 1.3.4. Usos de la quinua | 8 |
| 1.3.5. Beneficios de la quinua | 9 |
| 1.4. Harina de quinua | 10 |
| 1.4.1. Definición | 10 |
| 1.4.2. Características harina de quinua | 10 |
| 1.4.3. Beneficios nutricionales | 10 |
| 1.4.4. Usos | 12 |
| 1.5. Acuerdos Comerciales de Ecuador | 12 |
| 1.6. Empresa | 14 |
| 1.6.1. Tipos de Empresas | 14 |
| 1.7. Incoterms 2010 | 14 |
| 1.7.1. Concepto | 14 |

| | | |
|-----------|--|----|
| 1.7.2. | Clasificación Incoterms | 15 |
| 1.7.3. | Para qué sirve. | 16 |
| | CAPÍTULO II: | 17 |
| 2. | DIAGNÓSTICO | 17 |
| 2.1. | Antecedentes | 17 |
| 2.2. | Objetivo del Diagnóstico | 18 |
| 2.2.1. | General | 18 |
| 2.2.2. | Específicos | 18 |
| 2.3. | Variables del diagnóstico | 18 |
| 2.4. | Indicadores de diagnóstico | 19 |
| 2.5. | Matriz de relación diagnóstica | 20 |
| 2.6. | Mecánica operativa | 21 |
| 2.6.1. | Población o universo | 21 |
| 2.6.2. | Información primaria | 21 |
| 2.6.3. | Información Secundaria | 22 |
| 2.7. | Tabulación y análisis de la información | 23 |
| 2.7.1. | Entrevista | 23 |
| 2.8. | FODA | 33 |
| 2.8.1. | Estrategias FA, FO, DO, DA | 34 |
| 2.9. | Determinación del problema de diagnóstico | 36 |
| 2.10. | Tabulación y análisis de la información de la Oferta | 37 |
| 2.10.1. | Análisis de la Oferta nacional (Ecuador) | 37 |
| 2.10.2. | Análisis de la oferta mundial | 39 |
| 2.11. | Aspectos relevantes de la Oferta | 41 |
| 2.12. | Tabulación y análisis de la información de la Demanda | 43 |
| 2.12.1. | Importaciones mundiales | 43 |
| 2.12.2. | Países importadores | 43 |
| 2.13. | Aspectos relevantes de la Demanda | 44 |
| 2.14. | Comportamiento Histórico de la Demanda Francia | 46 |
| 2.14.1. | Exportaciones de Francia | 47 |
| 2.14.2. | Importaciones de Francia | 49 |
| 2.14.3. | Población de Francia | 51 |
| 2.14.4. | Demanda Insatisfecha de Francia | 52 |
| | CAPÍTULO III | 54 |

| | |
|---|------------|
| 3. PLAN DE EXPORTACIÓN | 54 |
| 3.1. Resumen ejecutivo de la empresa Proquinoa S.A | 54 |
| 3.2. Perfil de la empresa Proquinoa S.A..... | 55 |
| 3.2.1. Localización de la empresa | 55 |
| 3.2.2. Datos generales | 57 |
| 3.2.3. Eslogan y logotipo..... | 57 |
| 3.2.4. Pensamiento Estratégico..... | 58 |
| 3.2.5. Actividades de Comercialización y Mercadeo | 66 |
| 3.3. Actividades generales de exportación a considerarse | 71 |
| 3.3.1. Selección de Mercados | 71 |
| 3.3.2. Objetivos a Cumplirse en el Mercado Seleccionado/ Segmentación de Mercados y Nichos / Mini nichos | 77 |
| 3.3.3. Objetivos relacionados con el Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 | 77 |
| 3.4. Análisis del Producto | 78 |
| 3.4.1. El producto..... | 78 |
| 3.4.2. Descripción del producto | 79 |
| 3.4.3. Estrategias competitivas genéricas para el producto | 80 |
| 3.4.4. Niveles de producción | 81 |
| 3.4.5. Proceso productivo | 82 |
| 3.4.6. Propiedad Intelectual..... | 86 |
| 3.4.7. Productos Potencialmente Exportables..... | 86 |
| 3.5. Análisis del Mercado..... | 88 |
| 3.5.1. Análisis del Entorno | 88 |
| 3.5.2. Requerimientos del Mercado | 89 |
| 3.5.3. Demanda | 90 |
| 3.5.4. Clientes | 90 |
| 3.5.5. Costos y Precios de Exportación | 91 |
| 3.5.6. Ventas y Promoción | 92 |
| 3.5.7. Distribución..... | 96 |
| 3.5.8. Evaluación de mercados potenciales..... | 101 |
| 3.5.9. Análisis de la competencia | 103 |
| 3.5.10. Requisitos para poder exportar | 103 |
| 3.5.11. Incoterms..... | 104 |
| 3.5.12. Tiempo estimado de exportación en Ecuador..... | 106 |

| | | |
|---------|--|-----|
| 3.5.13. | Tiempo de desaduanización en Francia | 106 |
| 3.6. | Identificación de Necesidades y Disponibilidad de Recursos | 107 |
| 3.6.1. | Recursos naturales | 107 |
| 3.6.2. | Recursos humanos..... | 107 |
| 3.6.3. | Recursos financieros | 108 |
| 3.6.4. | Tecnología | 109 |
| 3.7. | Priorización De La Lista De Acciones | 109 |
| 3.8. | Cronograma De Planificación | 111 |
| 3.9. | Información Financiera | 112 |
| 3.9.1. | Datos De Entrada | 112 |
| 3.9.2. | Determinación De La Inversión Inicial | 113 |
| 3.9.3. | Detalle De Inversión Inicial | 114 |
| 3.9.4. | Determinación Del Precio De Exportación | 117 |
| 3.9.5. | Financiamiento Del Proyecto | 118 |
| 3.9.6. | Determinación de Costo de Capital | 119 |
| 3.9.7. | Cálculo De La Depreciación y Amortización..... | 120 |
| 3.9.8. | Determinación De Los Presupuestos | 120 |
| 3.9.9. | Estados Financieros..... | 128 |
| | CONCLUSIONES..... | 134 |
| | RECOMENDACIONES..... | 135 |
| | ANEXOS | 143 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | | |
|---|-------------------------------|----|
| Tabla 1 Composición del valor nutritivo de la quinua en comparación con otros alimentos básicos (%)..... | 11 | |
| Tabla 2 Composición nutricional | 12 | |
| Tabla 3 Minerales | Tabla 4 Vitaminas..... | 12 |
| Tabla 5 Clasificación Incoterms 2010..... | 15 | |
| Tabla 6 Matriz diagnóstica..... | 20 | |
| Tabla 7 FODA..... | 33 | |
| Tabla 8 Exportaciones Ecuador de los productos comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)..... | 37 | |
| Tabla 9 Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador partida 1102909000 Harina de cereales excepto de trigo o de morcajo (tranquillón): las demás | 38 | |
| Tabla 10 Exportaciones mundiales toneladas de los Productos comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)..... | 39 | |
| Tabla 11 Exportaciones mundiales de los productos en valores monetarios comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)..... | 39 | |
| Tabla 12 Exportaciones de países de los productos comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz) | 40 | |
| Tabla 13 Posición de Ecuador como exportador mundial..... | 40 | |
| Tabla 14 Exportación Histórica De Los Producto Comprendidos En La Partida 110290, “Harinas De Cereales (Excepto El Trigo, El Morcajo Y El Maíz)”..... | 43 | |
| Tabla 15 Importaciones de países de los productos comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz) | 44 | |
| Tabla 16 Exportaciones de Francia de los productos comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)..... | 47 | |
| Tabla 17 Exportaciones Históricas de Francia | 48 | |
| Tabla 18 Proyección de la Exportaciones Francia | 48 | |
| Tabla 19 Importaciones de Francia de los productos comprendidos de la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)..... | 49 | |
| Tabla 20 Importaciones de Francia | 50 | |
| Tabla 21 Proyección de las Importaciones Francia..... | 50 | |
| Tabla 22 Población Histórica de Francia año 2012 -2016 | 51 | |
| Tabla 23 Proyección de la Población de Francia..... | 51 | |
| Tabla 24 Demanda Insatisfecha de Francia..... | 52 | |
| Tabla 25 Datos generales | 57 | |
| Tabla 26 Funciones del Contralor | 60 | |
| Tabla 27 Funciones del Gerente General | 61 | |
| Tabla 28 Funciones del Contador - JHO..... | 62 | |
| Tabla 29 Funciones del Jefe de Aseguramiento de la Calidad..... | 62 | |
| Tabla 30 Funciones del Coordinador de Bodega | 64 | |
| Tabla 31 Funciones del Estibador | 64 | |
| Tabla 32 Funciones del Guardia de Seguridad..... | 65 | |
| Tabla 33 Ferias Internacionales en Francia 2017-2018..... | 66 | |

| | | |
|-----------------|---|-----|
| Tabla 34 | Países importadores de harina de quinua | 68 |
| Tabla 35 | Aranceles aplicados por Francia a Ecuador | 75 |
| Tabla 36 | Producción y ventas Quinua..... | 78 |
| Tabla 37 | Ficha técnica..... | 79 |
| Tabla 38 | Nivel de producción | 82 |
| Tabla 39 | Materia Prima | 82 |
| Tabla 40 | Maquinaria | 85 |
| Tabla 41 | Datos Generales de Francia..... | 88 |
| Tabla 42 | Países importadores Mundo | 89 |
| Tabla 43 | Demanda de Francia..... | 90 |
| Tabla 44 | Información Nutricional Harina de quinua 500g | 100 |
| Tabla 45 | Países exportadores de Harina de quinua en el mundo | 102 |
| Tabla 46 | Países exportadores de la CAN | 102 |
| Tabla 47 | Empresas Competencia | 103 |
| Tabla 48 | Resumen de la Inversión Inicial | 113 |
| Tabla 49 | Inversión Fija | 113 |
| Tabla 50 | Inversión Variable | 114 |
| Tabla 51 | Detalle de la Inversión Fija | 114 |
| Tabla 52 | Costos de Producción..... | 115 |
| Tabla 53 | Resumen de producción de Harina de Quinua | 115 |
| Tabla 54 | Gastos Administrativos | 116 |
| Tabla 55 | Gastos Servicios Básicos..... | 116 |
| Tabla 56 | Gastos de Publicidad | 116 |
| Tabla 57 | Suministros de Oficina..... | 116 |
| Tabla 58 | Detalle del sueldo del Personal | 117 |
| Tabla 59 | Gastos de Exportación..... | 117 |
| Tabla 60 | Determinación del Gasto Unitario..... | 117 |
| Tabla 61 | Determinación del Precio Unitario..... | 118 |
| Tabla 62 | Estructura de Financiamiento..... | 118 |
| Tabla 63 | Datos de Financiamiento..... | 118 |
| Tabla 64 | Amortización de la Deuda..... | 118 |
| Tabla 65 | Costo Capital..... | 119 |
| Tabla 66 | Depreciación..... | 120 |
| Tabla 67 | Presupuestos de ingresos Harina de quinua | 120 |
| Tabla 68 | Presupuestos de Costos | 120 |
| Tabla 69 | Gastos Administrativos | 121 |
| Tabla 70 | Gastos de Exportación..... | 121 |
| Tabla 71 | Depreciaciones | 122 |
| Tabla 72 | Sueldos y Salarios | 123 |
| Tabla 73 | Sueldos y Salarios 2° año | 124 |
| Tabla 74 | Sueldos y Salarios 3° año | 125 |
| Tabla 75 | Sueldos y Salarios 4° año | 126 |
| Tabla 76 | Sueldos y Salarios 5° año | 127 |
| Tabla 77 | Estado de Resultados..... | 128 |
| Tabla 78 | Balance General | 129 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 79 Flujo de Efectivo | 129 |
| Tabla 80 Valor Presente Neto | 130 |
| Tabla 81 Costo Beneficio | 130 |
| Tabla 82 Periodo de Recuperación de la Inversión | 131 |
| Tabla 83 Tasa Interna de Retorno | 131 |
| Tabla 84 Punto de Equilibrio..... | 132 |
| Tabla 85 Margen de Contribución..... | 133 |
| Tabla 86 Punto de Equilibrio en Unidades..... | 133 |
| Tabla 87 Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias..... | 133 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|--|-----|
| Gráfico 1 Planta de quinua | 6 |
| Gráfico 2 Productos ecuatorianos elaborados a base de quinua..... | 8 |
| Gráfico 3 Productos terminados elaborados en base a los cinco productos intermedios principales | 8 |
| Gráfico 4 Beneficios de la quinua | 10 |
| Gráfico 5 Canales de distribución | 32 |
| Gráfico 6 Zona de estudio | 41 |
| Gráfico 7 Producción de quinua 2016 (t/ha) | 42 |
| Gráfico 8 Macro localización empresa Pro quínoa S.A. | 56 |
| Gráfico 9 Micro localización empresa Proquinua S.A. | 56 |
| Gráfico 10 Logotipo | 57 |
| Gráfico 11 Organigrama de la Empresa Proquinua S.A..... | 59 |
| Gráfico 12 Organigrama Funcional..... | 59 |
| Gráfico 13 Fases de operación de la empresa | 66 |
| Gráfico 14 Logos de Certificaciones para el ingreso a Francia..... | 77 |
| Gráfico 15 Flujograma de Elaboración de la Harina de Quinua | 83 |
| Gráfico 16 Página web Proquinua S.A..... | 93 |
| Gráfico 17 Fan Page de Facebook Proquinua S.A | 93 |
| Gráfico 18 Instagram Proquinua S.A | 94 |
| Gráfico 19 Folleto Proquinua S.A..... | 95 |
| Gráfico 20 Canal de Distribución Francia..... | 96 |
| Gráfico 21: Canal de Comercialización Proquinua S.A | 97 |
| Gráfico 22 Embalaje harina de quinua funda de Polipropileno 25kg..... | 98 |
| Gráfico 23 Envase Harina de Quinua fundas con ZIPLOC..... | 98 |
| Gráfico 24 Etiqueta del producto | 99 |
| Gráfico 25 Almacenamiento del Producto | 100 |
| Gráfico 26 Transferencia de la responsabilidad FOB | 105 |
| Gráfico 27 Tiempo estimado de exportación en Ecuador | 106 |
| Gráfico 28 Tiempo de desaduanización en Francia | 107 |

INTRODUCCIÓN

En Ecuador el sector agrícola es uno de los ejes que sigue en constante crecimiento es así como en el presente proyecto se ve direccionado al aprovechamiento de materias primas para la exportación y tomando en cuenta la importancia de innovar con un valor agregado, y así ayudar a la transformación a la matriz productiva del país.

Por el cual la empresa Proquinoa S.A se enfoca en uno de los retos, la internacionalización, el que permitirá expandir su cartera de cliente, además dar a conocer su calidad para afianzar lazos internacionales, por el que se tomará como guía este proyecto a la formación de un objetivo que es la exportación de harina de quinua hacia el mercado francés.

Para dar enfoque al presente proyecto se detallará a continuación los siguientes capítulos:

El primer capítulo se orienta a conceptos teóricos generales de exportación que son de importancia para sustentar el planteamiento del plan de exportación, resaltando las características que deben de ser tomados en cuenta para una correcta comercialización del producto.

El segundo capítulo presenta el diagnóstico actual de la empresa mediante la utilización de herramientas como entrevistas, métodos científicos, análisis FODA, entre otras, para dar un punto de partida el cuál que forjaran el desarrollo del producto que se desea exportar, así determinar la oferta exportable y demanda con el que cuenta la harina de quinua en el mercado extranjero.

El tercer capítulo muestra los lineamientos que se toman en el plan de exportación y las propuestas de exportación para dar mejora e impulsar a la empresa, la cual son procesos que deben de ser tomados en cuenta al momento de ingresar a un nuevo mercado. Por último, se presenta un estudio financiero con los datos recolectados durante la elaboración del proyecto, el cual se podrá analizar la factibilidad y viabilidad a futuro que puede tener la empresa Proquinoa S.A, utilizando datos específicos y reales sobre la inversión inicial, su forma de financiamiento para poner en marcha el proyecto así mismo los gastos administrativos y operarios.

CAPÍTULO I:

MARCO TEÓRICO

1.1. Plan

Según Publishing (2014), afirma que: “La organización de recursos y acciones que habrán de utilizarse y ejecutarse en el futuro con el fin de lograr determinados objetivos y metas” (pág. 56), actualmente para realizar una microempresa o empresa es necesario planificar para evitar futuros fracasos.

1.1.1. Plan de inversión

Según Orozco & De Jesus (2010) manifiesta “Un proyecto de inversión se puede definir como un plan, al que, si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio útil a la sociedad” (pág. 56), como menciona el autor el plan de inversión es una planificación donde se espera tener una rentabilidad costeadando lo que se requiera para el cumplimiento del objetivo.

1.1.2. Plan de exportación

Según la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones [CORPEI] , (2010) manifiesta que, un plan de exportación es un instrumento primordial que contiene la representación, investigación y programación que debe ser tomada en cuenta al momento de la exportación que se pondrá en marcha. Con el objetivo de obtener futuras utilidades en el punto de partida del proyecto siguiendo un orden cronológico (pág. 1).

Según Procolombia (2017), “El Plan de Exportador es un documento que menciona toda la estrategia comercial a desarrollar en un mercado específico, y el conjunto de todas las acciones a efectuar para vender los productos y servicios al exterior”.

El plan de exportación es un documento o una herramienta para la toma de decisiones para ingresar a un mercado internacional mediante una planificación estratégica, aplicando diferentes métodos financieros, económicos, entre otros.

1.1.2.1. Características del plan de exportación

El Plan de exportación está compuesto según (Centro de exportaciones e investigaciones (CEI), s.f, pág. 2) por :

- Objetivos y metas de exportación en términos de productos, volúmenes, valor de mercados (actuales, a consolidar, recuperar o abrir).
- Actividades técnicas y de gestión necesarias para alcanzarlos.
- Análisis de viabilidad económica y financiera.

1.1.2.2. Propósito del plan de exportación

Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2010), afirma que el principal propósito de un plan de exportación es presentar el futuro de una empresa, pero también es describir el pasado y la situación de la misma (pág. 5).

1.1.2.3. Funciones del plan de exportación

Según (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones [CORPEI], 2010, pág. 7), toma en consideración las siguientes funciones:

- Informar a todo el personal involucrado acerca de los objetivos
- Dar instrucciones específicas acerca de cómo el personal contribuirá a las actividades de exportación.
- Justificar el costo del proceso de exportación.

1.1.2.4. Ventajas del plan de exportación

Al realizar un plan de exportación existen ventajas las cuales se toman a consideración según (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones [CORPEI], 2010), menciona las siguientes:

- Ayuda a desarrollar económicamente y comercialmente a una empresa
- Genera información de un mercado objetivo de clientes.

- Planifica objetivos, propuesta de metas, visión de una empresa
- Investigación de mercado específicos además saber la logística para generar utilidades y reducir costos.
- Ayuda a la integración entre empleados de la empresa.
- Determina necesidades financieras, planifica costos.
- Reduce riesgos de pérdida de empresa
- Contribuye al proceso de la internacionalización.
- Ayuda a la toma de decisiones.

1.1.2.5.Desventajas del plan de exportación

Comunidad de comercio exterior en Ecuador (2011) manifiesta que al elaborar un plan de exportación se toma a consideración los riesgos que se adhiere al explorar a un nuevo mercado internacional son las siguientes:

- No alcanzar los objetivos propuestos del plan de exportación.
- Los impagos o demoras, por los posibles compradores
- No alcanzar las metas proyectadas.
- La inestabilidad del país a exportar puede causar pérdidas.
- El riesgo de no aceptación del producto a ofrecer

1.2.Exportación

Según Proméxico (2015), “La exportación es un envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero.” (pág. 13) .En el caso ecuatoriano es necesario exportar no solamente materia prima sino productos elaborados e industrializados con tecnología local y mano de obra ecuatoriana, como contempla en el cambio de la matriz productiva, para lo cual, en la Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI] (2010), indica que existe tres tipos de exportación en el Ecuador :

- Exportación definitiva.
- Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.

También se hace mención a que la actividad de exportación es la atención a consumidores además, ayuda que la empresa crezca en rentabilidad y se expanda a nuevos mercados internacionales brindando su producto o servicio.

1.3. Quinua

1.3.1. Origen

La quinua, *Chenopodium quinoa* Wild, la kiñiwa *Chenopodium pallidicaule* Aellen y las especies comestibles conocidas como Kiwicha, achis, milmi o coimi *Amaranthus caudatus* L, constituyeron en conjunto un importante componente en la dieta alimentaria de los pueblos prehispánicos en las tierras altas de los Andes desde Colombia hasta Argentina y Chile. Su uso fue común en las regiones andinas hasta inicios del siglo pasado, cuando los países de la zona andina iniciaron la importación masiva de trigo. (Baziled, 2014, pág. 3).

Es originaria de la zona alto de América del Sur, se considera su centro de origen la zona de Perú y Bolivia, siendo dos países los mayores productores de este grano, muy demandado en todo el mundo por su alto poder nutritivo (Balazar, 2013, pág. 17)

La región de los Andes, cuna de grandes civilizaciones como la Incaica y Tahuana, es considerada centro de origen de numerosas especies nativas como la quinua (*Chenopodium quinoa* Wild), la misma que durante miles de años fue el principal alimento de las culturas de los Andes y que está distribuida en diferentes zonas agroecológicas de la región. En la actualidad la quinua se encuentra en franco proceso de expansión porque representa un gran potencial para mejorar las condiciones de la vida de la población de los Andes y del mundo entero moderno (Bojanic, 2011, pág. 1).

Antiguamente la quinua fue un alimento considerado sagrado en épocas de los Incas que era base de la agricultura andina, así como el maíz y las papas y que fueron

introducidas en países como Perú, Bolivia y Ecuador; a pesar que existen más alimentos la quinua sobresale por lo rico en nutrientes y vitaminas que aporta al ser humano.

1.3.2. Definición

La Quinua es una planta herbácea anual, se cultiva todos los años, alcanza los dos metros de altura aproximadamente según las variedades y zonas, presenta un tallo único verde amarillento con hojas de color verde hasta colores morados, en la punta de la planta presenta una inflorescencia en forma de penacho parecida a la pluma, lugar donde están insertos los granos que sirven de alimento una vez cosechado. (Balazar, 2013, pág. 17)

El consumo de la quinua es beneficioso, siendo consumible toda la planta desde las hojas, tallos, hasta el grano están llenos de nutrientes lo que da iniciativa a la creación de diferentes presentaciones de consumo harina, hojuelas, cereales entre otros.

1.3.3. Características



Gráfico 1 Planta de quinua

Fuente: FAO (2013)

Según (Bojanic, 2011, pág. 1), la quinua es un grano que posee características intrínsecas sobresalientes, tales como:

- Su amplia variabilidad genética, cuyo pool genético es extraordinariamente estratégico para desarrollar variedades superiores (precocidad, color y tamaño de

grano, resistencia a factores bióticos y abióticos, rendimiento de grano y subproductos).

- Su capacidad de adaptabilidad a condiciones adversas de clima y suelo, dado que pueden obtenerse cosechas desde el nivel del mar hasta los 4000 metros de altitud (altiplano, salares, puna, valles interandinos, nivel del mar) donde otros cultivos no pueden desarrollarse.
- Su calidad nutritiva como en cantidad, constituyéndose en un alimento funcional e ideal para el organismo.
- Su diversidad de formas de utilización tradicional, no tradicional y en innovadores industriales.
- Su bajo costo de producción, ya que el cultivo es poco exigente en insumos y mano de obra.

Frente a la necesidad global de identificar cultivos que tengan el potencial de producir alimentos de calidad, la quinua se presenta con un alto potencial de producir alimentos de calidad, la quinua se presenta con un alto potencial tanto desde sus bondades nutritivas como su versatilidad agronómica para contribuir a la seguridad alimentaria de diversas regiones del planeta, especialmente en aquellos países donde la población no tiene acceso a fuentes de proteína, o donde tiene limitaciones en la producción de alimentos (pág. 1).

La quinua tiene una extraordinaria adaptabilidad a diferentes pisos agroecológicos .se adapta a climas desde el desértico hasta climas calurosos y secos, puede crecer con humedades relativas desde 40 % hasta el 88 %. Y soporta temperaturas desde el -4° C hasta 38° C. Es una planta eficiente al uso de agua, es tolerante y resistente a la falta de humedad del suelo, y permite producciones aceptables con precipitaciones de 100 a 200 mm (pág. 1).

1.3.4. Usos de la quinua



Gráfico 2 Productos ecuatorianos elaborados a base de quinua
Fuente: ANDES (2013)

Existen varios productos derivados de la quinua como harinas, fideos, hojuelas granolas, barras energéticas, etc; a pesar de ellos en los último años se han ido incrementando las investigaciones para el desarrollo de productos combinados de manera de hacer atractivo el consumo de quinua .sin embargo cabe destacar que productos más elaborados o cuya producción requiere del uso de tecnologías más avanzadas aún no han sido explotados, así tenemos el caso de la extracción de aceites de quinua, del almidón, la saponina, concentrados proteicos, leche de quinua, extracción de colorantes de la hojas y de la semillas (Bojanic, 2011, pág. 32).

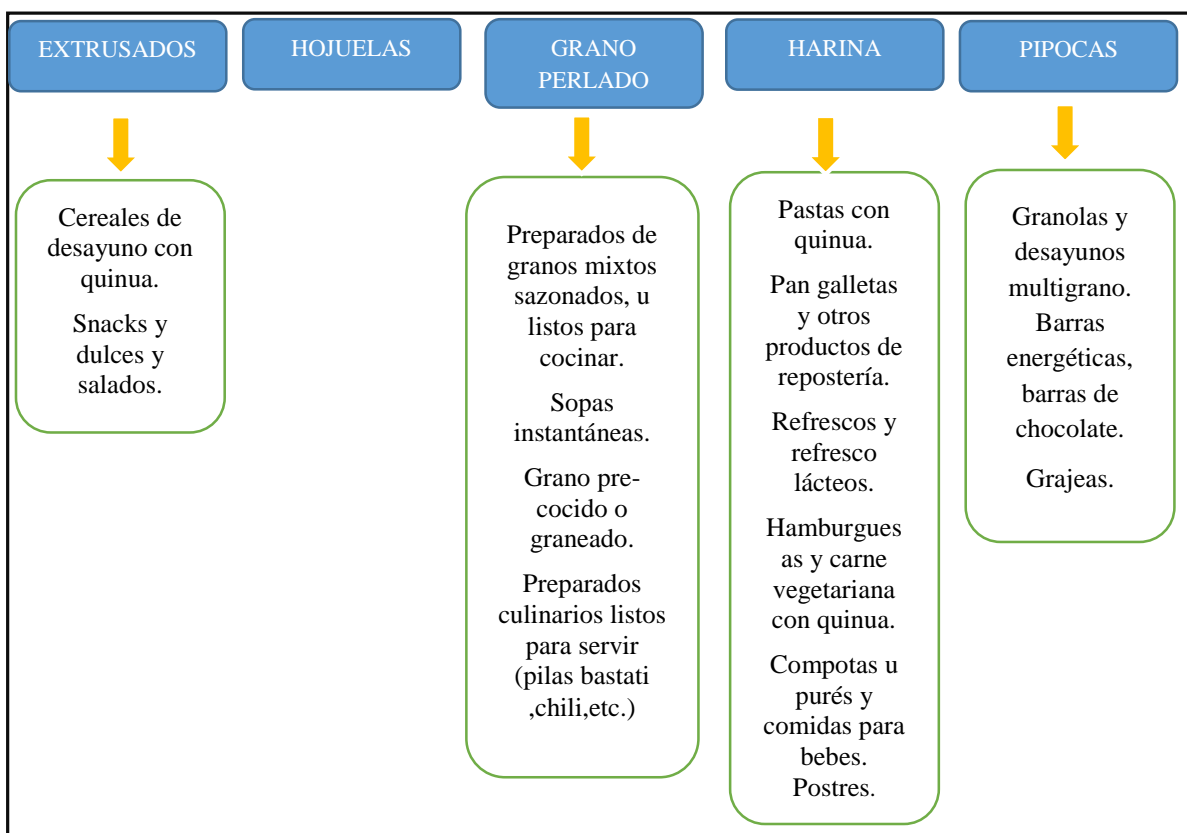


Gráfico 3 Productos terminados elaborados en base a los cinco productos intermedios principales
Fuente: (Risi, Rojas, & Pacheco, 2015, pág. 115)

1.3.5. Beneficios de la quinua

La quinua es un alimento esencial para el cuerpo que es rico en nutrientes ya que ayuda a reducir el riesgo de sufrir enfermedades en el futuro además llevar una vida y una dieta balanceada con un estilo de vida diferente según (Balazar, 2013, pág. 9) , describe algunos beneficios de la quinua:

- La quinua es el alimento perfecto para añadir una dieta saludable.
- La quinua contiene todo lo que el cuerpo requiere como: fibra, vitaminas, minerales, grasas, saludables, hidratos de carbono y proteínas.
- Es un alimento muy bajo en calorías, con cero colesterol, cero azúcares y bajo en sodio.
- Es el único alimento vegetal que posee 20 aminoácidos (incluyendo los 10 esenciales), especialmente lisina, que es de vital importancia para el desarrollo de las células del cerebro, los procesos de aprendizaje, memorización y raciocinio, así como para el crecimiento físico.
- Los aminoácidos esenciales (lisina) se encuentran en el núcleo del grano a diferencia de otros cereales que los tienen en la cáscara, como el arroz o trigo.
- Los valores del contenido de aminoácidos en la proteína de los granos de quinua cubren los requerimientos de aminoácidos recomendados para niños en edad preescolar, escolar y adultos.
- Ayuda a evitar la descalcificación y la osteoporosis por su contenido de calcio fácilmente absorbible por el organismo (contiene más del cuádruple que el maíz, casi el triple que el arroz y mucho más que el trigo).
- Ayuda al sistema digestivo y disminuye los niveles de colesterol en la sangre por ser alta en fibra (contenido de 6%).

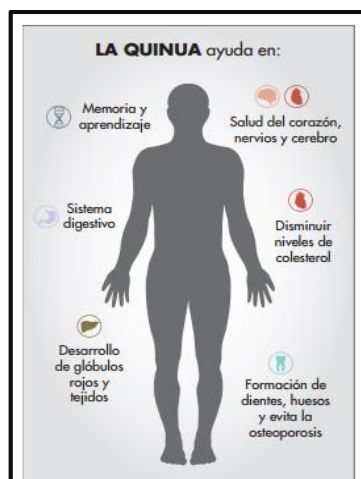


Gráfico 4 Beneficios de la quinua
Fuente: (Balazar, 2013)

1.4. Harina de quinua

1.4.1. Definición

Meyhuay (2013) “afirma que la harina de quinua es el producto resultante de la molienda de la quinua perlada, su finura dependerá del número de zaranda o malla que se usan en la molienda. Se utiliza en panificación, fidejería, galletería, repostería, etc.” (pág. 13).

La harina de quinua es una manera alternativa de consumo de quinua disfrutando de los mismos nutrientes y utilizando la creatividad en la elaboración de productos en diferentes presentaciones.

1.4.2. Características harina de quinua

La harina de quinua es elaborada a través de un proceso de secado inicial, hasta que el grano tenga una humedad menor o igual a 11 %. La quinua es entonces molida hasta lograr un producto “panificable”. La harina resultante es incorporada en fórmulas para la elaboración de pastas y productos de repostería, en diferentes porciones, sola o mezclada con harinas de otros granos. (Risi, Rojas, & Pacheco, 2015, pág. 113)

1.4.3. Beneficios nutricionales

La quinua se caracteriza por ser rico en nutrientes para el cuerpo humano, ha llegado incluso a sustituir algunos alimentos y poniéndose a comparación de otros similares, la

harina de quinua es una manera alternativa de consumir quinua y disfrutar sin perder sus propiedades.

Lo que hace que sus beneficios nutricionales sean los mismos, por el hecho que se elabora productos sustituyendo materia prima tradicionales como el maíz, el arroz, trigo eso depende de la creatividad y las necesidades del consumidor.

La quinua es un alimento saludable por el cual la harina de quinua es similar. a continuación, algunos beneficios nutricionales, Propiedades.Net (2017):

- Al consumir harina de quinua ayudaría a reducir de peso ya que da una sensación de saciedad.
- Contiene omega que es excelente para el corazón.
- La quinua es alta en calcio lo que el consumo una considerable cantidad ayudaría a fortalecer los huesos.
- Contiene vitaminas del grupo B.
- Ayuda a mejorar la circulación.
- Es excelente diurético que evita el estreñimiento y ayuda a tener buen tránsito intestinal.

Tabla 1 Composición del valor nutritivo de la quinua en comparación con otros alimentos básicos (%)

| Componentes % | Quinua | Carne | Huevo | Queso | Leche vacuna | Leche humana |
|-------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------------|---------------------|
| Proteínas | 13,00 | 30,00 | 14,00 | 18,00 | 3,50 | 1,80 |
| Grasas | 6,10 | 50,00 | 3,20 | | 3,50 | 3,50 |
| Hidratos de carbono | 71,00 | | | | | |
| Azúcar | | | | | 4,70 | 7,50 |
| Hierro | 5,20 | 2,20 | 3,20 | | 2,50 | |
| Calorías 100 g | 350 | 431 | 200 | 24 | 60 | 80 |

Fuente: (Bojanic, 2011, pág. 7).

Elaborado por: La Autora

Tabla 2 Composición nutricional

| Aporte por 100mgr harina de quinua, no cocida | |
|---|----------|
| Energía | 368 KCal |
| Proteína [g] | 14,2g |
| Hidratos de carbono [g] | 64 g |
| Fibra [g] | 7g |
| Grasa total [g] | 6,07 g |
| Agua [g] | 13,28 g |

Tabla 3 Minerales

| Minerales | |
|--------------|---------|
| Potasio [mg] | 563 mg |
| Fósforo | 457 mg |
| Calcio | 47mg |
| Magnesio | 197 mg |
| Zinc | 3,10 ug |
| Sodio | 5 mg |
| Hierro | 4,57 mg |

Tabla 4 Vitaminas

| Vitaminas | |
|---------------------|---------|
| Vit.B1 Tiamina | 0,36 mg |
| Vit. B2 Riboflavina | 0,31 mg |
| Eq. Niacina | 1,52 mg |
| Vit. B6 Piridoxina | 0,48 mg |
| Folatos | 184 ug |
| Vit. A | 14 UI |
| Vitamina E | 2,44 ug |

Fuente: (USDA, 2016)

1.4.4. Usos

Mujica et al. (2006) afirma que la harina de quinua se puede emplear casi en todos los productos de la industria harinera, se puede adicionar hasta 40 % de harina de quinua en el pan, 40 % en las pastas, 60 % en los bizcochos y hasta 70 % en las galletas (Baziled, 2014, pág. 301).

1.5. Acuerdos Comerciales de Ecuador

- **Acuerdo Multipartes Unión Europea Ecuador**

En el momento en que entre en vigencia el Acuerdo Multipartes, el 99,7% de los productos agrícolas, (...), y el 100% de productos pesqueros e industriales ecuatorianos ingresarán a la Unión Europea (UE) con cero aranceles. La mayor parte de la oferta exportable entrará a ese mercado, de 28 países, bajo esa condición. Este

permitirá generar empleo y dinamizar la economía. Abre las puertas a un mercado de 500 millones de compradores (Asamblea Nacional, 2016).

De acuerdo a proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un anual del 0,10 del PIB, del 0,15 % en el consumo y de un 0,13% en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población. (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

El acuerdo Multipartes es un estímulo para las exportaciones ecuatorianas ya que cuenta con mayores oportunidades y da apertura a incursionar en nuevos mercados europeos además beneficios arancelarios, que ayudarán a empresas a incentivar a la producción y contribuyendo a la matriz productiva del país.

- **Nación más favorecida (NMF)**

Según Proecuador (2013),” trato de la nación más favorecida, el principio de la no discriminación entre los interlocutores comerciales, miembros de la Organización Mundial de Comercio”.

- **Sistema Generalizado de Preferencias Arancelaria (SGP)**

SICE (2017) manifiesta que, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios. Los países menos desarrollados (LDCs, por sus siglas en inglés) generalmente reciben tratamiento preferencial para ciertos productos y reducciones arancelarias significativas.

Como se establece en la Resolución 21 (ii) adoptada en la II Conferencia de la UNCTAD en Nueva Delhi en 1968,

“...los objetivos del sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en favor de los países de menor desarrollo relativo, deberían ser:

- a) Aumentar los ingresos de exportación de esos países;
- b) Promover su industrialización; y
- c) Acelerar el ritmo de su crecimiento económico."

1.6. Empresa

Ley de compañías (2015), afirma que empresa es aquél por el cual dos o mas personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil (pág. 1).

Según Gil Estalio & Giner de la Fuente (2010) “La empresa es una sociedad mercantil que se dedica a la producción, comercialización, suministro o explotación de bienes y servicios con el fin de obtener un beneficio” (pág. 6).

Antiguamente la empresa era un grupo de personas que se unían para generar utilidades, los paradigmas actuales han cambiado la idea de empresa está enfocada a satisfacer la necesidad de la población con calidad y calidez viniendo la rentabilidad por añadidura.

1.6.1. Tipos de Empresas

Según la Ley de compañías (2015), hay cinco especies de compañías de comercio a saber:

- La compañía de nombre colectivo
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones
- La compañía de responsabilidad limitada
- La compañía anónima
- La compañía de economía mixta

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas , además , la compañía occidental o cuentas en participación (pág. 1).

1.7. Incoterms 2010

1.7.1. Concepto

Los Incoterms (International Commercial Terms) son una serie de términos utilizados frecuentemente en los contratos de compraventa internacional, cuyo objetivo

es establecer una serie de normas para la interpretación de los términos comerciales utilizados en las transacciones internacionales en relación a la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre compradores y vendedores. Sin embargo, no regula la forma de pago por parte del comprador. (González, 2013, pág. 1)

1.7.2. Clasificación Incoterms

Tabla 5 Clasificación Incoterms 2010

| Siglas | Incoterms | Tipo de transporte | Pago transporte principal | Transmisión riesgo transporte |
|---------------|---|---------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| EXW | EX Works En Fabrica | Polivalentes | Comprador | Origen |
| FCA | Free Carrier Franco Transportista | Polivalentes | Comprador | Origen |
| CPT | Carriage Paid To Transporte Pagado hasta | Polivalentes | Vendedor | Origen |
| CIP | Carriage and Insurance Paid To Transporte y Seguro Pagados Hasta | Polivalentes | Vendedor | Origen |
| DAT | Delivered At Terminal Entrega en Terminal | Polivalentes | Vendedor | Destino |
| DAP | Delivered At Place Entrega en Lugar | Polivalentes | Vendedor | Destino |
| DDP | Delivered Duty Paid Entrega Derechos Pagados | Polivalentes | Vendedor | Destino |
| FAS | Free Alongside ship Franco al Costado del buque | Marítimo | Comprador | Origen |
| FOB | Free on Board Franco a Bordo | Marítimo | Comprador | Origen |
| CFR | Cost and Freight Coste y Flete | Marítimo | Vendedor | Origen |
| CIF | Cost, Insurance and Freight Coste, seguro y flete. | Marítimo | Vendedor | Origen |

Fuente: (Llamazares, 2011, pág. 14)

1.7.3. Para qué sirve.

Según el autor Bravo (2009), afirma que” regulan exclusivamente los derechos y obligaciones de las partes respecto al contrato de compraventa y la entrega de las mercancías vendidas, controlando y reduciendo el riesgo de complicaciones legales” (págs. 4-5).

Ayudan a delimitar el reparto de costes entre exportador e importador, el lugar donde se entrega la mercadería, los documentos que el exportador debe proporcionar al importador, la transferencia de riesgo entre el exportador e importador en el transporte de la mercancía. (Bravo, 2009, págs. 4-5)

CAPÍTULO II:

2. DIAGNÓSTICO

2.1. Antecedentes

PROQUINOA S.A Productores de Cereales, RUC 1792508711001, es una sociedad anónima dedicada a la producción y comercialización de quinua orgánica roja, negra y blanca. La Sociedad se crea originalmente en el año 2013, estableciéndose jurídicamente mediante escritura pública en el año 2014, sin embargo, su producción se dio inicio en marzo del año 2015 por lo que cuenta con dos años de presencia y trayectoria en el mercado, enfocando su exportación a países de Norte América como Estados Unidos, Canadá y parte de Europa como Alemania.

Actualmente la empresa está ubicada en la calle Imbabura 1-180 y 13 de Abril, en la Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, cuenta con un excelente grupo humano, equipos de última tecnología y sistemas de garantía de calidad, además de una capacidad instalada de producción de 4.000 toneladas por año, que la han hecho merecedora de certificaciones como:

- USDA NOP. - (United States Department of Agriculture - National Organic Program standard) Certificación orgánica para productos agrícolas, pecuarios y de recolección silvestre bajo las normas USDA NOP para el mercado estadounidense.
- COR.- (Canadian Organic Regime) certificado bajo la norma COR.
- EU. - Certificación orgánica para productos agrícolas, pecuarios, de recolección silvestre, insumos para la agricultura orgánica, y miel, bajo las normas EU 834/2007 - EU 889/2008 para el mercado europeo.
- HACCP. - (Hazard Analysis and Critical Control Points) certificación enfocada a la actuación de normas comunitarias relativas al control de los puntos críticos.
- KOSHER. - (Apto- Apropiado) sistema de control de calidad de los alimentos según las normas judías.

PROQUINOA tiene como objetivo principal lograr establecer su presencia nacional e internacionalmente, siendo líder en el campo de proceso y comercialización de quinua.

La problemática de la empresa PROQUINOA S.A es que realiza exportaciones de quinua de manera tradicional en grano orgánico, por lo cual pierde la oportunidad de ampliar su lista de clientes al ser productos sin valor agregado, además de la producción excesiva del mercado local hace que sus precios varíen y sea de bajo costo.

El crecimiento que ha tenido la empresa no ha logrado generar un campo óptimo para la misma, debido al desaprovechamiento de los beneficios de consumo de elaborados de quinua en el exterior, minimizando su potencial de exportación.

2.2.Objetivo del Diagnóstico

2.2.1. General

Analizar la situación diagnóstica actual de la empresa la cual permitirá conocer el punto de partida e inversión que se tendrá que plantear.

2.2.2. Específicos

- Determinar el volumen de producción de quinua en la empresa Proquinoa S.A para la elaboración de harina de quinua.
- Indagar el proceso de industrialización para la obtención de harina de quinua.
- Identificar el canal de comercialización más adecuado para la exportación de la harina de quinua.
- Determinar el precio de introducción en el mercado de Francia.

2.3.VARIABLES del diagnóstico

- Oferta
- Producción
- Comercialización y distribución
- Precio

2.4.Indicadores de diagnóstico

Oferta

- Temporada de producción.
- Proveedores.
- Variedad.
- Volúmenes de producción
- Hectáreas de producción.

Producción

- Insumos y maquinaria
- Mano de obra
- Proceso productivo

Comercialización y distribución

- Destino del producto.
- Formas de pago.
- Intermediarios.
- Certificados.
- Presentación.
- Cultura
- Medio de transporte
- Estrategias
- Canales de distribución

Precio

- Precio nacional.
- Precio internacional.
- Precio en el mercado objetivo.

2.5. Matriz de relación diagnóstica

Tabla 6 Matriz diagnóstica

| OBJETIVOS ESPECÍFICOS | VARIABLES | INDICADORES | TÉCNICAS | FUENTES DE INFORMACIÓN |
|--|-----------------------------------|---|---|--|
| Determinar el volumen de producción de quinua en la empresa Proquinoa S.A para la elaboración de harina de quinua. | • Oferta | Temporada de producción. Proveedores. Variedad. Volúmenes de producción Hectáreas de producción. | Entrevista Entrevista Entrevista Entrevista Entrevista | Gerente Gerente Gerente Gerente Gerente |
| Indagar en el proceso de industrialización para la obtención de harina de quinua. | • Producción | Insumos y Maquinaria Mano de obra Proceso productivo | Entrevista/Documental Entrevista Entrevista/Documental. | Técnico de producción de calidad/Web Técnico de producción de calidad/Gerente Técnico de producción de calidad/Web |
| Identificar el canal de comercialización más adecuado para la exportación de la harina de quinua. | • Comercialización y Distribución | Destino del producto. Formas de pago. Intermediarios. Certificados. Presentación. Cultura Medio de transporte Estrategias Canales de distribución | Entrevista/Documental. Documental. Entrevista/Documental. Entrevista/Documental. Entrevista Entrevista/Documental. Entrevista/Documental. Entrevista Entrevista/Documental. | Funcionario Pro Ecuador/ web. Funcionario Pro Ecuador/Gerente Funcionario Pro Ecuador/ web. Funcionario Pro Ecuador/ web. Funcionario Pro Ecuador/Gerente/Técnico de producción de calidad Gerente/Web Gerente/Web Gerente Funcionario Pro Ecuador/ web. |
| Determinar el precio de introducción en el mercado de Francia. | • Precio | Precio nacional. Precio internacional. Precio en el mercado objetivo. | Documental. Documental. Documental. | Web Supermercados Web Supermercados Francia. Sitio web. |

Fuente: Investigación propia

2.6.Mecánica operativa

Una vez fijado las variables, objetivos, técnicas, indicadores y fuentes de información las mismas que servirán para el desarrollo del proyecto, a continuación, se puntualiza cada herramienta que se utilizará para dar un mayor sustento a la información recolectada.

2.6.1. Población o universo

En el presente proyecto se determinará el siguiente universo:

- **Universo**

Se va a considerar como población o universo a la empresa PROQUINOVA S.A establecida en la provincia de Imbabura, a la cual se realizó dos entrevistas al personal encargado de áreas específicas, ayudando a obtener información puntual y real de la oferta y demanda a nivel nacional e internacional.

Para el presente estudio se tomó a un ente público como es PROECUADOR, donde se realizó una entrevista que ayudó a tener más claridad en el ámbito internacional como las tendencias de consumo y cadena de distribución en Francia.

Muestra. - En el siguiente proyecto el tamaño de la población es menor a las 40 personas, por lo cual no se efectuó el muestreo y se aplicó tres entrevistas al personal correspondiente.

2.6.2. Información primaria

Para recolección de la información primaria se empleó dos herramientas:

- **Entrevista**

Por medio de esta herramienta se logró obtener información real de la empresa Proquinoa S.A sobre los insumos, maquinaria, mano de obra, procesos de producción, proveedores. Se entrevistó al Gerente General el Ing. Pablo Vergara y al funcionario técnico de producción de calidad a la Ing. Cristina Chasi. De igual forma se efectuó una entrevista en Pro Ecuador a la Ing. Karina Montenegro, el cual se podrá analizar la comercialización, requisitos, intermediarios, formas de pago, certificados específicos.

- **Encuestas**

En el país importador, se identificó posibles empresas importadoras de Francia que se dediquen a la comercialización de harina de quinua la cual se obtuvo la información de la base de datos de Trade Map y se envió mails con encuestas a los siguientes supermercados ubicados en Francia: Baranco, Dgf Armor, Ets Mesmacque ,Soc Cooperative Boulangers Pâtisseries, Societe Francaise de Distribution, Bio Distrifrais Chantenat, Moulin Pichard, Chipso, Crafi Antilles, de los cuales no se obtuvo respuesta por ende se tomó datos comerciales del país importador, datos estadísticos, tendencias de consumo para obtener un análisis de la consumo nacional aparente y la demanda insatisfecha del país objetivo.

- **Observación**

Se tomó en cuenta al momento de la visita a la empresa al realizar las entrevistas en observar la planta de procesamiento, funcionamiento y trabajo de sus operarios.

2.6.3. Información Secundaria

Para recolección de información se tomó en cuenta datos históricos, aspectos relevantes comerciales de la oferta y demanda, documentos, citas bibliográficas, páginas web, que aportaron al desarrollo del proyecto, así como: página oficial Pro Ecuador, Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), Centro de Comercio Investigación (ITC) Trade Map, Banco Mundial, Ministerio de Agricultura de Francia, entre otras fuentes de información las cuales ayudaron a tener mejor direccionamiento, análisis e interpretación del proyecto.

2.7.Tabulación y análisis de la información

2.7.1. Entrevista

ENTREVISTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA

PUCESI

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIOS INTERNACIONAL

**ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA PROQUINOA
S.A.**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA DE LA
EMPRESA PROQUINOA S.A DE LA PROVINCIA DE IMBABURA
HACIA EL MERCADO FRANCÉS”.**

OBJETIVO: Conocer la manera de comercialización, variedad, volumen, temporada de producción de la empresa PROQUINOA S.A.

INSTRUCCIONES:

- La información que se brinde se manejará con la discreción y respeto además será de uso exclusivo para este proyecto por lo que se agradece su sinceridad.
- Lea detenidamente las preguntas.

Nombre: Ing. Pablo Vergara

1. **¿Cuántas hectáreas de siembra cuenta la empresa para abastecer al mercado nacional e internacional?**

La empresa cuenta con 110 hectáreas para la producción de quinua dependiendo de la petición del cliente se hace la solicitud a los proveedores, hay que tomar en

cuenta que el 2% de producción sería destinado para mercado local y la diferencia a la exportación.

2. ¿Cuánto es el Volúmenes de producción en toneladas?

300 toneladas, tomando en cuenta las variaciones del clima.

3. ¿Cuánto estaría dispuesto a aumentar en producción con previo a la exportación para la elaboración de la harina de quinua?

La empresa cuenta con una reserva misma que está disponible en todo momento lo que permitiría cubrir la demanda de harina de quinua.

4. ¿Qué variedades de quinua produce la empresa?

Consta de tres variedades de quinua: Tunkahuan (blanca), roja y negra

5. ¿Cuántas personas se encuentran trabajando actualmente?

9 personas las cuales realizan varias actividades: siembra, cultivo de tierra, estibadores, área administrativa, control de calidad.

6. ¿Cuál es la temporada de siembra y cosecha?

- Siembra: entre diciembre y febrero
- Cosecha: entre junio y septiembre

7. ¿Cuál es la forma de pago?

Pago anticipado

Pago directo

Cobranza bancaria

Carta de crédito

Otros

Se inicia con pago anticipado luego todo depende del nivel de confianza con el cliente, y se atribuye máximo 30 días de pago.

8. ¿La quinua es un producto competitivo para la exportación?

La quinua es un producto competitivo a nivel nacional, no internacionalmente ya que depende mucho del precio, dolarización.

9. ¿La empresa está exportando actualmente?

Si

No

¿Dónde?

Por el momento no se está exportando, sus destinos son Estados Unidos y Canadá, anualmente se envían 30 contenedores aproximadamente.

10. ¿Le gustaría exportar harina de quinua y ampliar su cartera de clientes?

Lo ideal sería tener una cartera de cliente amplia, así poder ser más competitivos creando línea de productos nuevos.

11. ¿Considera que Francia es un país potencial para exportar harina de quinua?

Si además daría apertura en si a toda la Unión Europea.

12. ¿La empresa se encuentra con la capacidad tecnológica para elaborar harina de quinua?

Adquisición de un Molino, tomando en cuenta que la empresa está entre las 15 procesadoras de quinua con tecnología de punta.

13. ¿Usted cree que la empresa abastecería un mercado internacional?

Si, ya que se tiene producción propia y de terceros como: Cotopaxi, Chimborazo, Carchi.

14. ¿Qué estrategias de comercialización se está implementando para incursionar en el exterior?

- La principal estrategia llegar al cliente por medio de la calidad.
- Descuentos
- Degustaciones
- Participación de ferias internacionales

15. ¿Cuál es su estrategia de Comercialización se utilizó para incursionar en un mercado extranjero?

- Envío de muestras
- Participación en las ferias más importantes de Estados Unidos y Europa.

16. ¿Cuál es la forma de presentación de la quinua para el mercado internacional?

250 Gm

500 Gm

1 Kg

10 Kg

Otros

Todo depende del cliente, pero se comenzaría en fundas de presentación de 500g y con el nombre de la empresa.

17. ¿En qué INCOTERMS envían el producto?

FOB

18. ¿Cuál es el medio de transporte utilizado para el traslado de la mercadería?

- Vía marítima
- Vía aérea (envió de muestras)

19. Que factores culturales se debe en cuenta al exportar productos ecuatorianos al exterior.?

Próximamente se implementaría la certificación FRAIR TRADE que ayudaría al comercio justo ya que se ofrece un trato justo con los productores y consumidores.

20. ¿Cuáles son sus principales proveedores para obtención de la quinua?

- Producción propia Hacienda de San Juan 110 hectáreas de producción
- Producción de terceros Cotopaxi, Chimborazo, Carchi

ENTREVISTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIOS INTERNACIONAL

**ENTREVISTA DIRIGIDA AL TÉCNICO DE PRODUCCIÓN DE CALIDAD DE LA
EMPRESA PROQUINO S.A.**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA DE LA
EMPRESA PROQUINO S.A DE LA PROVINCIA DE IMBABURA
HACIA EL MERCADO FRANCÉS”.**

OBJETIVO: Adquirir información acerca de la elaboración de la harina de quinua, insumos, mano de obra utilizada, maquinaria, entre otras.

INSTRUCCIONES:

- La información que se brinde se manejará con la discreción y respeto y será de uso exclusivo para este proyecto por lo que se agradece su sinceridad.
- Lea detenidamente las preguntas

Nombre: Ing. Cristina Chasi

1. ¿La empresa estaría en capacidad para producir harina de quinua?

Si

2. ¿Qué maquinaria tendría que adherir para el proceso de harina de quinua?

Molino el mismo que la empresa ha proyectado traer de México también se añadiría equipo de laboratorio para análisis de la harina.

3. ¿Qué insumos necesita para la elaboración de la harina de quinua?

Materia prima, conservantes y vitaminas dependiendo del requerimiento del cliente.

4. ¿Cuánta mano de obra interviene en el proceso de la harina?

La materia prima y la mano de obra depende del pedido realizado, sin embargo, las cantidades específicas se podrán conocer al adquirir el molino.

5. ¿En la plantación de la empresa, aproximadamente cuántas personas están encargadas de la siembra y cosecha de la quinua?

La empresa tiene su plantación y varios proveedores de los cuales no se tiene el dato exacto de los trabajadores. Se da a conocer los proveedores de la empresa como: San Juan, La Berbena, Pastavi, Cuchues.

6. ¿Cuál sería el proceso de elaboración de harina de quinua?

El proceso que se muestra a continuación es tentativo, pues el proceso final de la harina de quinua se elaborará más adelante.

- 1.- Secado
- 2.- Zarandeo
- 3.-Emvasado, en sacos de 25 kilos
- 4.-Recepcion de materia prima
- 5.-Mezclado
- 6.-Zarandeo o limpieza
- 7.-Despiedrado
- 8.-Pulidora primera vez
- 9.-Limpieza
- 10.-Pulidora dos
- 11.-Color sorter. Sacar puntos negros
- 12.-Empaque en sacos de 25 kilos
 - Y para la elaboración de la harina de quinua.
- 13.-Ingreso a molino, tomando en cuenta análisis que necesita la harina para culminar.
- 14.- Almacenamiento de la harina de quinua en sacos de 25 Kilos

7. ¿Qué presentación es la más favorable para la elaboración de la harina de quinua?

- Local: presentación pequeña, 500 gramos o 1 kilo
- Exportación: presentación de 500gramos
- Adicional: bigbag (1000kilos)
- Depende también del requerimiento del cliente y del mercado al que se envía.
- Sacos de polietileno, de cuatro recubrimientos.

8. ¿Qué cantidad de quinua en grano se necesitaría para elaborar la harina de quinua?

Proporcional a la petición del cliente, las cantidades se podrán facilitar tras realizar una prueba con la maquinaria instalada.

ENTREVISTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA

PUCESI

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIOS INTERNACIONAL

ENTREVISTA DIRIGIDA A FUNCIONARIO DE PROECUADOR

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA DE LA EMPRESA PROQUINO S.A DE LA PROVINCIA DE IMBABURA HACIA EL MERCADO FRANCÉS”.

OBJETIVO: conocer los principales destinos, certificaciones internacionales se requiere, diferentes formas pago que se utiliza, entre otros.

INSTRUCCIONES:

- La información que se brinde se manejará con la discreción y respeto y será de uso exclusivo para este proyecto por lo que se agradece su sinceridad.
- Lea detenidamente las preguntas.

Nombre: Ing. Karina Montenegro (Funcionario de PROECUADOR)

- 1. ¿Cuáles son las formas de pago más comunes que los exportadores ecuatorianos utilizan?**

Cuando se trabaja con un cliente por primera vez es con una carta de crédito.

- 2. ¿Qué canales de distribución utilizan los exportadores de quinua?**

Los canales de distribución de distribución de alimentos en Francia, más común entre los exportadores es por medio de intermediarios para llegar al consumidor final, para más información la ilustración obtenida en la página web Proecuador.

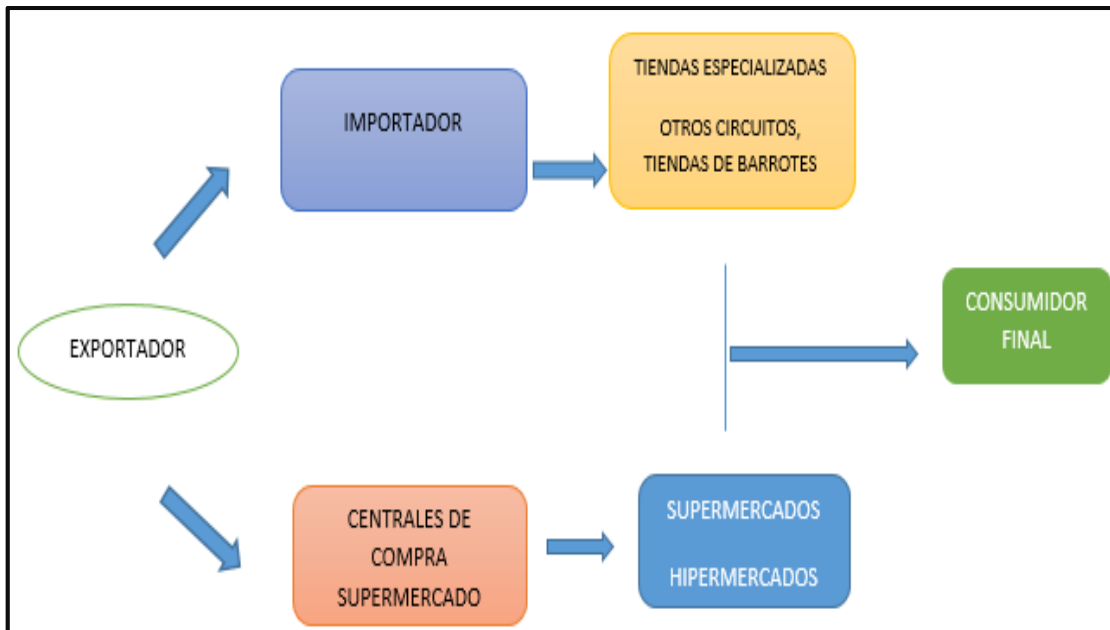


Gráfico 5 Canales de distribución
Fuente: (OCE PARIS, 2015)

3. ¿Qué certificados son exigidos para ingresar al mercado francés?

La mayor parte en consumo de alimentos en Francia son orgánicos, ya que es muy esencial que cumplan con las especificaciones del mercado como las certificaciones son: logo orgánico de la UE, certificación del comercio justo FRAIR TRADE, los exportadores cumplan con los estándares internacionales recomendados.

4. ¿Qué presentación de la harina de quinua son de preferencias por los compradores internacionales?

Los exportadores primero deben enfocarse en la producción de quinua en grano en forma primaria o harina, porque su proceso final se realiza en el país de origen.

5. ¿Qué tipo de apoyo brindan Proecuador a empresas que tiene poco tiempo de incursionar en el mercado?

PROECUADOR es creado por medio del ministerio de comercio exterior encargado de dar ayuda, brindando apoyo a las empresas y pequeños productores con el fin de promover las exportaciones en el Ecuador de productos tradicionales y no tradicionales.

2.8. FODA

Tabla 7 FODA

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|--|--|
| <p>F1. Producción propia de quinua.</p> <p>F2. Empresa con varias certificaciones internacionales.</p> <p>F3. Tecnología de punta.</p> <p>F4. Proveedores de materia prima fijos.</p> <p>F5. Calidad de producto</p> | <p>O1. Creación de productos nuevos a base de quinua.</p> <p>O2. Ampliar su cartera de cliente en Europa.</p> <p>O3. Adquisición de maquinaria para elaborar harina.</p> <p>O4. Acuerdo Multipartes con la Unión Europea (facilidad acceso a mercados).</p> <p>O5. Tendencia de consumo de productos orgánicos y saludables en Europa (especialmente Francia).</p> |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <p>D1. La empresa carece de un sitio web y de presencia online.</p> <p>D2. Insuficiente personal en ciertas áreas.</p> <p>D3. Poca variedad de productos industrializados a ofrecer en el exterior.</p> | <p>A1. Riesgos climáticos desfavorables</p> <p>A2. El cambio de moneda puede afectar la competencia de precio a nivel internacional (Bolivia y Perú).</p> <p>A3. Industrialización de la competencia.</p> <p>A4. Productos sustitutos de la harina de quinua.</p> |

2.8.1. Estrategias FA, FO, DO, DA

2.8.1.1.Fortalezas – Amenazas (F – A)

F3 - A1.

La tecnología de punta que posee la empresa mediante la utilización de riego por goteo minimiza los riesgos climáticos que puede sufrir la quinua durante el proceso de producción.

F5 - A3.

La calidad del producto elaborado por la empresa permite competir a nivel nacional e internacional ya que la empresa posee certificaciones de calidad como: USDA NOP, COR,EU,HACCP,

KOSHER.

F1 - A4.

La empresa posee producción propia de quinua, lo cual le permite competir con los productos sustitutos de harina de quinua abasteciendo la demanda mediante la industrialización de la quinua.

2.8.1.2.Fortalezas – Oportunidades (F – O)

F1 - O4.

Al contar con producción propia se podrá abastecer la demanda del mercado europeo aprovechando el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea para la exportación de productos derivados de la quinua hacia el mercado francés.

F2 - O1.

Oferta de productos derivados de la quinua para ingresar a mercado extranjero ya que la empresa cuenta con certificaciones internacionales de calidad e implementará maquinaria adecuada dentro de su proceso industrial.

F3 - O2.

La empresa PROQUINOA tiene maquinaria y tecnología de punta que le permitirá ampliar su variedad de productos y con esto aumentar la cartelera de clientes en el mercado francés.

F4 - 05

La empresa posee proveedores de materia prima fijos lo cual permite comercializar y tener un abastecimiento continuo en productos orgánicos en Europa (especialmente Francia).

F5 - 05

Ingresar a mercados cuya tendencia es consumir productos orgánicos y saludables en Europa (especialmente Francia), debido a la calidad del producto ofertado.

2.8.1.3. Debilidades – Oportunidades (D – O)

D1-O2

La creación de una página web permitirá ampliar la cartera de clientes ya que los mismos podrán acceder de cualquier parte del mundo a la información de los productos y la forma de como contactar a la empresa de manera más ágil como (redes sociales).

D3 - O3

Adquisición de nuevos equipos tecnológico que permitirá aumentar la oferta exportable de la empresa.

D2 - O2

Crear un área de comercio exterior mediante la contratación de personal especializado en la misma, con el fin de satisfacer las necesidades de la demanda de una manera más adecuada.

2.8.1.4. Debilidades – Amenazas (D – A)

D2 - A2

Incrementar el personal para la elaboración de harina de quinua, con el fin de mejorar la producción para tener una mejor oferta en el mercado.

D3 - A4.

Incrementar la variedad de productos industrializados de harina de quinua, con el fin aprovechar las tendencias de consumo de bienes orgánicos con la implementación de nueva maquinaria.

2.9.Determinación del problema de diagnóstico

Según Proecuador (2015) “Para agosto del año 2014, el 92% de la producción de quinua del país se distribuía en las provincias de Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, y Chimborazo, y el 8% restante entre otras provincias.”

Acotando lo antes expuesto se debe considerar que Ecuador tiene una excelente capacidad de producción de quinua en la sierra ecuatoriana, sin embargo, en el ámbito empresarial existen muchos delimitantes ya que para el ingreso a un mercado internacional se requiere certificaciones costosas que estancan a que un productor de quinua pueda crecer, otro factor muy importante es la competencia internacional haciendo que varias empresas se limiten a exportar ya que no pueden competir con precios bajos.

Proecuador (2015), afirma que en el mercado internacional la demanda tiende hacia la preferencia por la quinua orgánica. En Ecuador existe quinua con certificación orgánica, sin embargo, la mayor parte de la producción es de quinua convencional, cuyo cultivo es manejado con prácticas eminentemente agroecológicas.

Al tener una oportunidad comercial de consumo de quinua en grano, se debe aprovechar las tendencias de consumo de los países europeos e industrializar los productos tradicionales como son los derivados de la quinua, en si dando un valor agregado y ayudando a cambio de la matriz productiva como se especifica en el eje número 2: Economía al Servicio de la Sociedad; Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria. (Secretaría Nacional de Desarrollo y Planificación, 2017)

Por otro lado el análisis de la matriz FODA y el cruce de estrategias aplicado en la presente investigación, se puede denotar con mayor fluidez los acontecimientos o problemática que acarrea la organización, por lo que es indispensable que se tomen en cuenta la automatización y la incorporación de recursos tecnológicos.

De esta forma, implementar herramientas tecnológicas para optimizar los canales de comercialización, analizar las competencias del mercado, prestar un servicio eficiente, ofreciendo calidad en producto y servicio, rapidez, y eficaces, ofreciendo otras alternativas de productos a base de quínoa a través de la página web.

Además, aprovechando los beneficios que brinda el Acuerdo Multipartes de la Unión Europea se podría buscar diferentes nichos de mercados ayudando a la oferta exportable del país.

No obstante, la incorporación de personal de trabajo en diferentes áreas que ayuden a sistematizar la comercialización y producción. Es así como, es necesario que se elabore un: Plan de exportación de harina de quinoa de la empresa Proquinoa S.A. de la provincia de Imbabura hacia el mercado francés.

2.10. Tabulación y análisis de la información de la Oferta

2.10.1. Análisis de la Oferta nacional (Ecuador)

- **Evolución de las exportaciones (Ecuador)**

Tabla 8 Exportaciones Ecuador de los productos comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)

| Descripción producto | 2012 | | 2013 | | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|--|----------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|
| | valor miles | canti dad ton. | valor miles | cantid ad ton. | valor miles | cantid ad ton. | valor miles | cantida d ton. | valor miles | cantid ad ton. |
| Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz) | 77 | 39 | 48 | 24 | 80 | 39 | 72 | 35 | 34 | 19 |

Unidad: Miles de dólares americanos y toneladas.

Fuente: Internacional Trade Center (2015)

Como se puede visualizar en las exportaciones ecuatorianas al mundo en el año 2012, 2014 y 2015, tuvieron un incremento considerable, aunque en el año 2016 tuvo un decrecimiento a esto se le puede atribuir la competencia directa de Perú y Bolivia, al igual que existe un decrecimiento en cantidades en el año 2016, con el acuerdo firmado con la Unión Europea su oportunidad se incrementa.

2.10.1.1. Principales mercados (Ecuador)

- **Destino de las exportaciones**

Tabla 9 Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador partida 1102909000 Harina de cereales excepto de trigo o de morcajo (tranquillón): las demás

| Importadores | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Cantidad exportada, | Cantidad exportada, | Cantidad exportada, | Cantidad exportada, | Cantidad exportada, |
| | | Ton | Kg | Kg | Kg |
| Mundo | 0 | 23 | 38564 | 34981 | 19270 |
| Estados Unidos de América | 0 | 11 | 17124 | 15823 | 9693 |
| España | 0 | 12 | 21440 | 19158 | 9577 |

Unidad: Miles de dólares americanos y toneladas o kilogramos.

Fuente: Internacional Trade Center (2015)

Al observar la tabla 9 se toma consideración que sus principales clientes son Estados Unidos y España, sus mayores crecimientos son en los años 2014 y 2015, aunque en el año 2016 se ha tenido una disminución considerable.

La producción de quinua en el país volvió a reducirse este año. Tras el ‘boom’ de ese cereal, que se produjo en el 2013, los agricultores ahora están desmotivados por la caída del precio en el mercado internacional y la fuerte competencia en precios con la producción de Perú y Bolivia. (EL COMERCIO, 2018)

Según Fedexpor, Perú y Bolivia satisfacen el 75% de la demanda mundial (Ecuador menos del 2%). Los principales compradores son EE.UU., la Unión Europea (UE), Israel, Suiza, China, etc.

La variedad de quinua ecuatoriana tiene un alto grado de calidad por la textura para usos industriales, (engrosa mucho y genera altos rendimientos). Es una variedad baja en

saponina lo que hace que su escarificado o lavado sea también más amigable y su color dorado da una percepción visual. Es diferente a la quinua de los competidores.

2.10.2. Análisis de la oferta mundial

2.10.2.1. Exportaciones mundiales

- **En unidades físicas**

Tabla 10 Exportaciones mundiales toneladas de los Productos comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)

| Descripción del producto | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|-------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | Cantidad exportada, Ton | Cantidad exportada Ton | Cantidad exportada, Ton | Cantidad exportada, Ton | Cantidad exportada, Ton |
| Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz) | 531727 | 556642 | 631510 | 583344 | 718735 |

Unidad: toneladas

Fuente: Internacional Trade Center (2015)

- **En valor monetario**

Tabla 11 Exportaciones mundiales de los productos en valores monetarios comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)

| Descripción del producto | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | valor | valor | valor | valor | valor |
| | exportado, miles | exportado, miles | exportado, miles | exportado, miles | exportado, miles |
| Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz) | 385188 | 409074 | 448936 | 389426 | 415886 |

Unidad: miles

Fuente: Internacional Trade Center (2015)

Haciendo un recuento de la información se puede apreciar que en relación a valor exportado del año 2012 al 2016 ha sido constante y no ha tenido mayor crecimiento a comparación de la cantidad exportada que se dio un cambio muy variable incrementándose en el año 2016, esto puede ser debido al cambio de moneda de los principales exportadores.

2.10.2.2. Principales países exportadores

- **Unidades toneladas**

Así mismo, se presenta las transacciones de exportaciones en cantidades los últimos 5 años;

Tabla 12 Exportaciones de países de los productos comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)

| Exportadores | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| | cantidad exportada, Toneladas | cantidad exportada, Toneladas | cantidad exportada, Toneladas | cantidad exportada, Toneladas | cantidad exportada, Toneladas |
| Mundo | 531727 | 556642 | 631510 | 583344 | 718735 |
| Belarús | 58837 | 80776 | 49955 | 55305 | 188817 |
| Tailandia | 124648 | 123595 | 128167 | 129576 | 140480 |
| Bélgica | 4978 | 5462 | 53958 | 58525 | 66476 |
| Alemania | 44954 | 49103 | 49950 | 57682 | 56545 |
| Estados Unidos de América | 27679 | 33024 | 89968 | 29565 | 28656 |
| Italia | 37464 | 34783 | 32057 | 35272 | 27913 |
| Canadá | 24845 | 21370 | 15763 | 11462 | 14820 |
| Austria | 12673 | 13383 | 12947 | 14764 | 13975 |
| Países Bajos | 25370 | 18707 | 23532 | 13575 | 13927 |
| España | 15163 | 20721 | 20973 | 8824 | 13591 |
| Portugal | 14223 | 10312 | 11131 | 9711 | 12783 |
| India | 30660 | 10874 | 9680 | 10574 | 11972 |
| Francia | 9247 | 12305 | 15077 | 15883 | 11850 |

Unidad: Toneladas

Fuente: Internacional Trade Center (2015)

Las exportaciones mundiales, donde se puede considerar como mayor exportador a Belarús por su crecimiento constante del año 2012 al 2016, seguidos por Tailandia y Bélgica, también cabe recalcar que Francia se encuentra en el puesto número 14 entre los mayores proveedores. Con respecto a Ecuador se encuentra en la posición 90 como proveedor de harina de quinua en el mundo.

Tabla 13 Posición de Ecuador como exportador mundial

| | | | | | | |
|-----|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|------------------|------------|
| 79 | Costa Rica | 61 | -533 | 77 | Toneladas | 782 |
| 80 | Kuwait | 60 | -989 | 23 | Toneladas | 2609 |
| 81 | Ruanda | 60 | -71 | 38 | Toneladas | 1579 |
| 82 | El Salvador | 59 | -893 | 52 | Toneladas | 1195 |
| 83 | Brunei Darussalam | 59 | -875 | 58 | Toneladas | 1077 |
| 84 | Argentina | 51 | -325 | 54 | Toneladas | 344 |
| 85 | Niger | 41 | 39 | 72 | Toneladas | 569 |
| 86 | Tanzania, República Unida de | 40 | 13 | 87 | Toneladas | 460 |
| 87 | Côte d'Ivoire | 34 | -5 | 37 | Toneladas | 919 |
| 88 | Benin | 26 | -1083 | 34 | Toneladas | 765 |
| 89 | Noruega | 26 | -370 | 7 | Toneladas | 3794 |
| 90 | Ecuador | 22 | -3 | 32 | Toneladas | 688 |
| 91 | Islas Turcas y Caicos | 21 | 21 | 46 | Toneladas | 457 |
| 92 | Camboya | 20 | -2283 | 12 | Toneladas | 1667 |
| 93 | República Dominicana | 19 | -307 | 25 | Toneladas | 760 |
| 94 | Chad | 16 | -536 | 14 | Toneladas | 1943 |
| 95 | Israel | 15 | -1048 | 20 | Toneladas | 750 |
| 96 | Libano | 15 | -464 | 10 | Toneladas | 1600 |
| 97 | Uruguay | 15 | -15 | 7 | Toneladas | 2143 |
| 98 | Macedonia, Ex República Yugoslava de | 14 | -100 | 35 | Toneladas | 400 |
| 99 | Senegal | 13 | -22 | 35 | Toneladas | 371 |
| 100 | Moldova, República de | 10 | -786 | 16 | Toneladas | 625 |
| 101 | Chipre | 10 | -172 | 3 | Toneladas | 3333 |
| 102 | San Vicente y las Granadinas | 9 | 3 | 8 | Toneladas | 1951 |

Fuente: (TRADE MAP, 2015)

2.11. Aspectos relevantes de la Oferta

- **Ecuador**

Ministerio de Agricultura y Ganadería (2016) citado por El Telégrafo (2016) menciona que, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura mayor conocida como FAO, organismo que enunció en el 2013 el año Internacional de la quinua. Este plan se anuncia para motivar a los países como Ecuador, Perú y Bolivia incentiven la explotación de este producto. En Ecuador se impulsó el cultivo a través de la Estrategia de Fomento a la Producción de Quinua, una iniciativa de la Subsecretaría de Comercialización del MAGAP.

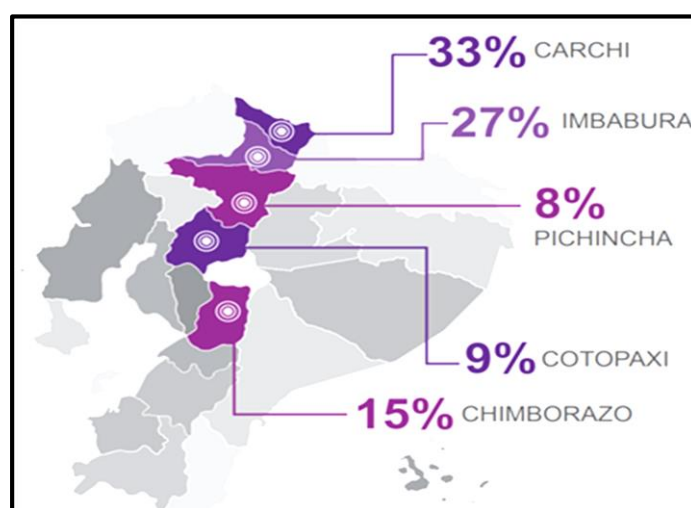


Gráfico 6 Zona de estudio

Fuente: Subsecretaría de Comercialización, MAGAP (2013)

Para el año 2016 el mayor rendimiento de la producción de quinua se encuentra en las provincias de Carchi con un 33%, Imbabura un 27% y Chimborazo con un 15%, esta tiene mayor sembradío. En conjunto suman el 75% de las zonas de mayor productiva de quinua a nivel nacional, es necesario denotar que Ecuador es el tercer país en Latinoamérica que exporta quinua a nivel mundial.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), estimó que para el año 2017 la producción sea de 16 mil hectáreas, ubicadas en las provincias de Carchi, Chimborazo, Imbabura y Pichincha.

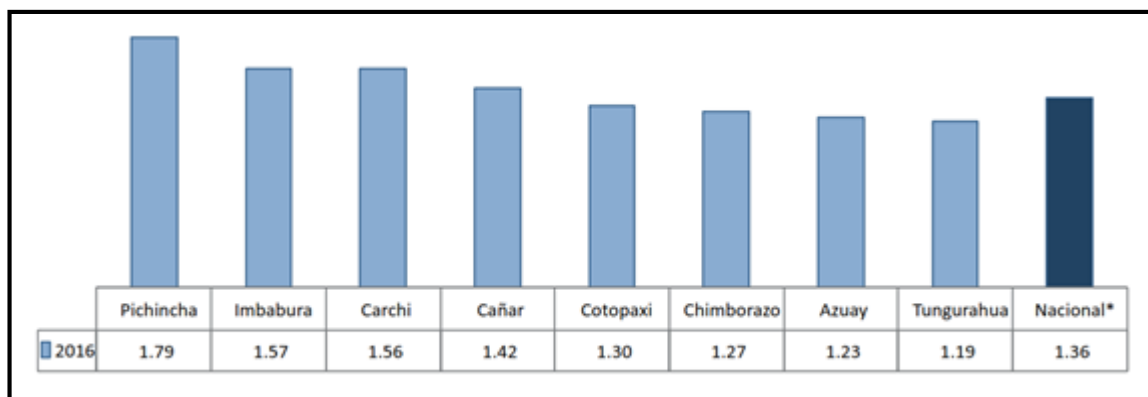


Gráfico 7 Producción de quinua 2016 (t/ha)
Fuente: MAGAP/CGSIN/DAPI

Según los padrones del MAGAP, Pichincha e Imbabura se encuentran entre las primeras provincias en producción de quinua, en toneladas que oscilan entre 1.79 y 1.56 en el año 2016.

- **Mundial**

ALADI- FAO (2014) afirma que, el comercio mundial de quinua ascendió a aproximadamente 135 millones de dólares en 2012. Actualmente, el intercambio comercial de este producto se encuentra muy concentrado, tanto por origen como por destino. El 82,4% de las exportaciones mundiales se originan en los países de la ALADI, en particular, en tres países andinos: Bolivia, Ecuador y Perú. Los otros exportadores importantes son Estados Unidos (9,8%) y la Unión Europea (7,5%), aunque en estos dos casos gran parte de las ventas corresponden a reexportaciones.

ALADI- FAO (2014) por su parte, más de la mitad del comercio mundial de quinua tiene como destino los Estados Unidos (53%). En segundo lugar, pero bastante alejado, se ubica Canadá con un 15% de las compras mundiales. Finalmente le siguen Francia (8%), Holanda (4%), Alemania (4%), ALADI (3%), Australia (3%) y Reino Unido (2%). (...) Al momento de elaborar este estudio dicha base no disponía de las cifras del comercio mundial 2016 correspondientes a todos los países.

Según referente a Trade Map se realiza un análisis de la oferta mundial y se considera que países como Tailandia, Bélgica, Alemania y estados unidos son los mayores exportadores de quinua en el mundo donde se adaptado la quinua a diferentes climas, ya que su origen fue en países andinos

Se puede observar el crecimiento en los años 2012-2016 donde ha existido una tendencia de consumo en crecimiento debido a la preferencia por productos orgánicos en el mundo y buscar nuevas alternativas de alimentación de manera más saludable, Ecuador se encuentra en el puesto 98 en las exportaciones en el mundo.

2.12. Tabulación y análisis de la información de la Demanda

2.12.1. Importaciones mundiales

- En unidades físicas y monetarias

Tabla 14 Exportación Histórica De Los Producto Comprendidos En La Partida 110290, “Harinas De Cereales (Excepto El Trigo, El Morcajo Y El Maíz)”

| Descripción del producto | 2012 | | 2013 | | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|--|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|
| | Valor | Cant. | Valor | Cant. | Valor | Cant. | Valor | Cant. | Valor | Cant. |
| Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz) | 385188 | 531.727 | 409074 | 556.642 | 448936 | 631.510 | 389426 | 583.344 | 415886 | 718.735 |

Unidad: Miles de dólares americanos

Fuente: Internacional Trade Center (2015)

Existe una aceptación favorable por los importadores de harina de quinua en el mundo, por lo que se puede considerar que los valores son relativos en cambio las cantidades ha ido en constante crecimiento hasta el año 2016.

2.12.2. Países importadores

- En unidades físicas

El objetivo principal de esta recolección de información es analizar sus clientes más óptimos por el cual se tomará 10 principales países importadores en el mundo de harina de quinua, para lo cual se utilizó la partida 110290 “harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)”.

Tabla 15 Importaciones de países de los productos comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)

| Importadores | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|
| | cantidad importada, Toneladas | cantidad importada, Toneladas | cantidad importada, Toneladas | cantidad importada | cantidad importada, Toneladas |
| Mundo | 562596 | 581490 | 571484 | 712444 | 758696 |
| Rusia, | 26688 | 42641 | 37338 | 39067 | 126152 |
| Federación de | | | | | |
| España | 43203 | 51021 | 72968 | 141867 | 83900 |
| Francia | 41140 | 37057 | 33672 | 41675 | 46621 |
| Ucrania | 166 | 100 | 136 | 432 | 41836 |
| Alemania | 26386 | 26284 | 29659 | 36855 | 37198 |
| Estados Unidos | 37690 | 38937 | 30636 | 28171 | 31643 |
| de América | | | | | |
| China | 24094 | 26735 | 22576 | 26122 | 28637 |
| Bélgica | 22941 | 25808 | 26394 | 26653 | 27911 |
| Países Bajos | 37606 | 38129 | 38578 | 33600 | 21743 |
| Malasia | 17724 | 21963 | 17995 | 20680 | 21006 |

Unidad: toneladas

Fuente: Internacional Trade Center (2015)

A nivel internacional cabe a relucir que su principal importador de harina de quinua es Rusia, en cuanto tiene como seguidores a Federación de España y se coloca como tercer lugar a Francia que es el país objetivo de estudio.

2.13. Aspectos relevantes de la Demanda

Como se ha destacado, la producción y consumo de quinua se ha expandido significativamente en los últimos años, lo que se refleja en el incremento también sostenido de la superficie sembrada, producción, volúmenes y valores de exportación a diversos mercados, especialmente de países con altos niveles de ingreso, como Estados Unidos, Canadá, Francia y Alemania, entre otros. (FAO, s.f.)

Por otra parte como señala EL UNIVERSO (2013), en algunos de los países tradicionalmente productores y consumidores, como Bolivia, Perú, Ecuador y en menor medida Chile, Argentina y Colombia, se presenta igualmente un renovado interés en la quinua y sus productos derivados (pág. 1).

La expansión de la demanda de quinua y sus derivados agroindustriales en los países de mayores ingresos está asociada a tendencias más generales de modificaciones en los patrones de consumo, que privilegian cada vez más a alimentos que reúnan características nutricionales saludables, ofrezcan garantías de sanidad e inocuidad y estén asociados a algunas características especiales, como la condición de ser productos orgánicos o ser expresión de tradiciones culturales de reconocido valor.

- **Consumo de quínoa en Francia**

El consumo de quinua se ha caracterizado como un consumo tradicional, propio de la identidad campesina de las provincias productoras, que incorporan la quinua en su dieta, y que gradualmente se ha trasferido a la población que ha migrado a los principales centros urbanos de los países productores, lo que genera un impacto positivo en la demanda global del producto.

Sin embargo, destaca el aumento del consumo en los países importadores, principalmente Estados Unidos, Canadá, Japón, Francia y Holanda, entre otros, que incrementan su consumo de una quinua tanto en grano como procesada, con altos estándares de calidad, y en especial elaborada bajo estándares de producción orgánica.

(ALADI- FAO, 2014) Así, estos hechos confirman el alto potencial de expansión del consumo de quinua, pues consigue posicionarse entre los consumidores de menores ingresos tanto del ámbito rural como del urbano en los países productores, así como entre consumidores de altos ingresos en los países desarrollados.

De acuerdo con los datos de Trade Map 2015 se puede discernir que los mayores importadores mundiales son Rusia, Federación de España y como tercero esta Francia el cual es un punto favorable para preferir el mismo, tomando en cuenta que el consumo de harina de quinua ha ido en aumento del año 2012 al año 2016 con 46621 toneladas en Francia, ya que la tendencia de consumo por lo saludable es una preferencia global.

2.14. Comportamiento Histórico de la Demanda Francia

También se puede resaltar que:

Francia ya está impulsando el cultivo de quinua en su propio territorio, es así que la cooperativa Pays de la Loire viene produciendo este alimento en la zona de Anjou, informó en Oruro (Bolivia) el gerente propietario de la empresa exportadora Jatari, Jean-Marie Galliath. (Diario Correo, 2012)

Según el empresario Jean Marine afirma que: “Unos 40 agricultores cultivan la quinua sobre una superficie de 300 hectáreas (...) en las parcelas de Anjou desde el año 2009”. Además, investigadores de la Universidad de Wageningen de los Países Bajos han seleccionado una variedad de quinua adaptable al clima de Europa. (Diario Correo, 2012)

En Francia también se está cultivando quinua, pero en sí, las preferencias en cuanto a sabor y calidad sus principales exportadores son los países andinos, por lo cual se hace un recuento de la información ya que no se encuentra datos específicos de la producción nacional de harina de quinua, aunque si hay indicios de producción.

De acuerdo con Proecudor (2017) afirma que Ecuador cuenta con productos que se adaptan a la tendencia de alimentación saludable/gluten free y además cuentan con valor agregado; lo que puede resultar atractivo para los consumidores de este exigente mercado como Francia.

Como se refleja anteriormente se puede considerar como una gran oportunidad el consumo de productos orgánicos está en constante crecimiento en el mercado francés, la quinua se lo puede consumir en diferentes presentaciones ya que aporta muchos nutrientes.

2.14.1. Exportaciones de Francia

Tabla 16 Exportaciones de Francia de los productos comprendidos en la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)

| Código | Descripción del producto | Valor | Cantidad | Valor | Cantidad | Valor | Cantidad | Valor | Cantidad | Valor | Cantidad |
|-----------|--|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|
| | | exportado en 2012 | exportada kg | exportado en 2013 | exportada kg | exportado en 2014 | exportada kg | exportado en 2015 | exportada kg | exportado en 2016 | exportada kg |
| | | 2012 | | 2013 | | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
| '11029090 | Harina De Cereales (Excepto Trigo, Meslin, Rye, Maiz, Arroz, Cebada Y Avena) | 4370 | 3740997 | 7100 | 5845620 | 8541 | 8.374.518 | 7380 | 8567171 | 4434 | 4212799 |

Unidad: toneladas y unidades

Fuente: Internacional Trade Center (2015)

Tabla 17 Exportaciones Históricas de Francia

| AÑOS | X | EXPORTACIONES (Y) | XY | X2 | Y2 |
|--------------|----------|----------------------|-----------------|-----------|------------------|
| 2012 | -2 | 3740,997 | -7481,994 | 4 | 13995058,6 |
| 2013 | -1 | 5845,62 | -5845,62 | 1 | 34171273,2 |
| 2014 | 0 | 8374,518 | 0 | 0 | 70132551,7 |
| 2015 | 1 | 8567,171 | 8567,171 | 1 | 73396418,9 |
| 2016 | 2 | 4212,799 | 8425,598 | 4 | 17747675,4 |
| TOTAL | 0 | 30741,105 | 3665,155 | 10 | 209442978 |

Fuente: TRADE MAP (2015)

$$Y=a+bx$$

Donde:

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \quad a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$b = \frac{5 (3665,155) - (0) (30741,105)}{5 (10) - (0)^2} \quad a = \frac{30741,105 - (366,5155 * 0)}{5}$$

$$b = 366,5155$$

$$a = 6148,221$$

$$Y=6148,221+366,5155X$$

Tabla 18 Proyección de la Exportaciones Francia
PROYECCIÓN

| | |
|-------|----------|
| Y2017 | 7247,77 |
| Y2018 | 7614,28 |
| Y2019 | 7980,80 |
| Y2020 | 8347,31 |
| Y2021 | 8713,83 |
| Y2022 | 9080,35 |
| Y2023 | 9446,86 |
| Y2024 | 9813,38 |
| Y2025 | 10179,89 |
| Y2026 | 10546,41 |

2.14.2. Importaciones de Francia

Tabla 19 Importaciones de Francia de los productos comprendidos de la partida 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, el morcajo y el maíz)

| código | Descripción del producto | Cantidad | valor | Cantidad | valor | Cantidad | valor | Cantidad | valor | Cantidad | valor |
|----------|---|-----------------------|-----------|-----------------------|-----------|-----------------------|-----------|-----------------------|-----------|----------------------|-----------|
| | | importada, Kilogramos | importado | importada, Kilogramos | importado | importada, Kilogramos | importado | importada, Kilogramos | importado | importada, Kilograms | importado |
| | | 2012 | | 2013 | | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
| 11029090 | Cereal Flours (Excl. Wheat, Meslin, Rye, Maize, Rice, Barley And Oat) | 13130982 | 7527 | 12281923 | 9148 | 12622316 | 10290 | 16310673 | 9432 | 16040900 | 8139 |

Unidad: toneladas y unidades

Fuente: Internacional Trade Center (2015)

Tabla 20 Importaciones de Francia

| AÑOS | X | IMPORTACIONES (Y) TON | XY | X2 | Y2 |
|--------------|----------|--------------------------|-----------------|-----------|-------------------|
| 2012 | -2 | 13130,982 | - | 4 | 172422688,3 |
| | | | 26261,964 | | |
| 2013 | -1 | 12281,923 | - | 1 | 150845632,6 |
| | | | 12281,923 | | |
| 2014 | 0 | 12622,316 | 0 | 0 | 159322861,2 |
| 2015 | 1 | 16310,673 | 16310,673 | 1 | 266038053,7 |
| 2016 | 2 | 16040,9 | 32081,8 | 4 | 257310472,8 |
| TOTAL | 0 | 70386,794 | 9848,586 | 10 | 1005939709 |

Fuente: TRADE MAP (2015)

$$Y=a+bx$$

Donde:

$$b= \frac{n \sum Sxy - \sum Sx \sum Sy}{n \sum Sx^2 - (\sum Sx)^2} \quad a= \frac{\sum Sy - b \sum Sx}{n}$$

$$b= \frac{5 (9848,586) - (0) (70386.794)}{5 (10) - (0)^2} \quad a= \frac{70386 - (984.8586 * 0)}{5}$$

$$b= 984,8586$$

$$a= 14077,3588$$

$$Y=14077,3588-948,8586X$$

Tabla 21 Proyección de las Importaciones Francia
PROYECCIÓN

| | |
|-------|----------|
| Y2017 | 17031,93 |
| Y2018 | 18016,79 |
| Y2019 | 19001,65 |
| Y2020 | 19986,51 |
| Y2021 | 20971,37 |
| Y2022 | 21956,23 |
| Y2023 | 22941,09 |
| Y2024 | 23925,94 |
| Y2025 | 24910,80 |
| Y2026 | 25895,66 |

2.14.3. Población de Francia

Tabla 22 Población Histórica de Francia año 2012 -2016

| AÑO | HOMBRE | MUJERES | TOTAL |
|------------|---------------|----------------|--------------|
| 2016 | | | 67.024.459 |
| 2015 | 32.340.016 | 34.419.934 | 66.759.950 |
| 2014 | 32.203.821 | 34.284.365 | 66.488.186 |
| 2013 | 31.936.509 | 34.005.584 | 65.942.093 |
| 2012 | 31.772.665 | 33.827.685 | 65.600.350 |

Fuente: Datos Macro (2016)

Tabla 23 Proyección de la Población de Francia

| PROYECCIÓN | |
|-------------------|------------|
| 2017 | 67.051.269 |
| 2018 | 67.078.089 |
| 2019 | 67.104.921 |
| 2020 | 67.131.762 |
| 2021 | 67.158.615 |
| 2022 | 67.185.479 |
| 2023 | 67.212.353 |
| 2024 | 67.239.238 |
| 2025 | 67.266.133 |
| 2026 | 67.293.040 |

2.14.4. Demanda Insatisfecha de Francia

Tabla 24 Demanda Insatisfecha de Francia

| Año | Producción Nacional (10% M) | Exportaciones | Importaciones | Consumo Nacional Aparente TON | Consumo Nacional Aparente KILOS | Población | Consumo Nacional Aparente Per Cápita Tonelada | Consumo Nacional Aparente Per Cápita Kilo | Estratificación Edad 25-64 años 50,2% | Personas conforman Hogar 1,8 | Consumo recomendable por persona* | | Déficit de consumo por persona | |
|------|-----------------------------|---------------|---------------|-------------------------------|---------------------------------|---------------|---|---|---------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|-------|--------------------------------|--------|
| | | | | | | | | | | | Tn | kilo | Tn | kilos |
| 2017 | 1.703,19 | 7.247,77 | 17.031,93 | 11.487,36 | 11.487.360,56 | 67.051.268,78 | 0,000171 | 0,17 | 33.659.736,93 | 18.699.853,85 | 0,036 | 36,00 | 0,03582 | 210,13 |
| 2018 | 1.801,68 | 7.614,28 | 18.016,79 | 12.204,19 | 12.204.189,52 | 67.078.089,29 | 0,000182 | 0,18 | 33.673.200,82 | 18.707.333,79 | 0,036 | 36,00 | 0,03581 | 197,87 |
| 2019 | 1.900,17 | 7.980,80 | 19.001,65 | 12.921,02 | 12.921.018,48 | 67.104.920,53 | 0,000193 | 0,19 | 33.686.670,10 | 18.714.816,72 | 0,036 | 36,00 | 0,03580 | 186,96 |
| 2020 | 1.998,65 | 8.347,31 | 19.986,51 | 13.637,85 | 13.637.847,44 | 67.131.762,50 | 0,000203 | 0,20 | 33.700.144,77 | 18.722.302,65 | 0,036 | 36,00 | 0,03579 | 177,21 |
| 2021 | 2.097,14 | 8.713,83 | 20.971,37 | 14.354,68 | 14.354.676,40 | 67.158.615,20 | 0,000214 | 0,21 | 33.713.624,83 | 18.729.791,57 | 0,036 | 36,00 | 0,03578 | 168,43 |
| 2022 | 2.195,62 | 9.080,35 | 21.956,23 | 15.071,51 | 15.071.505,36 | 67.185.478,65 | 0,000224 | 0,22 | 33.727.110,28 | 18.737.283,49 | 0,036 | 36,00 | 0,03577 | 160,48 |
| 2023 | 2.294,11 | 9.446,86 | 22.941,09 | 15.788,33 | 15.788.334,32 | 67.212.352,84 | 0,000235 | 0,23 | 33.740.601,12 | 18.744.778,40 | 0,036 | 36,00 | 0,03576 | 153,26 |
| 2024 | 2.392,59 | 9.813,38 | 23.925,94 | 16.505,16 | 16.505.163,28 | 67.239.237,78 | 0,000245 | 0,25 | 33.754.097,36 | 18.752.276,31 | 0,036 | 36,00 | 0,03575 | 146,66 |
| 2025 | 2.491,08 | 10.179,89 | 24.910,80 | 17.221,99 | 17.221.992,24 | 67.266.133,47 | 0,000256 | 0,26 | 33.767.599,00 | 18.759.777,22 | 0,036 | 36,00 | 0,03574 | 140,61 |
| 2026 | 2.589,57 | 10.546,41 | 25.895,66 | 17.938,82 | 17.938.821,20 | 67.293.039,93 | 0,000267 | 0,27 | 33.781.106,04 | 18.767.281,14 | 0,036 | 36,00 | 0,03573 | 135,05 |

Fuente: CIA, Trade map, SIICEX, (Datos Macro, 2016), (Guillen, 2013)

Nota. -*El consumo recomendable se tomó información del Nutricionista Alex Ruiz Guillen del Instituto Nacional de Salud de Lima-Perú el cual recomienda 100 g de quinua al día, puede ser consumida en diferentes presentaciones, los datos reflejados están anualmente por persona en Kg y Ton.

De las evidencias anteriores se puede analizar la demanda insatisfecha por persona en Francia proyectándose al año 2026 con 0,3573 Tn anuales y en 135,05 Kg por persona poniendo a consideración que es un país europeo y el 50,2% de población está entre 25-64 años que son consumidores de los productos derivados de la quinua por lo que se puede llegar al conclusión de que Francia es un mercado objetivo al que se puede apuntar, por lo que su segmento de mercado está dirigido a personas que tiene preferencia por lo orgánico y cuidando a la salud personal.

CAPÍTULO III

3. PLAN DE EXPORTACIÓN

3.1. Resumen ejecutivo de la empresa Proquinoa S.A

La razón social de la presente empresa es Productores de Cereales PROQUINO A S.A. ruc N.º 1792508711001, fecha de inicio de actividad 10 Julio del 2014, está constituida como una sociedad anónima ante la Superintendencia de Compañías. El capital de una sociedad anónima está formado por el aporte de los accionistas los cuales cubrirán responsabilidades únicamente por el valor de las acciones que posean. La compañía está constituida por medio de una escritura pública, con la respectiva aprobación de la Superintendencia de Compañías, usada posteriormente para realizar la inscripción en el Registro Mercantil. (Cámara de Comercio de Quito, 2013). La empresa dedicada a la exportación de quinua orgánica, está ubicada en Imbabura en la ciudad de Ibarra a media hora en la ciudadela Huertos Familiares. El cual corresponde a su representante Legal al Gerente General Ing. Pablo Vergara, quien es encargado de toma de decisiones de la producción y la planta de producción de Proquinoa S.A, la que consta de 9 personas especializadas en las diferentes áreas en la empresa.

El presente plan de exportación se trata de reflejar la factibilidad del proyecto, lo cual hará que la empresa aproveche sus recursos además de potenciar el entorno y aprovechar las oportunidades del mercado internacional, buscando nuevos nichos de mercado como es Francia, por lo que se busca posicionar la marca ofreciendo una línea de productos con valor agregado, mediante un producto que va dirigido a un segmento de personas entre 25- 52 años de economía media- alta, ya que la tendencia de consumo de hoy en día es exigente, el cual los consumidores buscan nuevas alternativas de alimentación saludable. Las principales ventajas competitivas es que la empresa ya cuenta con certificaciones que le permiten el ingreso a este mercado, también la presentación con fundas ecológicas, el cual hace que sea competitivo a nivel internacional ya que la planta de producción consta de una tecnología de punta cumpliendo todos los estándares de calidad siendo una entre las mejores plantas procesadoras en todo el Ecuador. El concepto del producto es “harina de quinua orgánica” la cual se adapta a cualquier sustituto de harina, ideal para elaborar pastas, galletas, pan, postres, puré, dulces, disfrutando de un sabor único y nutritivo

En lo referente al análisis financiero de acuerdo a lo estimado se considera que se producirá 12500 fundas de harina de quinua de 500 gramos. El estudio de mercado se ha considerado la demanda según lo analizado, también se tomó en cuenta la tasa de inflación de 0,16 % en el mes de marzo del 2018. La cadena de distribución a utilizar es por medio de un canal indirecto ya que se trabajará con intermediarios para poder llegar a los supermercados, tiendas entre otras, a futuro se irán desarrollando nuevas alternativas de comercializar la harina de quinua tomando en consideración el posicionamiento que se vaya obteniendo. Asimismo, las proyecciones financieras, se estima que su recuperación de la inversión inicial será dentro de un año y medio, contando con una TIR de 81% y un VAN de \$ 123.253,18 con un costo beneficio de \$3,29.

3.2.Perfil de la empresa Proquinua S.A

La contadora de la empresa Maritza Chale facilitó con la información documentada de la empresa a continuación la reseña:

Productores de cereales Proquinua S.A, en adelante “La Compañía y/o Proquinua “, fue constituida y existe bajo las leyes ecuatorianas desde su inscripción en el Registro Mercantil el 1 de julio de 2014 en la ciudad de Quito-Ecuador, con un plazo de duración de 50 años.

Proquinua S.A tiene accionistas mayoritarios con el 55% de participación a Provefrut S.A, entidad que presenta estados financieros consolidados por separados.

El objetivo de la Compañía constituye la producción, importación, exportación, distribución, comercialización, procesamiento, compra y venta de todo tipo de cereales, semillas y granos y agrícola agroindustrial y comercialización dentro y fuera del país, de toda clase de productos agrícolas, pecuarios y forestales.

3.2.1. Localización de la empresa

3.2.1.1. Macro localización empresa Pro quinúa S.A.

El presente proyecto se realizará en el país de Ecuador en la provincia de Imbabura, en la ciudad de Ibarra

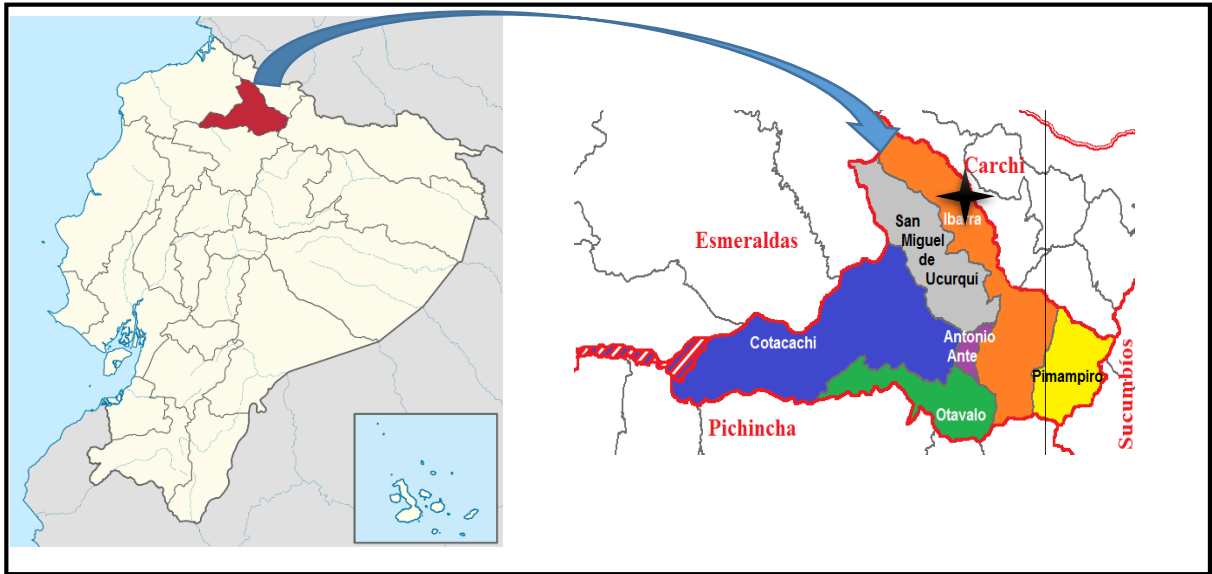


Gráfico 8 Macro localización empresa Pro quínoa S.A.
Fuente: Imbabura-Huarmi (2015)

3.2.1.2. Micro localización empresa Proquinoa S.A.

La empresa Proquinoa S.A está ubicada en la Calle Imbabura 1-180 y 13 de abril, en la Provincia de Imbabura Cantón Ibarra

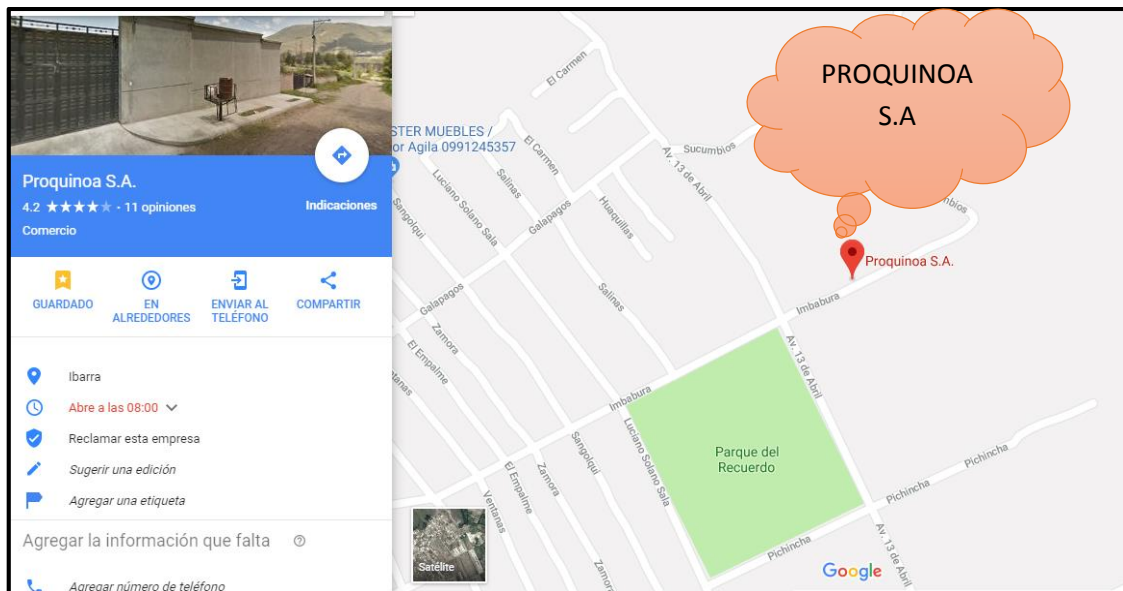



Gráfico 9 Micro localización empresa Proquinoa S.A.
Fuente: Google map (2018)

3.2.2. Datos generales

Tabla 25 Datos generales

| | |
|---|---|
|  | |
| Nombre de la empresa: | PROQUINOA S.A |
| Razón Social: | PRODUCTORES DE CEREALES PROQUINOA S.A. |
| Actividad: | <p>a) La compañía tendrá por objeto social la producción, importación, exportación, distribución, comercialización, procesamiento, compra, venta, de todo tipo de cereales, semillas y granos; b) Producción agrícola y agroindustrial y la comercialización dentro y fuera del país toda clase de productos agrícolas, pecuarios y forestales.</p> <p>b) Producción agrícola y agroindustrial y la comercialización dentro y fuera del país toda clase de productos agrícolas, pecuarios y forestales.</p> |
| Fecha de constitución: | 2014-07-01 |
| Dirección: | Imbabura 1-180 13 De Abril Imbabura - Ibarra - La Dolorosa Del Priorato |
| RUC: 1792508711001 | Estado: ACTIVO |
| Fecha Inicio Actividades: | 10/07/2014 |
| Teléfono: 062437732 | Celular: 0981804357 |
| Correo Electrónico: | pablo.vergara@hotmail.es |
| Local De La Empresa: | PROPIO |
| Presentante Legal: | PABLO VERGARA |
| Embarques: | 82 embarques en los últimos 5 años |
| Importaciones: 6 | US\$: 48.254,00 |
| Exportaciones: 76 | US\$: 5.519.423,00 |
| Sucursales: | No existe |

Fuente: Proquinoa S.A

3.2.3. Eslogan y logotipo



Gráfico 10 Logotipo

Fuente: Proquinoa S.A

3.2.4. Pensamiento Estratégico

Es la parte fundamental de la empresa PROQUINOA S.A., porque es la dirección estratégica donde se delinea las directrices y los puntos clave que la empresa, conjuntamente con los trabajadores y empresarios, donde se utiliza estas directrices para el desarrollo de su plan de negocios, para mantener el rumbo de la empresa. Y para esto se plantea puntos específicos que ayudan a seguir el rumbo como la misión y visión de la empresa.

3.2.4.1. Política de calidad

Se compromete a procesar y comercializar quínoa escarificada, cumpliendo con los más altos legislaciones de calidad o inocuidad alimentaria y las legislaciones vigentes, mediante la correcta implementación de las BPMs, SSOPs, HACCP; garantizando los recursos necesarios y la mejora continua en la calidad de los procesos, con la finalidad de cumplir con las expectativas y exigencias de nuestros clientes.

3.2.4.2. Objetivos

Disminuir las no conformidades a través de acciones específicas como son, reforzar los controles preventivos en cada fase del proceso y la capacitación del personal.

3.2.4.3. Misión

Procesar y comercializar granos de quínoa de alta calidad, contando para ello con tecnología de punta, personal capacitado y sistema que aseguran la calidad sanitaria e inocuidad del alimento que producimos.

3.2.4.4. Visión

Ser reconocidos a nivel nacional e internacional como una empresa líder en el proceso y comercialización de granos de quínoa en diferentes presentaciones elaborados bajo los más estrictos controles de calidad, higiene y seguridad durante los procesos de producción.

3.2.4.5. Organigrama de la Empresa Proquinoa S.A

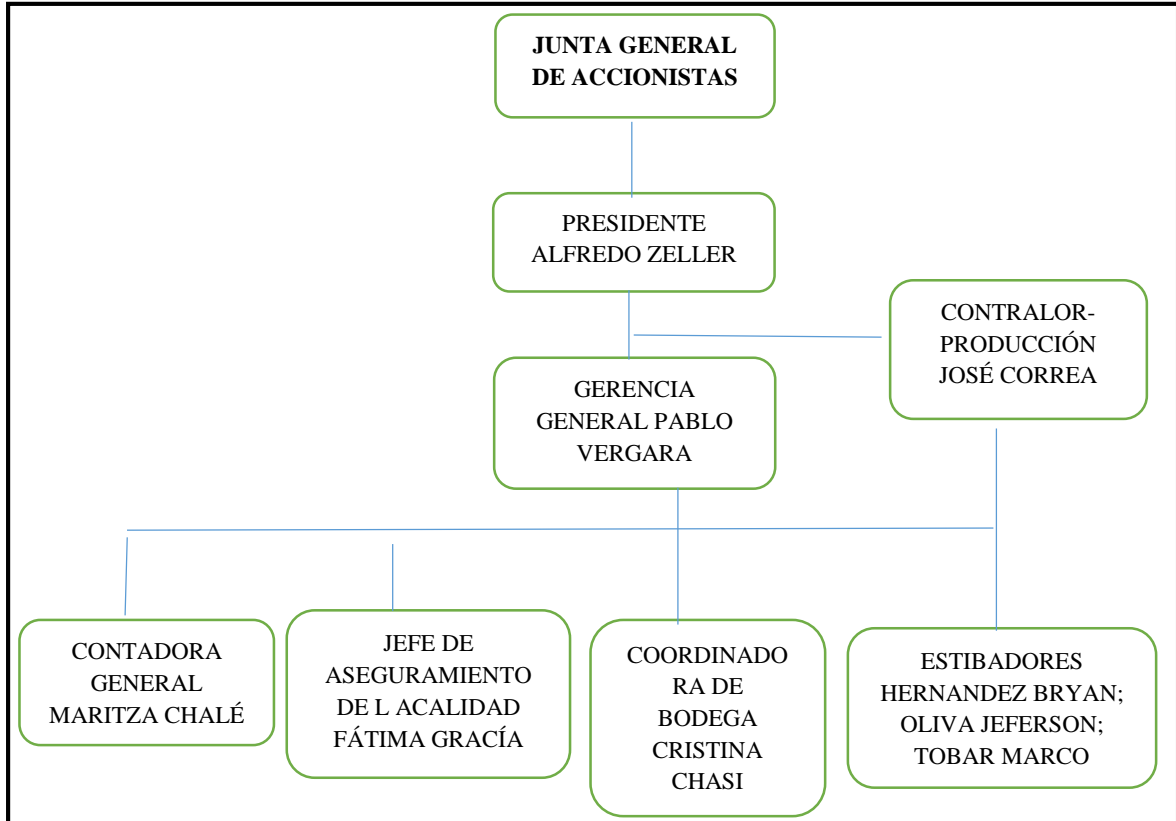


Gráfico 11 Organigrama de la Empresa Proquinoa S.A

Fuente: Maritza Chale (Contador General)

3.2.4.6. Organigrama Funcional

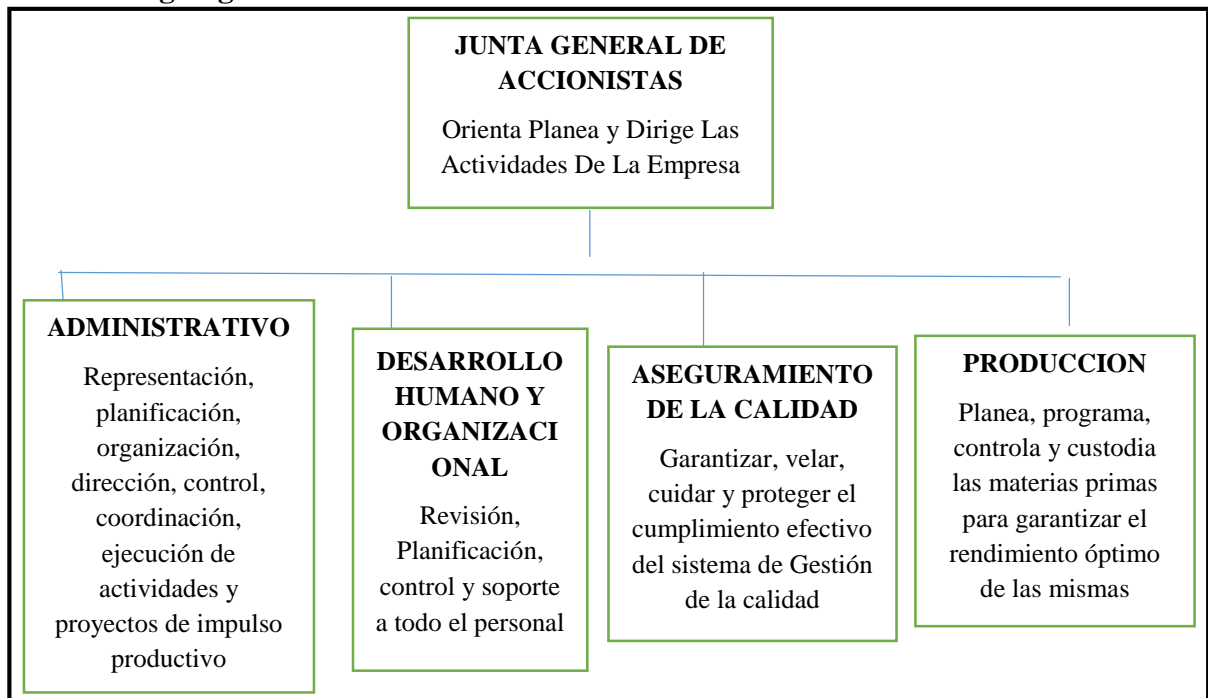


Gráfico 12 Organigrama Funcional

Fuente: Maritza Chale (Contador General)

La empresa Proquinoa S.A. se estableció de ámbito privado, como persona jurídica de sociedad anónima. Además, está estructurada de la siguiente manera; cuatro áreas especializadas, la primera en el ámbito Administrativo donde se encuentra el Contralor, Gerente General el cual lideran la organización, asimismo está el departamento Organizacional que está encargado por la Contadora general donde realiza un soporte al personal en el campo de planificación así también el departamento de calidad el cual vela por los intereses de la empresa dando cumplimiento con los parámetros de calidad exigidos y por último se encuentra el área de producción el cuál se realiza los procesos correspondientes a trato de la materia prima.

La empresa cuenta con una infraestructura que cumple con los parámetros para que cada área pueda desarrollarse de manera adecuada, lo que permite que el producto final cumpla con las especificaciones de calidad exigidos.

Proquinoa S.A esta dedicado al procesamiento de todo tipo de cereales y semillas, pero su producto estrella es la quinua orgánica que está dirigido a un segmento de mercado que demanda productos orgánicos a nivel nacional o extranjero.

3.2.4.7. Manual de funciones Proquinoa S.A.

- **Contralor**

Tabla 26 Funciones del Contralor

| Identificación del Cargo | | | |
|--|------------------------|---|----------------------|
| Nombre del Cargo: | | Contralor | |
| Dependencia: | | Área Administrativa | |
| Número de cargos: | | 1 | |
| Responsable de ser el vocero oficial entre el directorio y la Gerencia General para coordinar la ejecución de tareas significativas que contribuyan a ejecutar proyectos de mejora que continúa para asegurar la rentabilidad de la empresa. | | | |
| Personal Relacionado con el Cargo | | | |
| Alta Dirección | Gerente general | Jefe de planta | Coordinadores |
| Requerimiento del Cargo | | | |
| Educación base: | | Título de tercer Nivel | |
| Conocimientos: | | Conocimientos de Maquinaria y Equipos para el sector | |
| Adicionales: | | Alimenticio, Métodos y procedimientos efectivos de control | |
| Experiencia: | | Un año en cargos afines sobre todo en la industria de alimentos | |

| | |
|---|--|
| Nivel De Responsabilidad: | Toma de decisiones- Coordinación- Informes |
| Funciones y Responsabilidades | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar tareas dirigidas a la gestión de la empresa, como proponer mecanismos de control para su mejora. • Llevar a cabo tareas, mediante la elaboración indicadores de gestión con un alto valor añadido, convirtiéndose en un consejero estratégico para la Alta Dirección. • Elaborar el análisis de la situación financiera de la empresa y los resultados recientes de su operación, en colaboración con el departamento contable. • Todo el personal tiene la responsabilidad de reportar problemas del sistema de gestión alimentaria a la Jefatura de Aseguramiento de la calidad y a su jefe inmediato. | |

Fuente: Proquinoa S.A

- **Gerente General**

Tabla 27 Funciones del Gerente General

| | |
|---|---|
| Identificación del Cargo | |
| Nombre del Cargo: | Gerente General |
| Dependencia: | Área Administrativa |
| Número de cargos: | 1 |
| Responsable de la representación de la compañía y encargado de planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la compañía. La gerencia se encarga de proveer y facilitar los recursos necesarios para la seguridad del producto, también planifica y coordina las producciones. | |
| Personal Relacionado con el Cargo | |
| Interno: | Directorio Todos los empleados de la organización |
| Requerimiento del Cargo | |
| Educación base: | Título de tercer nivel en: Ingeniería Comercial, Finanzas, administración de empresas |
| Conocimientos: | Reformas Laborales |
| Adicionales: | Financieras, Ingles |
| Experiencia: | Tres años en el manejo de puestos Similares |
| Nivel De Responsabilidad: | Toma de decisiones- Coordinación- Informes |
| Funciones y Responsabilidades | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Representación de la empresa. • Coordina con Jefe de Planta y coordinadora de bodega las ordenes emitidas entregadas por comercio exterior. • Supervisa, coordina y agenda el plan de visitas a campo. • Autoriza los montos de pagos a proveedores mensualmente conforme al flujo de fondos. • Suscribe y negocia contratos con proveedores de Materia Prima. • Custodia contratos con Proveedores de Materia Prima. • Busca Proveedores de insumos y materiales en general y servicios para cubrir la demanda de todos los departamentos. • Aprueba órdenes de adquisiciones y ejecuta la compra. • Debe asegurarse de que todos los procesos documentados o no sean conocidos por el personal implicado en los mismos y sean ejecutados de manera consistente. • Análisis de los resultados de las actividades de verificación • Revisión de los resultados de las actividades de actualización del sistema. | |

Fuente: Proquinoa S.A

- **Contadora - JHO**

Tabla 28 Funciones del Contador - JHO

| Identificación del Cargo | |
|--|---|
| Nombre del Cargo: | Contadora – JHO |
| Dependencia: | Área Administrativa |
| Número de cargos: | 1 |
| Responsable de mantener, elaborar y custodiar registros contables, del DHO para garantizar en cumplimiento de obligaciones, tanto con el equipo interno como con las entidades de control. | |
| Personal Relacionado con el Cargo | |
| Interno: | Directorio |
| Todos los empleados de la organización | |
| Requerimiento del Cargo | |
| Educación base: | Título de tercer nivel en: Ingeniería Comercial, Finanzas, Contabilidad y Auditoría o a fines |
| Conocimientos: | Tributación, Reformas Laborales |
| Adicionales: | Financieras, Ingles |
| Experiencia: | Tres años en el manejo de puestos Similares |
| Nivel | De |
| Responsabilidad: | Toma de decisiones- Coordinación- Informes |
| Funciones y Responsabilidades | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Coordina cobranzas. • Prepara flujos de fondos mensuales • Prepara seguimiento de los flujos mensuales. • Autoriza los montos de pagos a proveedores mensualmente conforme al flujo de fondos. • Revisa y aprueba el ingreso de personal nuevo • Controla que la Nómina se procese a tiempo y con los pagos correctos • Solventa los problemas del Ausentismo • Coordina Capacitación en Temas Internos. • Se rige a las Leyes Laborales establecidas por el Ministerio de Relaciones • Elabora contratos de trabajo y los registra en el Ministerio de Relaciones Laborales. • Lleva el registro anual de Diagnósticos de Necesidades de capacitación. • Elabora los planes de Capacitación. | |

Fuente: Proquinoa S.A

- **Jefa de Aseguramiento de la Calidad**

Tabla 29 Funciones del Jefe de Aseguramiento de la Calidad

| Identificación del Cargo | |
|--|----------------------------------|
| Nombre del Cargo: | Jefa de Aseguramiento de Calidad |
| Dependencia: | Área Operativa – Administrativa |
| Número de cargos: | 1 |
| Responsable de asegurar el cumplimiento, vigencia y efectividad del sistema de Aseguramiento de Calidad implementado en la Compañía para garantizar productos seguros e inocuos que permitan la satisfacción de clientes a través del cumplimiento de procedimiento, control de la documentación, registros, condiciones físicas de la planta, | |

etc.; el sostenimiento y defensa de auditorías y/o certificaciones externas. Gestiona acciones correctivas a las no conformidades para evitar su re-aparición.

Personal Relacionado con el Cargo

| | | |
|-----------------|-----------------|--|
| Interno: | Gerente General | Jefe de planta y coordinadores departamentales |
|-----------------|-----------------|--|

| | | |
|-----------------|------------------------------------|--|
| Externo: | Proveedores de material de empaque | |
|-----------------|------------------------------------|--|

Requerimiento del Cargo

| | |
|------------------------|---|
| Educación base: | Título de tercer nivel en: Alimentos, Biotecnología, Agroindustrias, Química en Alimentos |
|------------------------|---|

| | |
|-----------------------|-----------------------|
| Conocimientos: | BPM'S, SSOP'S, HACCP. |
|-----------------------|-----------------------|

| | |
|---------------------|----------------------------------|
| Adicionales: | Microbiología, Control de Plagas |
|---------------------|----------------------------------|

| | |
|---------------------|---|
| Experiencia: | Un año en el cargo de control de calidad o afines en industria de alimentos |
|---------------------|---|

| | |
|----------------------------------|--|
| Nivel De Responsabilidad: | Toma de decisiones- Coordinación- Informes |
|----------------------------------|--|

Funciones y Responsabilidades

- Califica a los proveedores de material de empaque, mediante la validación de su Sistema de Aseguramiento de la Calidad.
- Realiza el monitoreo y control preventivo del producto en áreas de producción.
- Monitorea parámetros microbiológicos y toma decisiones en cada área.
- Reporta diariamente los resultados microbiológicos del producto.
- Realiza la liberación microbiológica de líneas, mediante siembras ambientales.
- Participa en las decisiones de compra de equipos y maquinaria desde el punto de inocuidad y calidad.
- Busca permanentemente la mejora económica y calidad de todos los productos que se producen en PROQUINOA. S.A. (incluirá desde la forma de producción hasta los empaques utilizados)
- Asegura que el sistema de gestión de seguridad alimentaria se establezca, implemente, mantenga y actualice.
- Reporta a la alta dirección de la organización sobre la eficacia y conveniencia del sistema de gestión de seguridad alimentaria.
- Envía a cuarentena el producto en caso de encontrar materiales extraños al momento de ser empacados.
- Reporta a la Gerencia General los eventos que acontecieron durante el turno que podrían afectar la inocuidad del producto.
- Autoriza el inicio de trabajo de las líneas de producción luego de verificar la correcta limpieza y desinfección de las mismas.
- Administra el programa de higiene y control de plagas de la empresa PROQUINOA S.A. interna y externamente.
- Capacita sobre Manejo de Químicos, e Higiene y Sanitación.
- Todo el personal tiene la responsabilidad de reportar problemas del sistema de gestión alimentaria a la Jefatura de Aseguramiento de la calidad y a su jefe inmediato.
- Miembro del equipo HACCP.
- Capacita al personal nuevo el Programa de Inducción en BPMs.
- Responsable de cumplir con lo establecido en la Política de Seguridad Alimentaria de la Compañía para garantizar productos seguros e inocuos, procesados bajo los más altos estándares de calidad, a través del cumplimiento de las BPM's.

Fuente: Proquinoa S.A

- **Coordinadora de Bodega**

Tabla 30 Funciones del Coordinador de Bodega

| Identificación del Cargo | | |
|--|---|-----------------------------|
| Nombre del Cargo: | Coordinadora Bodega | |
| Dependencia: | Área Operativa – Administrativa | |
| Número de cargos: | 1 | |
| Responsable del custodio, despacho y control de bodegas, materia prima, material de empaque, suministros insumos | | |
| Personal Relacionado con el Cargo | | |
| Interno: | Gerente General | Toda el área administrativa |
| Externo: | | |
| Requerimiento del Cargo | | |
| Educación base: | Bachiller | |
| Educación especializada: | Título de tercer nivel (opcional) | |
| Conocimientos: | Custodio de las materias primas y materiales | |
| Adicionales: | Manipulación de alimentos, material de empaque, suministros e insumos | |
| Experiencia: | Un año en el cargo de custodio y manipulación de materias primas. | |
| Nivel De Responsabilidad: | Toma de decisiones- Coordinación- Informes | |
| Funciones y Responsabilidades | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Administra el Sistema de Gestión en Control y Seguridad. • Desarrolla las Normas del sistema de seguridad y las implementa en la planta. • Coordina acciones que garanticen la seguridad física de toda la empresa. • Capacita al personal en Normas de seguridad. • Controla y coordina acciones con el Coordinador de Guardias, Supervisa • Controla inventarios a través del sistema cíclico. • Mantiene actualizada y confiable la información de stocks de inventarios. | | |

Fuente: Proquinoa S.A

- **Estibadores**

Tabla 31 Funciones del Estibador

| Identificación del Cargo | | |
|--|---------------------------|-----------------|
| Nombre del Cargo: | Estibador | |
| Dependencia: | Área Operativa | |
| Número de cargos: | 1 | |
| Responsable de cuidar, vigilar y ser soporte para el jefe de planta, en varias actividades del área de producción, empleando BPM'S | | |
| Personal Relacionado con el Cargo | | |
| Interno: | Jefe de Planta | Gerente general |
| Externo: | | |
| Requerimiento del Cargo | | |
| Educación base: | Título básico - Bachiller | |
| Educación especializada: | Ninguna | |

| | |
|--|--|
| Conocimientos: | Manipulación de las materias primas y materiales |
| Adicionales: | BPM'S, actitud pro activa |
| Experiencia: | Ninguna |
| Nivel de Responsabilidad: | Bajo |
| Funciones y Responsabilidades | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Estibaje de las entregas de materia prima desde camiones de productores a bodega. • Estibaje desde bodega a tolva de producción. • Limpieza de maquinaria. • Enfundado de materia prima procesada. • Pesaje de materia prima procesada. • Estibado de materia prima procesada a bodega de exportación. • Retiro y pesaje de impurezas. | |

Fuente: Proquinoa S.A

- **Guardia de Seguridad**

Tabla 32 Funciones del Guardia de Seguridad

| | | |
|---|--|-----------------|
| Identificación del Cargo | | |
| Nombre del Cargo: | Guardia de seguridad | |
| Dependencia: | Área Operativa | |
| Número de cargos: | 1 | |
| Responsable de garantizar la seguridad de la empresa evitando posibles robos, sabotajes, o riesgos en general que atente contra la empresa el personal y la inocuidad del producto, a fin de que se desarrollen efectivamente las labores de fabricación de quinua escarificada a granel y salvaguardar la integridad de los miembros de la organización. | | |
| Personal Relacionado con el Cargo | | |
| Interno: | Jefe de Planta | Gerente general |
| Externo: | | |
| Requerimiento del Cargo | | |
| Educación base: | Título básico - Bachiller | |
| Educación especializada: | Técnicas de manejo de Seguridad Física. Manejo de armas, atención al cliente, primeros auxilios. | |
| Conocimientos: | Conocimientos en Sistemas de Seguridad Integral. | |
| Adicionales: | Norma de Seguridad Física. | |
| Experiencia: | Un año en el cargo | |
| Nivel de Responsabilidad: | Responsable del ingreso de toda persona y objeto a la compañía | |
| Funciones y Responsabilidades | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Revisa y registra contenedores, sellos tanto al ingreso como a la salida • Revisa maletas del personal tanto al ingreso como a la salida. • Revisa entrada y salida de vehículos. • Mantiene comunicación con el personal administrativo y de producción sobre todo con la persona a cargo de seguridad física. • Controla y restringe el ingreso de personal no autorizado a la empresa. | | |

Fuente: Proquinoa S.A

Todas las áreas de la empresa cuentan con un representante, de acuerdo a los requerimientos del cargo como por ejemplo José Holguín es el Contralor y uno de los accionistas donde tiene la participación en la toma de decisiones de la empresa al igual que Gerente General Pablo Vergara, asimismo los demás perfiles que se deben dar cumplimiento para ejercer el cargo como: Contadora, Jefe de calidad, Estibadores, Guardia de seguridad.

3.2.4.8. Fases de operación de la empresa



Gráfico 13 Fases de operación de la empresa

Fuente: (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones [CORPEI], 2010)

3.2.5. Actividades de Comercialización y Mercadeo

La empresa Proquinoa S.A trata de participar en todas las ferias que son invitadas, pero su mayor apoyo en las ferias internacionales es trabajar con la empresa Provefrut, porque al mismo tiempo promociona brócoli y la quinua así, tratan que sus productos sean ofrecidos de manera conjunta en la búsqueda de nuevos mercados.

A continuación, una lista de Ferias Internacionales ofertadas por Proecuador en Francia:

Tabla 33 Ferias Internacionales en Francia 2017-2018

| Ferias en Francia FERIAS 2017 - 2018 | | | | | | |
|---|---------------------------|------------------------------------|---------|---------|--------------------------------|------------|
| SECTOR | FERIA | WEB | DI A | ME S | LUGAR | CIUDA D |
| HOGAR | MAISON ET OBJET | www.maison-objet.com | 19 - 23 | Ene-18 | PARIS NORD VILLEPINTE | PARIS |
| ALIMENTOS | SIRHA | www.sirha.com | 26 - 30 | Ene-19 | LYON EUROEXPO, GL EVENTS | LYON |
| TEXTILES | TEXWORLD | www.texworld.fr.messefrankfurt.com | 18 - 21 | Sep-17 | LE BOURGET | PARIS |
| HORTICULTURA | SALON DU VEGETAL | www.salonduvegetal.com | 20 - 22 | Jun-17 | PARC DES EXPOSITIONS | ANGERS |
| ALIMENTOS | MDD EXPO | www.mdd-expo.com | 20 - 21 | Mar-18 | PORTE DE VERSAILLES | PARIS |
| MODA | WHO'S NEXT? PRET-A-PORTER | www.whosnext.com | 8 - 11 | Sep-17 | PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES | PARIS |
| JOYAS | BIJORHCA | www.bijorhca.com | 8 - 11 | Sep-17 | PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES | PARIS |
| HOGAR | MAISON ET OBJET | www.maison-objet.com | 8 - 12 | Sep-17 | PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES | PARIS |
| COSMÉTICOS | COSMEETING - | www.alternativebeautyparis.com | 15 - 17 | Jun-17 | PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES | PARIS |

| | | | | | | |
|---------------------------|------------------------|---------------------------|------------|-------------|---|--------|
| | ALTERNATIV E BEAUTY | | | | | |
| CHOCOLATE | SALON DU CHOCOLAT | www.salon-du-chocolat.com | 28 - 1 | Novi- 17 | PORTE DE VERSAILLES | PARIS |
| ALIMENTOS BIO | NATEXPO | www.natexpo.com | 22 - 24 | Oct- 17 | PARIS NORD VILLEPINTE | PARIS |
| INMOBILIARIO Y TURISMO | MIPIIM | www.mipim.com | 13 - 16 | Mar- 18 | PALAIS DES FESTIVALS ET DES CONGRES DE CANNES | CANNES |
| ALIMENTOS PROCESADOS | SIAL PARIS | www.sialparis.com | 21 - 25 | Oct- 17 | PARIS NORD VILLEPINTE | PARIS |
| TEXTILES | PREMIERE CLASSE | www.premiere-classe.com | 8 - 11 | Sep- 17 | PORTEDE VERSAILLES | PARIS |

Fuente: (Proecuador, 2017)

3.2.5.1. Porcentajes de ventas

3.2.5.1.1. Mercado interno

La importancia del consumo de quinua es cada vez más conocida por contribuir a la seguridad alimentaria, ya que es un producto de alto contenido nutritivo y agronómicamente versátil. Específicamente en el Ecuador durante el año 2015, la quinua ocupó el puesto 24 en producción entre los principales cultivos del país, con 12.707 toneladas producidas y una superficie cosechada de 7.148 hectáreas según datos del INEC – ESPAC, 2015.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) fue motivado por la FAO para que el Ecuador promueva el cultivo de la quinua para la reintroducción y rescate del mismo.

En Carchi, Cotopaxi, Chimborazo e Imbabura tienen la producción de quinua según las toneladas métrica de superficie de producción y sus ventas, según datos del INEC, 2016.

La empresa Proquinua S.A., cuenta con 110 hectáreas para la producción de quinua, dependiendo de la petición del cliente, y el porcentaje del 2% de la producción será destinado para el mercado interno ya que su consumo no es muy apetecido a nivel nacional.

3.2.5.1.2. Mercado externo

Los principales países productores de quinua en el mundo son: Bolivia, Perú y Ecuador. Al 2014 la producción de dichos países se ubicó en 192.506 toneladas, con una superficie de cosecha de 243.227 hectáreas según la FAO del 2016.

La harina de quinua es un producto con valor agregado que se está expandiendo a diferentes países del mundo por su gran contenido nutricional.

Los países importadores de harina de quinua según el Trade Map

Tabla 34 Países importadores de harina de quinua

| Importadores | Índices | |
|---------------------------|--|----------------------------|
| | Valor importado en 2016 (miles de USD) | Cantidad importada en 2016 |
| Mundo | 853884 | 1584529 |
| Estados Unidos de América | 112465 | 163103 |
| España | 65471 | 104040 |
| Angola | 48089 | 140125 |
| Canadá | 37417 | 49301 |
| Alemania | 36430 | 73825 |
| Francia | 31688 | 60905 |
| China | 29230 | 29885 |
| Países Bajos | 26238 | 38005 |
| Malasia | 23126 | 22358 |
| Honduras | 22279 | 39998 |

Fuente: (TRADE MAP, 2015)

Como se observa en la tabla Francia ocupa el sexto puesto de países importadores del producto según el valor y la cantidad importada en miles de dólares.

La empresa Proquinoa S.A destina el 92% de su producción al mercado externo, para poder satisfacer las necesidades del cliente. Si en caso de poder abastecer el mercado se realizará alianzas estratégicas con otras provincias del país para poder exportar en cantidad y suplir los pedidos existentes.

3.2.5.2.Estrategia de Mercadeo

En este mundo globalizado las compras en líneas son las que predominan ya que las tendencias de consumo y el proceso de compra es más eficiente, sin tener contacto directo con el cliente, ya que en el medio la competencia predomina y se trata de que la empresa aumente su cartera de clientes asimismo se espera mantenerse en el auge y ser rentable en su ciclo de crecimiento.

- **Mercadeo online:** Según Gestion .Org (2017) deduce que mercadeo online “es cualquier esfuerzo que realice la empresa para difundir sus productos o servicios por medio de Internet para llegar a las personas”, es un excelente canal que ayuda a transmitir de mejor manera la información que llegue a los clientes de manera virtual. Algunos ejemplos son las páginas sociales.

El cual se puede tomar en cuenta que es una parte esencial para promocionar los productos en el caso de Proquinoa S.A. a pesar que la empresa tiene poco tiempo en el mercado esto podría abrir varias puertas a nuevos clientes mediante las redes sociales y página web.

- **Mercadeo Directo:** De acuerdo con Gestion .Org (2017), Mercadeo Directo “es toda estrategia que se base en conseguir una comunicación directa e inmediata con el público. El canal de comunicación permite que el trato con el cliente sea de “tú a tú”, además no solo se refiere con los clientes directos sino también patrocinadores, competidores, etc. Las herramientas que se usan como, por ejemplo: correos electrónicos, mensajes de texto es un excelente instrumento para así aumentar la cartera de clientes de la empresa.

Esta herramienta es la que han estado utilizando para mantener y comunicarse con sus clientes la empresa Proquinoa S.A. el cual se da mucho énfasis en el mercadeo directo.

3.2.5.3. Medios de Distribución

- **Canal Indirecto**



Gráfico 14 Canal Indirecto Proquinoa S.A

3.2.5.4. Competencia

La competencia directa de Proquinoa S.A. son empresas que se encuentran a la par en tecnología de punta a pesar de eso hay marcas que se encuentran ya posesionadas en el mercado extranjero y es complicado competir con las mismas, las cuales son:

Los principales exportadores de Quinoa en Ecuador son:

- Inagro F.A.S.C.C.
- Productos Orgánicos Chimborazo
- Inca´s Treasure.

✓ **Inagro F.A.S.C.C.**

Comenzó hace más de 25 años, INAGROFA se estableció como uno de los primeros negocios en el país con un enfoque para desarrollar el crecimiento y el consumo de quinua a un nivel general.

✓ **Productos Orgánicos Chimborazo Sumaklife Cia. Ltda.**

Es una empresa que se dedica al comercio exterior con identificador tributario 0691714993001, ha realizado 40 embarques en los últimos 5 años.

✓ **Inca's Treasure**

Es una empresa dedicada e integrada verticalmente desde semillas a productos a base de quinua que son sostenibles, para equilibrar un triple resultado: económico, ambiental y social.

- **Los Exportadores de Harina de Quinua del Ecuador son:**

Según TRADE MAP, (2015) “existe una empresa llamada Induremo C.A de la ciudad de Guayaquil y se dedica a la producción de harina de quinua”.

3.3. Actividades generales de exportación a considerarse

3.3.1. Selección de Mercados

El mercado objetivo seleccionado es el francés ya que es un país potencialmente exportable y según Trade Map (2015) afirma que Francia se encuentra entre los cinco primeros importadores en el mundo y que la tendencia de consumo por productos orgánicos son de preferencia más del 50.2% consumidores del total de la población, y además se toma en consideración que Proquinoa S.A son exportadores directos de Estados Unidos y Canadá por lo que se piensa en incursionar en nuevos mercados.

3.3.1.1. Tendencias del Consumidor en Francia

De acuerdo a Siicex (2016) afirma que, “Francia se caracteriza por un consumo elevado de productos de ocio, cultura y regalos. El consumidor francés, relativamente acomodado, es impulsivo, compra frecuentemente y le gusta probar productos nuevos e innovadores”.

El consumidor francés se caracteriza por ser exigente en cuanto a la calidad de los alimentos que consume y se preocupa por conocer el origen de los alimentos y los procesos a los que están sometidos, con una preferencia por los alimentos nacionales, de

igual manera asocia el acto de comprar al placer y compra frecuentemente. Sin embargo, siempre busca tener el mejor valor agregado (Proecuador, 2017, pág. 22).

Factores como el envejecimiento de la población francesa, el desarrollo de patologías crónicas o graves y el incremento de la obesidad; hacen que la alimentación saludable se vuelva una tendencia destacable en Francia, y que se fomente también el arraigamiento y desarrollo de este tipo de productos saludables o sin gluten. (Proecuador, 2017, pág. 22).

En relación al sector alimenticio, las porciones más pequeñas y los empaques ecológicos o con menos plástico se vuelven cada vez más frecuentes entre los criterios de decisión de los consumidores al momento de elegir un producto, por lo que se sugiere al exportador ecuatoriano tomar en cuenta este tipo de tendencias para adaptar sus productos a los requerimientos del consumidor europeo. (Proecuador, 2017, pág. 22)

3.3.1.2. Acuerdos comerciales en Francia

Según Proecuador (2017), Francia es miembro de la OMC desde el 1 de enero de 1995, como lo es, por derecho propio, la Unión Europea (desde el 30 de noviembre de 2009 conocida oficialmente en la OMC por razones jurídicas como las Comunidades Europeas).

La Unión Europea ha ampliado su red de acuerdos comerciales bilaterales con países y grupos regionales de todo el mundo. Sus acuerdos comerciales preferenciales forman parte de una política más amplia de promoción del multilateralismo, por lo que una parte significativa de sus negociaciones son con sistemas de integración regionales, como, por ejemplo: Mercosur; Estados del Golfo; Asociación de Naciones del Asia Sudoriental; acuerdos de asociación económica con los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP); y la zona euro mediterránea de libre comercio (Proecuador, 2017).

Con la entrada en vigencia del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la UE, los productos ecuatorianos ingresan a la UE con tratamiento privilegiado en materia de aranceles. En el 2019 la 7 parte UE y Ecuador examinarán mejoras en la liberación arancelaria de las mercancías, en busca del beneficio mutuo; además se establece la posibilidad de aplicar una medida de salvaguardia agrícola conforme a lo establecido en

el acuerdo. Este eliminará los aranceles para todos los productos industriales y de la pesca, incrementará el acceso al mercado de los productos agrícolas, mejorará el acceso a los servicios y a la contratación pública, y reducirá aún más los obstáculos técnicos al comercio. Una vez que se aplique plenamente, los exportadores de la UE se ahorrarán al menos 106 millones de euros en aranceles cada año, y las exportaciones ecuatorianas se ahorrarán hasta 248 millones de euros en derechos suprimidos (Proecuador, 2017).

Los beneficios para la UE también serán importantes. Así, por ejemplo, el sector agrícola de la UE se beneficiará de un mayor acceso al mercado para sus productos, así como de la protección de unas 100 indicaciones geográficas de la UE en el mercado ecuatoriano. También pueden esperarse beneficios para la UE en sectores específicos, como un nuevo acceso al mercado de vehículos y maquinaria (Proecuador, 2017).

3.3.1.3. Medidas Arancelarias

De acuerdo Siicex (2017), en cuanto a las tarifas arancelarias, el gobierno francés aplica las reglas de la Unión Europea. El comercio dentro del territorio de la UE está exento de estas tarifas. Si el país exportador no es miembro de la UE, el arancel se calcula en base Ad-valorem sobre el valor CIF de las mercaderías según las Tarifas Arancelarias Generales.

El Ecuador actualmente se encuentra suscrito al acuerdo multipartes de la Unión Europea el cual beneficia la facilidad de acceder al mercado, acceso preferencial a mercados entre otros.

3.3.1.4. Medidas no arancelarias

Al respecto con las medidas arancelarias Siicex (2016), afirma las siguientes:

- Requisitos sanitarios y fitosanitarios: la normativa en materia de seguridad alimentaria sirve para proteger la salud humana, animal, y el medio ambiente, así como los intereses de los consumidores.
- Requisitos medioambientales: las mercancías importadas deben cumplir una serie de requisitos específicos como: productos químicos, sustancias que agotan la capa de ozono, gases fluorados de efecto invernadero, especies en peligro de extinción y residuos.

- Requisitos técnicos: estos buscan proteger los derechos de los consumidores, y es que las mercancías importadas en la UE deben cumplir con los requisitos específicos. Los principales requisitos se refieren a seguridad de los productos, normalización técnica, envasado y etiquetado.
- Normas de comercialización: los productos importados en la UE (principalmente los alimentos), deben cumplir algunos requisitos relativos a la calidad.
- Restricciones a la importación: Estas se dan en función del país de origen y del tipo de producto (agrícola, textil y siderúrgico).

3.3.1.5.Otros Impuestos Aplicados al Comercio

En cuanto a otros impuestos Siicex (2016) afirma las siguientes:

- Impuesto al Valor Agregado (IVA): las tasas aplicadas dependen de la tipología de los bienes:
- Estándar (20%): se aplica a todos los bienes o servicios que no se beneficien de tasas reducidas siguientes.
- Reducida (entre 5,5% y 10%): para bienes que cubren necesidades básicas como comida, productos farmacéuticos.
- Súper reducida (entre 2,1%): Bienes de primera necesidad que designe el gobierno.
- Impuestos Especiales: se imponen sobre bienes nocivos para la salud del consumidor o que contaminen el medio ambiente (alcohol, tabaco, hidrocarburos, etc.).

Según Trade map (2018), los aranceles aplicados a la exportación de harina de quinua de Ecuador-Francia son los siguientes:

Tabla 35 Aranceles aplicados por Francia a Ecuador

| País socio | CLAN | PRODUCTO | TARIF_RE GIME_DES C | Arancel aplicado (como reportado) | Arancel aplicado (convertido) | Arancel equivalente ad valorem total |
|------------|------------|--|---|--|-------------------------------------|---|
| Ecuador | 1102909000 | Harinas de cereales (excepto trigo, morcajo, centeno, maíz, arroz, cebada y avena) | Derechos NMF (aplicados) Arancel preferencial para Ecuador | 98 EUR/1000 kg net 0 | 120.36 \$/Ton 0 | 0,05716 0 |

Fuente : Trade map (2018)

3.3.1.6. Condiciones de Compra y de Pago

- **Condiciones de Compra**

Los importadores franceses trabajan, en su gran mayoría, bajo los Incoterms FOB y CIF de comercio internacional. En el caso de los supermercados, el proceso es empezar con un primer contacto y evaluar si la empresa exportadora tiene el producto que están buscando o puede ajustarse a sus requisitos técnicos, tiene el volumen suficiente y puede trabajar de forma constante tanto la calidad como las órdenes. Si cumple con los parámetros, el supermercado requerirá envío de muestras, intercambio de información, visitas técnicas a las fábricas o plantas, pruebas, revisión de empaque. Muchos supermercados piden además trabajar con marca de distribuidor o marca blanca por lo que el empaque será del supermercado. Este proceso puede tomar entre 6 meses y 2 años (Proecuador, 2017).

El francés necesita sentirse seguro en cada etapa de la transacción, es importante cumplir con la palabra y mantener los compromisos, respetar cuidadosamente las fechas y los acuerdos, de otra manera, la pérdida de confianza del importador cortará la posibilidad de cualquier acuerdo futuro (Proecuador, 2017)..

- **Formas de Pago**

Como mercado maduro en el que dominan los compradores, el mercado francés es reacio a aceptar condiciones de pago seguras para el vendedor tales como el crédito documentario, en parte por los costos que este conlleva (Proecuador, 2017)..

La empresa francesa suele solicitar al vendedor “crédito proveedor” con el pago aplazado a 60 o 90 días, aunque la Ley de Modernización de la Economía votada en 2008 prevé que los plazos de pago en Francia no deben superar los 45 días (Proecuador, 2017)..

Los pagos se suelen efectuar mediante transferencia bancaria, letra de cambio o cheque. Este último no ofrece ninguna garantía de cobro al vendedor. Es aconsejable asegurar el cobro de las ventas y disponer información de solvencia financiera de los potenciales clientes (Proecuador, 2017)..

- **Certificaciones**

La gestión de la cadena de suministro exige el seguimiento, la trazabilidad y la transparencia, de toda su cadena desde el proveedor hasta el mayorista, minorista o consumidor final. Las empresas que exportan a Francia no solo deben cumplir con los requisitos de la Unión Europea sino también con las exigencias adicionales que tienen las empresas francesas. Por ejemplo, algunas empresas francesas exigen la certificación GlobalGAP que incluye requisitos tales como el mantenimiento de registros y de trazabilidad. Si no se cumple con estos requisitos se puede llegar a la supresión del producto. Las empresas tienen que garantizar una calidad constante y un buen manejo de los productos a lo largo de la cadena. Las empresas francesas se acogen a estos requerimientos no solo por ética empresarial sino también por temor a que su imagen se vea desvalorada por grupos de presión (ej.: asociaciones de consumidores) y gobiernos (Proecuador, 2017)..

Se podría tomar referencia que Proquinoa S.A. cuenta con la certificación Global GAP USDA Organic, el cual ayudaría a ingresar al mercado Francés por lo que se podría tomar en cuenta que las sociedad y cultura de alimentarse hoy en día elige productos sin químicos y poco tratados.



Gráfico 14 Logos de Certificaciones para el ingreso a Francia

Fuente : (Proecuador, 2017)

3.3.2. Objetivos a Cumplirse en el Mercado Seleccionado/ Segmentación de Mercados y Nichos / Mini nichos

Se ha seleccionado a Francia como país para exportación de harina de quinua el cual se indagará información para el cual se realizará un análisis sectorial para seleccionar la ciudad a donde será el punto de destino.

En el presente proyecto ha tomado como prioridad una ciudad que tenga un puerto de referencia, además de los aspectos como población también se ha visto la manera en la que pueda acordarse el tiempo del envío de la exportación como es la ciudad de Marsella en Francia.

3.3.3. Objetivos relacionados con el Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021

Los desafíos actuales en cambiar la matriz productiva según Plan Nacional de desarrollo del 2017-2021, para los nuevos procesos productivos que generan las empresas y la responsabilidad de generar nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con la productividad, y ser competitivos y sostenibles además contribuyendo al cambio de la matriz productiva del país y fomentando al generar el valor agregado. El presente proyecto tiene relación con el eje numero 2: Economía al Servicio de la Sociedad,

Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria. (Secretaría Nacional de Desarrollo y Planificación, 2017, págs. 72-80)

3.4. Análisis del Producto

3.4.1. El producto

El producto que se pretende exportar es la harina de quinua, debido a las altas propiedades nutritivas que posee, con el fin de solucionar problemas alimenticios en los niños y adolescente a nivel mundial, se crea la necesidad del consumo tanto local como internacional.

En el mundo existen países exportadores del producto que tratan de solucionar los problemas alimenticios con productos emergentes, pero no tiene las mismas propiedades nutritivas del mismo.

En el Ecuador existe una producción significativa, siendo Imbabura la cuarta provincia de producción y venta de quinua a nivel de la región sierra.



Tabla 36 Producción y ventas Quinua

| REGIÓN Y PROVINCIA | | SUPERFICIE (Has.) | | PRODUCCIÓN (Tm.) | VENTAS (Tm.) |
|----------------------|----------|-------------------|-----|---------------------|-----------------|
| REGIÓN SIERRA | | | | | |
| AZUAY | Solo | 49 | 38 | 54 | 44 |
| | Asociado | . | . | . | . |
| BOLÍVAR | Solo | 1 | 1 | 3 | 3 |
| | Asociado | . | . | . | . |
| CAÑAR | Solo | 148 | 148 | 45 | 45 |
| | Asociado | . | . | . | . |
| CARCHI | Solo | 477 | 477 | 1.229 | 1.201 |
| | Asociado | . | . | . | . |
| COTOPAXI | Solo | 766 | 475 | 947 | 837 |
| | Asociado | . | . | . | . |
| CHIMBORAZO | Solo | 691 | 617 | 870 | 703 |
| | Asociado | 87 | 61 | 22 | . |
| IMBABURA | Solo | 448 | 298 | 612 | 604 |
| | Asociado | . | . | . | . |
| LOJA | Solo | . | . | . | . |
| | Asociado | . | . | . | . |
| PICHINCHA | Solo | 99 | 99 | 122 | 121 |
| | Asociado | . | . | . | . |
| TUNGURAHUA | Solo | . | . | . | . |
| | Asociado | . | . | . | . |
| SANTO DOMINGO DE LOS | Solo | . | . | . | . |
| TSÁCHILAS | Asociado | . | . | . | . |

Fuente: INEC, 2016

3.4.2. Descripción del producto

Tabla 37 Ficha técnica

| Ficha Técnica del Producto | | |
|---|---|---|
| Datos Generales | | |
|  | | |
| Nombre de la empresa: | PROQUINOA S.A | |
| Dirección: | Calle Imbabura 1-180 y 13 de abril, en la Provincia de Imbabura Cantón Ibarra | |
| Provincia: Imbabura | Cantón: Ibarra | |
| Contacto: Ing. Pablo Vergara | Tel: : 0981804357 | Email: pablo.vergara@hotmail.es |
| Fotos: | | |
|  | | |
| Nombre del producto: | Harina de Quinoa | |
| Nomenclatura: | 110290 Harinas de cereales (excepto el trigo, morcajo, maíz. | |
| Características: | Proteínas, Omega 3, corazón, colesterol, hipertensión, dolor, libre de gluten | |
| Singularidad: | Recetas de cocina con Propiedades medicinales | |
| Normas de Calidad: | GLOBAL G.A.P | |
| Servicio post-venta: | Envío de muestras | |
| Investigación y Desarrollo: | Tecnología de punta | |
| Incoterms: | FOB | |
| Transporte: | Marítima, aérea | |
| Volumen de producción: | 300 toneladas | |
| Hectáreas de producción: | 110 hectáreas | |
| Variedades de quinoa: | Tunkahuan (blanca), roja y negra | |
| Temporada de siembra: | Diciembre y febrero | |
| Temporada de cosecha: | Junio y septiembre | |
| Forma de pago: | Anticipado, carta de crédito y directo | |
| Precio referencial: | US\$ 225 exterior US\$ 180 interior el quintal | |
| Certificados: | USDA NOP, COR, HACCP,EU. KOSHER. | |
| Empaque: | Fundas de 500 gramos | |

Fuente: PORQUINOA S.A

3.4.3. Estrategias competitivas genéricas para el producto

Las estrategias establecidas por la empresa PROQUINO A S.A representan una visión a largo plazo, en donde estas estrategias comprometen los recursos de la empresa, que condiciona a la marca, filosofía y cultura de la empresa. Para establecer estas estrategias se profundizó en las cinco fuerzas de Michael Porter, en donde la empresa entra a competir en el mercado, analizando los siguientes sectores como son:

- Amenazas de entrada de nuevos competidores
- Rivalidad entre los competidores
- Poder de negociación de los proveedores
- Poder de negociación de los compradores
- Amenazas de ingreso de productos sustitutos

En base a estos sectores económicos donde compite la empresa se planteó estrategias competitivas que se pueden adoptar.

✓ Estrategias de integración

Esta estrategia de integración permite a la Empresa PROQUINO A S.A posesionarse en el mercado, desarrollando tareas diferentes que se combinan para satisfacer las necesidades del cliente. Estas necesidades provienen de generar economías de escala y sinergias dentro de la empresa.

Todas estas sinergias permiten a la empresa obtener mayor utilidad y mayor valor agregado partiendo del sector primario hasta el consumidor final. Con el beneficio de ser productores y comercializadores, con esta integración vertical permitirá crear subsidiarias que producen algunos de los materiales utilizados en la fabricación del producto.

✓ Estrategias intensivas

La penetración en el mercado, el desarrollo del mercado y el desarrollo del producto son estrategias que requieren de un esfuerzo por parte de la empresa para mejorar la posición competitiva con el producto harina de quinua.

La estrategia que empleará será en ajustar el precio de venta de acuerdo al volumen del producto con relación a la competencia, es decir se ubicará con el precio del valor en el mercado.

También se desarrollará segmentos de nuevos mercados para el producto en busca de nuevos compradores del producto, mejorando su presentación, empaque, etiquetado, las dimensiones y sus canales de distribución.

✓ **Estrategia de diversificación**

Se podrá también la extensión de la marca para el desarrollo de nuevos productos. Se usará el nombre de la marca conocida para introducir al mercado otro producto y diversificar los productos, ente caso se puede introducir la quinua en grano y la harina de quinua.

✓ **Estrategia defensiva**

Esta estrategia permite a la empresa generar una herramienta de gestión que consiste en una asociación a largo plazo entre otras empresas del sector que se une para realizar una alianza comercial con el fin de alcanzar objetivos comunes.

A través de un Joint Venture la empresa PROQUINOA S.A podrá tener como objetivo la penetración de la harina de quinua, también la creación de un nuevo negocio, el desarrollo de un nuevo producto y facilitará la incursión en un nuevo mercado extranjero. A demás la Empresa no necesariamente renuncia a su identidad como persona jurídica, sino que mantiene su independencia, y solo se unirían para buscar beneficios económicos de ambas partes, pero a través de la búsqueda de un objetivo en común.

3.4.4. Niveles de producción

La Empresa PROQUINOA S.A se creó en el año 2013, pero su producción empieza a partir del 2015, significa que está funcionando dos años en el mercado llegando así a posicionarse como el número uno en la provincia de Imbabura. Tiene una capacidad

instalada de producción 4.000 toneladas por año. Con 110 hectáreas sembradas para la producción. Y con un volumen de producción de 300 toneladas. Las cuales el 98% de la producción es para el mercado extranjero (294 toneladas) y el 2% al mercado nacional (5,88 toneladas).

Para la elaboración de harina de quinua para la exportación se tomó 25 toneladas del total del porcentaje de exportación. 294 toneladas.

Tabla 38 Nivel de producción

| Nivel de producción | |
|------------------------------|--------------------------------|
| Capacidad instalada total: | 4.000 toneladas anuales (100%) |
| Capacidad instalada | 300 toneladas anuales (7,5 %) |
| Siembra: | 110 hectáreas |
| Producción nacional: | 5,88 toneladas |
| Producción extranjera: | 294 toneladas |
| Producción harina de quinua: | 25 toneladas |
| Peso bruto por saco: | 25 kg. |
| Peso bruto total: | 25.000 toneladas |
| Numero de sacos: | 1000 sacos de 25 kg. |

Fuente: PROQUINO A S.A

3.4.5. Proceso productivo

Para la realización del proceso productivo se ha tomado en cuenta tres aspectos importantes como son: La materia prima utilizada para la elaboración de la Harina de Quinua, el Tipo de procesos a emplearse y la comercialización.

La materia prima utilizada es de tres variedades: Quinua blanca (dorada), es la que más se comercializa, quinua roja y quinua negra, las propiedades nutritivas no hay mucha diferencia entre ellas, pero cada una tiene su sabor y textura característicos.

Tabla 39 Materia Prima

| Variedad de Quinua | Origen | |
|--------------------|----------|-----------|
| | Nacional | Importado |
| Blanca | 100% | |
| Roja | 100% | |
| Negra | 100% | |

Fuente: PROQUINO A S.A.

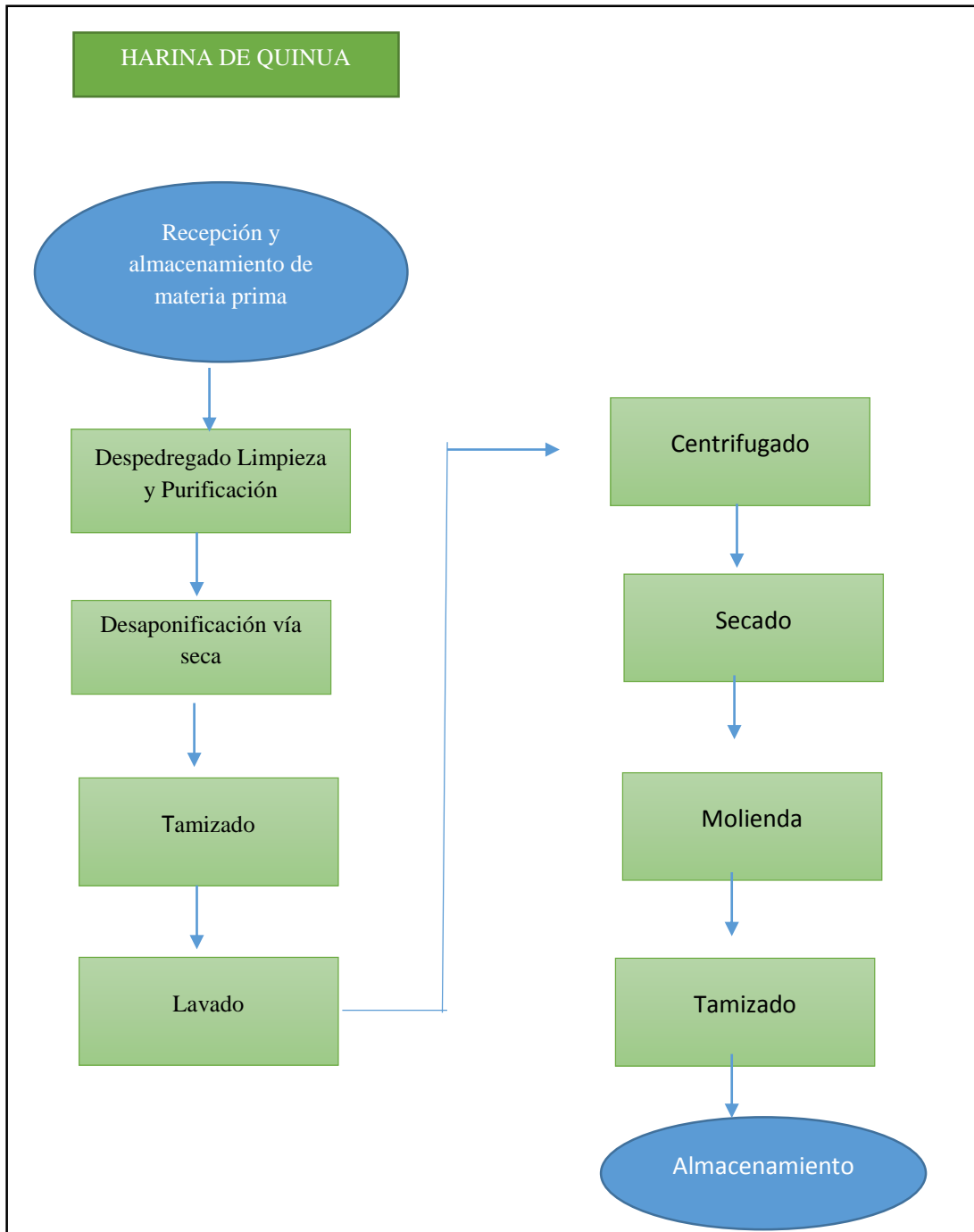


Gráfico 15 Flujograma de Elaboración de la Harina de Quinua

Fuente: Análisis de Factibilidad de Exportación de Harina de Quinua , Soya y Zapallo (Poveda, 2014, pág. 52)

Proceso de Elaboración

Para el proceso de elaboración se tomó referencia a la tesis de pregrado de Análisis de Factibilidad de Exportación de Harina de Quinua , Soya y Zapallo, Universidad Católica Santiago de Guayaquil, (Poveda, 2014, pág. 52) el cual detalla lo siguiente:

- **Recepción y almacenamiento de materia prima**

Para facilitar el manipuleo, transporte y almacenamiento de la quinua se recibe la materia prima en sacos de polipropileno de 50 Kg de capacidad. En este paso se realiza el control del peso con una balanza y la inspección física de la materia prima antes de proceder con el almacenaje. Debe controlarse el grado de humedad del grano durante la recepción, pues poseen un alto poder germinativo. Las áreas de almacenamiento deberán tener instalaciones apropiadas, que permitan una buena ventilación e impidiendo la entrada de roedores o plagas.

- **Despedregado, limpieza y purificación**

Este proceso tiene la finalidad de separar materiales extraños que comúnmente se encuentran en los granos de quinua, como son pajas, tierra, piedras, residuos vegetales, residuos de materiales ferrosos y otros materiales. Se utilizan zarandas o mallas metálicas de 2 y 1.2 mm de diámetro de orificios, las cuales serán accionadas mecánicamente con una despedradora (mesa densiométrica). En esta operación se puede considerar no más de 2 % de pérdida de peso.

- **Desaponificación vía seca**

Esta fase se realiza a través de máquinas peladoras y pulidoras en seco que separan la cáscara de grano de quinua. El polvillo desprendido de los granos pasa a través de la malla y es separado mediante el uso de succionadores de aire. En esta etapa habrá una merma resultante del 5% aproximadamente del peso total.

- **Tamizado**

En este proceso se emplean tamices vibratorios de 1.2 mm de diámetro, retirando los granos quebrados y el polvillo por acción de un ventilador. Merma aproximada del 1%.

- **Lavado**

Tiene por finalidad la eliminación de los residuos de saponina que pudieron haber quedado en el grano de quinua. Se realiza con agua potable, utilizando tinajas de 10 Kg de capacidad en forma manual. Mediante el lavado se obtienen granos de quinua con muy

bajo contenido de saponina menores 0.11% es decir quinua dulce, aceptable para el consumo humano.

- **Centrifugado**

En este proceso se realiza el escurrido y oreado que tiene por finalidad retirar una cantidad representativa de agua para que así facilite el secado, se realiza con una centrifuga de acero inoxidable.

- **Secado**

A consecuencia del lavado, los granos de quinua absorben una cantidad de agua y el tras el centrifugado aún queda humedad que debe eliminarse pues el exceso de humedad puede originar fermentación del producto. Se utilizará un secador estático que consiste en someter a los granos a la acción de una corriente de aire.

- **Molienda**

Esta operación se realiza con un molino de martillo para reducir el tamaño de los granos a partículas y obtener la harina.

- **Tamizado**

En este proceso se obtiene como producto final harina de 80 a 110 micras aproximadamente. Para el envasado de la harina se recomienda que este alcance la temperatura ambiente.

- **Almacenamiento**

El almacenamiento será en las bodegas y en fundas de 500 g el embalaje será en fundas de polietileno de 25 kg y estar listo para la exportación.

Tabla 40 Maquinaria

| Descripción | Datos técnicos |
|--------------------|--|
| Balanza | |
| Mallas metálicas | Marca: Vulcano. Modelo: CV 60 - 80 – 1/C |
| Despedradora | Marca: MINOX S.A.C. modelo: D – 500- COM |
| Peladora | |
| Pulidoras | |

Tamiz vibratorio
Tinas de 10 kg.
Centrifugadora de acero
Secador Marca: Tecnatrop. Modelo: 68E8 - PM
Molino de martillo

Fuente: PROQUINOVA S.A

3.4.6. Propiedad Intelectual

La empresa PROQUINOVA S.A tiene que registrada su marca del producto para la exportación y su nombre comercial, para ser reconocido como titular de su creación o invento, y por consiguiente ser beneficiario del mismo.

Según el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) (2018) se debe registrar con el enfoque de Propiedad Industrial, que se refiere a la protección que tiene la empresa sobre sus invenciones, diseños industriales, circuitos integrados, marcas, signos distintivos, lemas comerciales y otros elementos relacionados con el mercado, la industria y el comercio.

3.4.7. Productos Potencialmente Exportables

El mercado de producción de quinua se ha incrementado tanto para el mercado local como extranjero, debido a su alto contenido nutritivo. El cual la empresa Proquinoa S.A ofrece tres variedades de quinua como es la blanca, roja y negra.

3.4.7.1. Ventajas comparativas

El producto de la quinua, de por sí ya tiene su ventaja comparativa con otros productos en su valor nutritivo, en cuanto a la empresa cuenta con la maquinaria de alta tecnología en sus procesos de producción estandarizados para la homogeneidad del producto, y su infraestructura adecuada para cumplir con requisitos técnicos de producción.

Otra de la venta comparativa es el talento humano que posee la empresa, ya que son capacitados constantemente, responsables del manejo de la empresa en diferentes áreas tanto administrativas como operativas.

El Ecuador como Francia son miembros de la OMC, también forma parte de Unión europea, en donde los productos ecuatorianos ingresan con tratamiento privilegiado en materia de aranceles.

3.4.7.2. Calidad

La calidad de un producto se basa en todo el aspecto de la empresa, desde la semilla utilizada para la siembra, el cuidado del proceso de crecimiento tanto del suelo como de la planta, hasta llegar a la parte enfundada para la venta, tomando en cuenta las certificaciones nacionales e internacionales. Para esto la empresa cuenta con certificaciones que garanticen su manipulación y empaquetado del producto, teniendo una adecuada vía de comercialización.

3.4.7.3. Capacidad de exportar de la empresa

En cuanto a la capacidad de exportación, la empresa cuenta con la capacidad de ofrecer el producto de forma estable y continua, a pesar de estar poco tiempo en el mercado, el flujo del producto se mantiene estandarizado. La empresa cuenta con una capacidad instalada de 4.000 toneladas anuales de producción, y si el mercado internacional requiere de mayor producción, se puede tomar en cuenta con otros productores de la zona para poder abastecer con el pedido, desde el mes de junio a septiembre es la cosecha de la quinua para poder abastecer el mercado.

El medio de transporte utilizado es el aéreo y marítimo, para lo cual se utiliza en el traslado del producto hasta el consumidor final. Con el tiempo pactado y la llegada en perfectas condiciones del producto, tomando en cuenta si el producto requiere cuidados y tratos especiales.

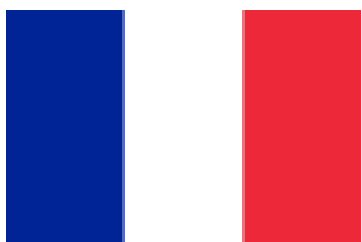

3.5. Análisis del Mercado

3.5.1. Análisis del Entorno

Para el análisis del entorno, la empresa PROQUINOA S.A ya ha realizado exportaciones anteriormente al mercado de Estados Unidos y Canadá, que es un mercado potencial para el consumo de quinua y harina de quinua obteniendo resultados satisfactorios para la empresa en cuanto económicas como experiencia para la realizar transacciones comerciales.

Dentro del análisis general se ha realizado un diagnóstico general del mercado de Francia, tomando en cuenta factores como político, económico y social, que ayudan para establecer mejor el mercado.

Tabla 41 Datos Generales de Francia

| Bandera | | Emblema Nacional |
|---|--|--|
|  | |  |
| País: | Francia. Estado miembro de la Unión Europea | |
| Capital: | París | |
| Idioma Oficial: | Francés | |
| Himno: | La Marsellesa | |
| Forma de Gobierno: | República semipresidencialista | |
| Presidente: | Emmanuel Macro | |
| Primer Ministro: | Édouard Philippe | |
| Órgano Legislativo: | Parlamento francés | |
| Superficie: | 643801 km ² | |
| Población Total: | 67158000 habitantes | |
| PIB Total: | US\$ 2,463 billones | |
| PIB Per capital: | US\$ 116 hab./km ² | |
| Moneda: | Euro (€) | |
| Tren: | TGV, tren de alta velocidad. Velocidad 320 km/h. | |
| Aeropuertos: | Charles de Gaulle / París. Existen 478 aeropuertos. | |
| Ciudades principales: | Marsella, Lyon, Toulouse, Niza, Nantes, Estrasburgo | |
| Religión: | Cristianismo 60.4%. Irreligión 30.0%. Islam 7.6%. Otras 2.0% | |
| Puertos: | Marsella, Tolon, Niza, Lehavre, Nantes | |

Fuente: Fondo Monetario Internacional, 2017. Banco Mundial 2016. Central Intelligence Agency, 2016

La tendencia del sector es prometedora para los mercados nacionales e internacionales, porque las personas están tomando conciencia del consumo alimenticio, porque puede derivar en enfermedades por la mala alimentación. El consumo de quinua y sus derivados como la harina de quinua son soluciones para mejorar el problema alimenticio de la población. Es por esto que se ha incrementado las exportaciones ecuatorianas en los últimos años de este producto.

3.5.2. Requerimientos del Mercado

El requerimiento del mercado con el producto de harina de quinua los principales países está España con un valor importado de US\$ 52.033 millones de dólares, seguido por Estados Unidos de América con US\$ 31.547, China con un valor importado de harina de quinua según partida por US\$ 28.406 millones.

Francia es el cuarto país mayor importador de harina de quinua en el mundo, y es uno de los principales consumidores de quinua en Europa.

Tabla 42 Países importadores Mundo

| Importadores | Seleccione sus indicadores | | |
|---------------------------|--|-------------------------------------|----------------------------|
| | Valor importado en 2016 (miles de USD) | Saldo comercial 2016 (miles de USD) | Cantidad importada en 2016 |
| Mundo | 464487 | -45092 | 804263 |
| España | 52033 | -46136 | 83900 |
| Estados Unidos de América | 31547 | -2480 | 35950 |
| China | 28406 | -27114 | 28637 |
| Francia | 25425 | -17457 | 46621 |
| Alemania | 24529 | 10423 | 37198 |
| Malasia | 22036 | -19127 | 21006 |
| Países Bajos | 21013 | -8426 | 28724 |
| Hong Kong, China | 19602 | -7049 | 19715 |
| Canadá | 18968 | -7613 | 17957 |

Fuente: (TRADE MAP, 2015)

3.5.3. Demanda

La demanda de harina de quinua según datos del Trade Map. En el Mundo es de US\$ 464.487 millones del valor importado y con una cantidad demandada de 804.263 toneladas en el año 2016.

Francia ha incrementado sus importaciones desde el año 2015 con un valor de US\$ 23.744 millones de dólares. Para el año 2017 ha incrementado en 28.291. como se observa el producto de harina de quinua ha incrementado su consumo por su alta calidad de nutrientes que tiene la quinua.

Tabla 43 Demanda de Francia

| Descripción del producto | Francia importa desde el mundo | | |
|--------------------------|--------------------------------|---------------|---------------|
| | Valor en 2015 | Valor en 2016 | Valor en 2017 |
| Harina de maíz | 5.641 | 6.262 | 6.846 |
| Harina de quinua | 23.744 | 25.425 | 28.291 |

Fuente: (TRADE MAP, 2015)

3.5.4. Clientes

El cliente y consumidor francés se caracteriza por ser exigente al momento de consumir alimentos, y se preocupa por conocer el origen y los procesos de los que están sometidos los alimentos, y tiene una preferencia también por los productos nacionales, compran frecuentemente productos y asocian el acto de comprar con el placer. Pero siempre buscan tener el mejor valor agregado.

La tendencia de una alimentación saludable son factores que la población ha tomado en base a los problemas como envejecimiento de la población, el desarrollo de patologías crónicas o graves y el incremento de la obesidad, hacen que la alimentación se vuelva cada vez más saludable.

Entre los criterios de decisión de los consumidores franceses al momento de elegir un producto, ellos buscan porciones pequeñas y los empaques ecológicos o con menos plásticos para cuidar el medio ambiente.

La empresa PROQUINO A S.A ha tomado como referencia estos comportamientos del cliente al momento de realizar la compra. Es por esto que su cliente principal es el mayorista y productor, ya que este puede manipular su empaque dentro del país y mejorar su presentación al momento de incluir en el mercado.

3.5.5. Costos y Precios de Exportación

3.5.5.1. Costos

- **Costos de desarrollo del producto**

En el desarrollo del producto se tomarán en cuenta los costos por servicios laborales en cada área especializada, insumos, materia prima, maquinaria y proceso de elaboración que se interfieren en la fabricación de la harina de quinua, asimismo los costos de envase y embalaje que se incluyen en el diseño y presentación del producto final, además de la información recolectada que servirán como punto de partida para considerar posibles eventualidades en el futuro para la empresa en materia de costos.

- **Costo de producción**

En los costos de producción incurrirán los costos todo lo referentes al proceso de exportación y los gastos que incluyen el transporte y seguros de la mercancía, además materia prima, mano de obra directa o indirecta, maquinaria e insumos que se utilizara en la elaboración de la harina de quinua.

- **Costos de operación**

Los costos de operación los cuales se incluirá costos fijos y costos variables en todo lo relacionado en el área administrativa, maquinaria, promoción y marketing, así determinar los costos totales que incide la empresa.

- **Costo de exportación**

Los costos de exportación en si es lo que se basa el presente proyecto ya que la idea es internacionalizar los productos, además los gastos que interfieren en los tramites de exportación y el proceso logístico, tomando en cuenta los acuerdos para preferencias arancelarias entre países.

3.5.5.2. Precios

El precio se fijará de acuerdo a la competencia y tomando en cuenta que el precio es muy importante para su capital y todo dependerá de la estrategia de marketing utilizados para generar rentabilidad a la empresa. La competencia internacional, el precio se tomará en cuenta la demanda, la calidad ofertada con un valor agregado, capacidad productiva, y buscando siempre un precio conveniente para lograr ser un potencial exportador, además capacidad de compra del cliente, políticas del país, leyes vigentes, acuerdos comerciales, etc. Asimismo, la calidad es base fundamental para ofertar un producto y ser tomada como competencia en nuevos mercados internacionales por tal se ve la necesidad de cada día tener una diferenciación en los productos y tomar un plus e ir a la par con precios reales y sean aceptables a la vista del cliente.

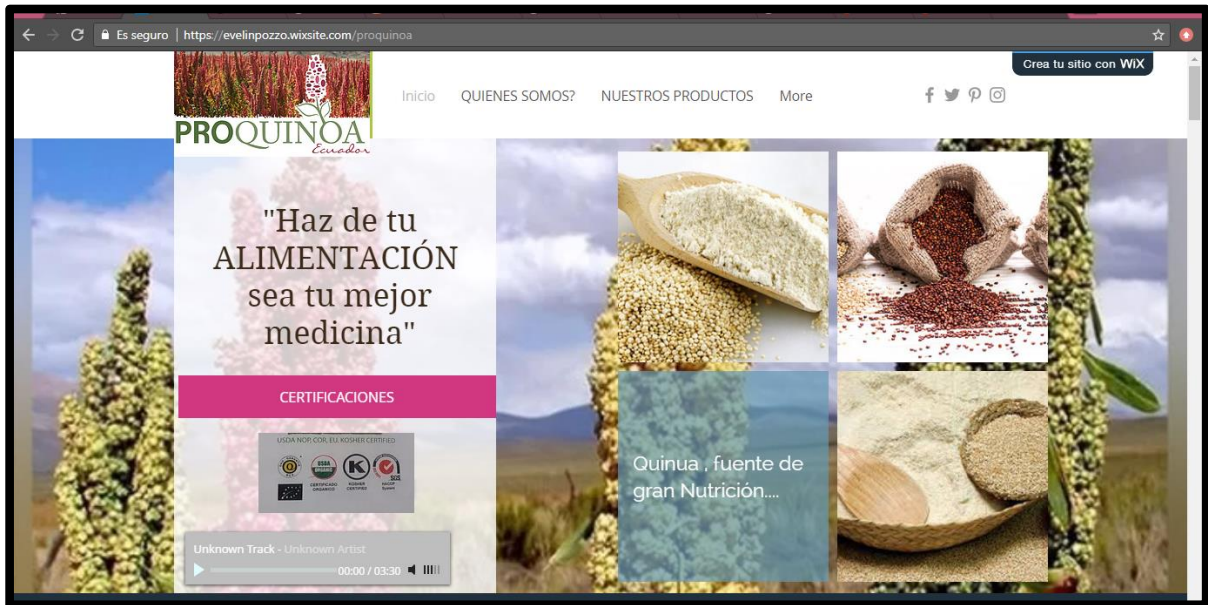
Fijación del precio

Las fijaciones del precio se determinarán siempre de acuerdo con los objetivos generales puntuales que se requiere obtener en el mercado meta, además tratando de maximizar las utilidades e internacionalizar los productos de Proquinoa S.A, en sí la fijación de precios entre más incertidumbre exista en un nuevo mercado mayor será la decisión de fijación de precios. La producción de la harina de quinua, se determinará con la producción real, materia prima, costos de mano de obra y una ganancia del 15 % estimada.

3.5.6. Ventas y Promoción

La empresa PROQUINOVA S.A. para el proceso de la internacionalidad debe realizar diferentes estrategias para su consolidación tanto en el mercado interno como externo, y lo difícil que es la penetración de un producto hacia nuevos mercados, se ha planteado estrategias de ventas para poder cumplir con sus objetivos propuestas por la empresa.

La importancia de tener un sitio web donde se pueda conocer sobre la estructura, procesos administrativos y de producción, donde se pueda visualizar videos para emitir confianza al consumidor, donde tiene que contener canales de conversación directa, la persona encargada, sus teléfonos, correos de las personas de contacto, y lo principal debe tener una pronta respuesta.



Fuente: <https://evelinpozzo.wixsite.com/proquinoasa>

Gráfico 16 Página web Proquinoa S.A

Hoy en día las redes sociales están el auge del marketing y como promocionar los productos e interactuar con los clientes por el cual se ha visto la necesidad de creación de una Fan Page de Facebook e Instagram a continuación:

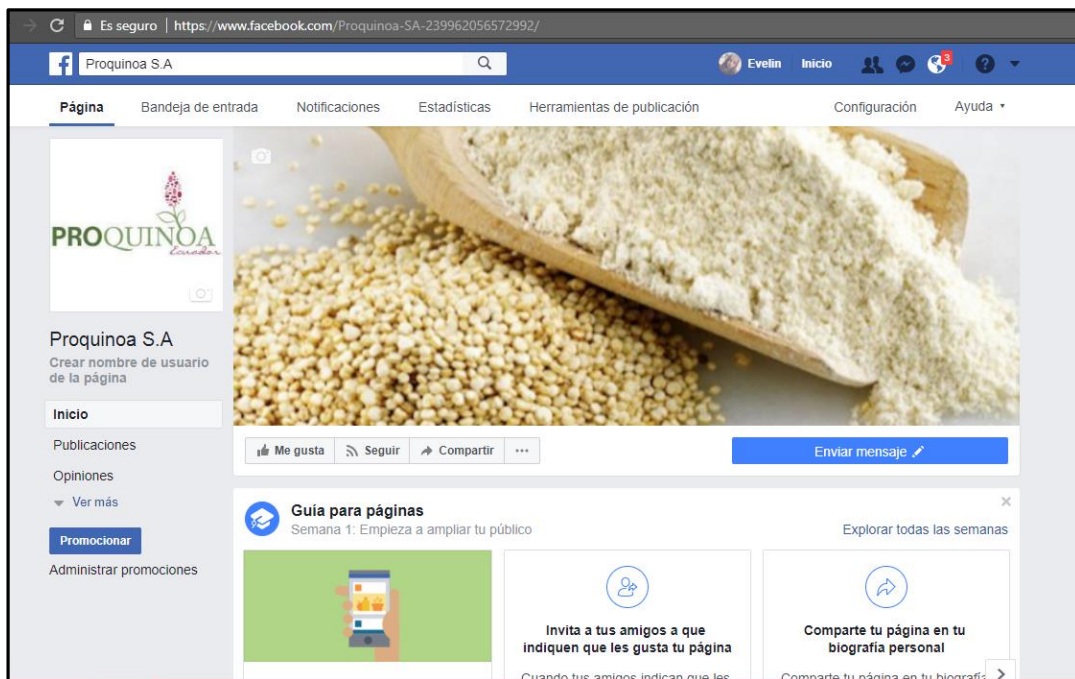


Gráfico 17 Fan Page de Facebook Proquinoa S.A



Gráfico 18 Instagram Proquinoa S.A

La participación en exhibiciones y ferias nacionales e internacionales es un método para la venta directa, tanto para comerciantes mayoristas, hasta el consumidor final. También el encuentro de productores y congresos tanto nacional como internacional ayudan para incrementar el volumen de venta y en la consecución de nuevos contactos comerciales.

El canal de venta que al inicio la empresa será a los intermediarios mayoristas, ya que ellos conocen mejor el mercado francés.

Plantearse Metas de venta en cuanto al volumen de ventas, en un inicio se aspira vender como 25 toneladas de harina de quinua anuales.

El número de compradores se aspira máximo diez intermediarios mayoristas, ya que estos serán los encargados de la comercialización del producto.

El mercado al que se espera vender en este proceso de internacionalización es el francés por su alto consumo del producto y por su conciencia de ingerir alimentos nutricionales. La empresa debe emplear cambios dentro de su estructura, y para esto se debe emplear a miembros las cuales den ser las encargadas de realizar el cierre de las ventas.

Para cumplir con los objetivos de ventas es necesario el material de apoyo para poder fortalecer las actividades comerciales e la empresa para la exportación. Dentro de este puto se incluirá elementos tales como: panfletos, material técnico, garantías, asistencia técnica, videos, cd, es decir todo aquello que permita ayudar en el proceso de ventas. Así se dará a conocer el producto por las ventajas que ofrece.



Gráfico 19 Folleto Proquinoa S.A
Fuente: Proquinoa S.A

La condición de pago para la empresa al momento de la exportación será (cartas de pago). Para lo cual es un tema delicado dentro de las estrategias de venta. Lo más óptimo es en efectivo, pero por el volumen de venta y cantidad se aplicará la estrategia dicha.

Los incentivos y descuentos también se pueden aplicar dentro de las estrategias de venta de exportación, son dos elementos que efectivamente mejoran las ventas. Pero se debe realizar un análisis muy preciso para poder aplicarlos en forma beneficiosa para a empresa. También se estudiará a la competencia en este punto.

El marketing para el producto destinado para la exportación (harina de quinua) es para el tipo de cliente con familias, que tengan conciencia de una alimentación nutritiva. Es para dar a conocer las características y nutrientes que tiene la harina de quinua.

Realizar campañas de promoción del producto (harina de quinua) para proporcionar información concerniente al producto. Tales como conseguir una imagen y posicionamiento dentro del mercado, en la cual los clientes se beneficiarán de la harina de quínoa.

3.5.7. Distribución

A continuación, se observa en el grafico el canal de distribución del mercado francés, el cual se debe analizar la plaza a cuál se dirige, y la estructura de comercialización del mercado francés.

Para ello existen diferentes modalidades de transporte y distribución, en donde la empresa PROQUINOA S.A se ha planteado las siguientes distribuciones: la primera por medio de un agente / distribuidor y la segunda por medio de un canal indirecto el cual constará de un mayorista que tenga su nicho de mercado establecido e identificado a los consumidores de Harina de quinua en el mercado francés.

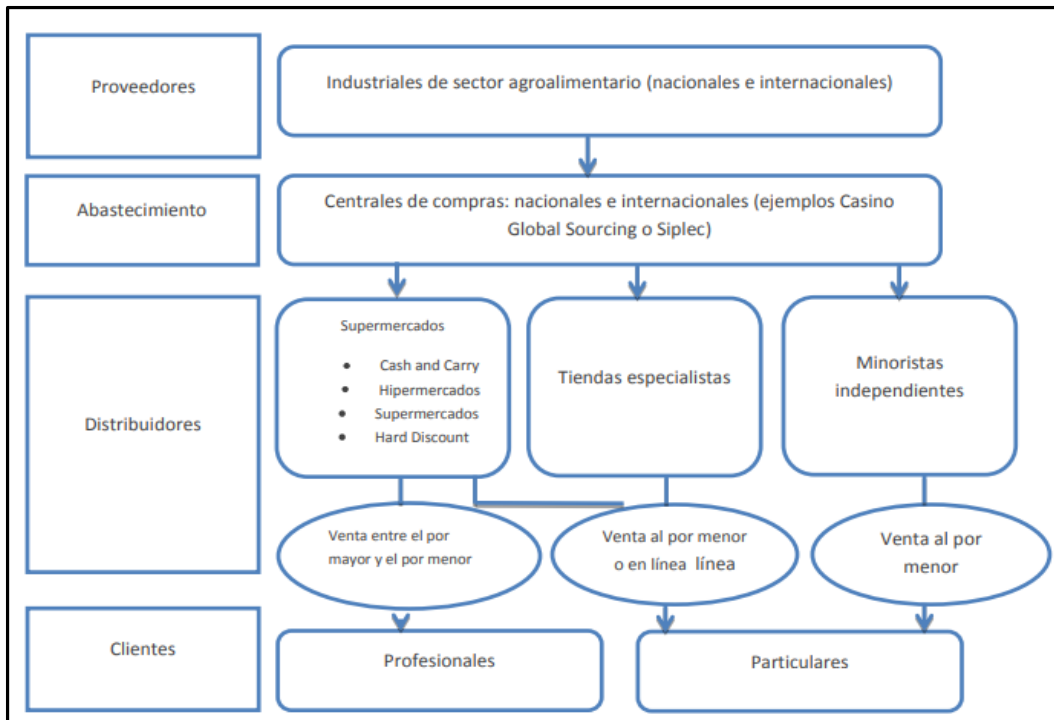


Gráfico 20 Canal de Distribución Francia
Fuente: Prochile (2013)

| Distribución | |
|------------------------|------------------------------|
| Canal de distribución: | Directa – intermediarios |
| Tipo de transporte: | Terrestre – marítimo – aéreo |
| Incoterms: | FOB |

Gráfico 21: Canal de Comercialización Proquinoa S.A

Fuente: Proquinoa S.A

3.5.7.1. Canales de comercialización

Según Procomer (2018) afirma que, la gran distribución representa el 70% de las ventas del sector alimenticio en Francia. Existen grandes cadenas de hipermercados, supermercados, tiendas de proximidad y ahora incluso tiendas especializadas en productos orgánicos y de comercio justo que pertenecen o no a las grandes cadenas francesas. La participación de mercado se encuentra liderada por las cadenas E Leclerc, Carrefour e Intermarché, este último ha ganado la participación gracias a la fidelidad a la marca por parte de sus clientes.

Las previsiones para el 2018 son positivas según PROCOMER (2018), apunta a que será un año bueno para las empresas francesas, se estima un crecimiento de la actividad del 0,5% en el primer trimestre y del 0,4% en el segundo. El dinamismo de los alimentos orgánicos traerá consigo un aumento de las importaciones en Francia, ya que la oferta nacional no cubre la demanda proyectada.

Los supermercados buscan diferenciar entre ellos creando una imagen fuerte para construir el vínculo a largo plazo entre el cliente y el punto de venta, lo que han optado por la distribución por regiones y así disminuir de la manera directa de la competencia. El Embalaje utilizado son sacos de 25 kg, en donde vendrán 100 fundas de harina de quinua de 500 g.

3.5.7.2. Envase y Embalaje

Según Ministerio de Relaciones exteriores (2010), afirma que el código de consumo es el que regula los alimentos pre-empacados. Para esto el fabricante debe mencionar, en el empaque el nombre del producto, los ingredientes, y la cantidad utilizada, el peso neto, el nombre del empacador, el origen del producto, los consejos de uso.



Gráfico 22 Embalaje harina de quinua funda de Polipropileno 25kg
Fuente: Proquinoa S.A

| | |
|-------|-------|
| Alto | 50 cm |
| Ancho | 72 cm |
| Fondo | 13,5 |



Gráfico 23 Envase Harina de Quinua fundas con ZIPLOC

| | |
|-------|-------|
| Alto | 25 cm |
| Ancho | 10 cm |
| Fondo | 3 cm |

- Peso de cada funda de harina de quinua es de → 500gr =0,5kg.

- Se realizará el envío de 100 fundas de harina de quinua en cada funda de polipropileno, para lo cual se hará uso de un total de 125 fundas con un peso de 25 kg para enviar los 12500 fundas de Ziploc de 500 gr mensuales en un contenedor de 20 pies .

3.5.7.3. Etiquetado

Los requisitos que exige la Unión Europea de acuerdo con Siicex (2017) son:

- Denominación de venta (nombre del producto)
- Lista de ingredientes
- Cantidad neta
- Fecha de duración mínima
- Condiciones de conservación y utilización
- Nombre o razón social y dirección del fabricante o del envasador.
- El idioma francés de preferencia.

El etiquetado a utilizarse para la harina de quinua se tomará en cuenta todos los requisitos a aplicarse especialmente el idioma francés.



Gráfico 24 Etiqueta del producto

Tabla 44 Información Nutricional Harina de quinua 500g

| RAPPORT NUTRITIONNEL | | |
|---|----------|-----------|
| Taille par portion | | 10g |
| Portions par récipient | | 50 |
| Énergie (calories) par portion Energie grasse (grosses calories) | | 303.9kcal |
| % de la valeur quotidienne * | | |
| Graisse totale | 5.71g | - |
| Glucides totaux | 49.33g | - |
| Fibre diététique | 9.83g | - |
| Potassium | 781.44mg | - |
| Calcium | 87mg | - |
| Phosphore | 231.14mg | - |
| Fer | 8.13mg | - |
| Ash | 5.9g | - |
| Protéine | 13.81g | - |
| Pourcentage des valeurs quotidiennes basées sur un régime de 2000 calories. | | |
| INGRÉDIENTS: Farine de quinoa. | | |

El Almacenamiento de la empresa se la realiza en sus bodegas, en dos columnas de veinte sacos con pallets de madera de medidas de 80 X 120mm.



Gráfico 25 Almacenamiento del Producto

Fuente: PROQUINOA S.A

3.5.7.4.Elementos importantes de comercialización

- PROQUINOA S.A
- Productores de cereales
- El tiempo de consumo es de 4 a 12 meses dependiendo si se preserva en un lugar seco y a temperatura ambiente.
- Exportación vía marítima.
- La empresa Proquinoa S.A tiene su mercado con Quinoa orgánica con el que se abrió campo en el ámbito internacional de las cuales tiene en diferentes presentaciones todo depende de la preferencia de cliente las cuales con: quinoa blanca, roja y negra.
- La quinoa es un alimento con oportunidades comerciales se trata de innovar y posicionar la marca en nuevos mercados como es de Francia, asimismo crear nuevos productos para aumentar su línea de productos y así la empresa sea competitiva, por el cual se vio la necesidad de la elaboración de harina de quinoa en presentaciones de 500 g.

3.5.8. Evaluación de mercados potenciales

La empresa PROQUINOA S.A debe establecer algunos elementos que rodean al comercio internacional, en la cual estos elementos van a permitir ingresar al país de exportación con objetivos claros y conociendo a los mercados potenciales en la producción de quinoa, y la harina de quinoa.

En las condiciones acordadas entre comprador y vendedor debe existir el ganar – ganar o (win – win) en sus iniciales en inglés. En la cual se debe establecer una relación que perdure en el tiempo a realizar un embarque por una sola vez.

Entre los principales mercados exportadores de harina de quinoa a nivel mundial por la cantidad exportada en miles de USD, en el mundo es de 419.395.

Mientras que el país es Tailandia con US\$ 130.114 mil dólares y cantidad exportada de 140.480 en toneladas.

Tabla 45 Países exportadores de Harina de quinua en el mundo

| Exportadores | Seleccione sus indicadores | | |
|---------------------------|--|----------------------------|--------------------|
| | Valor exportado en 2016 (miles de USD) | Cantidad exportada en 2016 | Unidad de cantidad |
| Mundo | 419.395 | 727.825 | Toneladas |
| Tailandia | 130.114 | 140.480 | Toneladas |
| Bélgica | 39.851 | 66.476 | Toneladas |
| Alemania | 34.952 | 56.545 | Toneladas |
| Estados Unidos de América | 29.067 | 33.768 | Toneladas |
| Belarús | 26.938 | 189.176 | Toneladas |
| Italia | 22.951 | 27.913 | Toneladas |
| Países Bajos | 12.587 | 13.810 | Toneladas |
| Hong Kong, China | 12.553 | 11.221 | Toneladas |
| Canadá | 11.355 | 14.820 | Toneladas |
| India | 9.616 | 11.972 | Toneladas |

Fuente: (TRADE MAP, 2015)

Mientras en Comunidad Andina el país mayor exportador es Perú con US\$ 738 miles de dólares, y en toneladas 239. Seguido de Bolivia con US\$ 447 mil dólares y en toneladas con 144, también Colombia con US\$ 224 dólares americanos, y un total del valor exportado de 91 toneladas. Esto puede servir la negociación en bloque comercial para mejorar los precios, calidad y presentación.

Mientras que Ecuador se encuentra en la cuarta posición con US\$ 34 mil dólares por valor exportado y en toneladas tiene un valor de 19 toneladas.

Tabla 46 Países exportadores de la CAN

| Exportadores | Indicadores | | |
|----------------------------------|--|----------------------------|--------------------|
| | Valor exportado en 2016 (miles de USD) | Cantidad exportada en 2016 | Unidad de cantidad |
| Mundo | 419.395 | 727.825 | Toneladas |
| Comunidad Andina | 1.443 | 493 | Toneladas |
| Perú | 738 | 239 | Toneladas |
| Bolivia, Estado Plurinacional de | 447 | 144 | Toneladas |
| Colombia | 224 | 91 | Toneladas |
| Ecuador | 34 | 19 | Toneladas |

Fuente: (TRADE MAP, 2015)

Las Fluctuaciones del Mercado, ha ido incrementando cada año entre los países exportadores, es decir las exportaciones se incrementan en este tipo de producto (harina de quinua) a nivel mundial. Y su nivel de crecimiento va aumentando según la demanda del producto. Es por esto que la Empresa PROQUINOVA S.A va a incrementar su volumen de producción conforme aumente la demanda, por su capacidad instalada así lo permite.

Este crecimiento de la demanda a nivel mundial y según bloque comercial (US\$1.443 miles de dólares y su cantidad exportada de 493 toneladas) hacen realizar las proyecciones financieras de la empresa.

3.5.9. Análisis de la competencia

Las asociaciones y empresas productoras de quinua en el Ecuador están distribuidas por algunas provincias como son:

Tabla 47 Empresas Competencia

| Empresas | Provincia |
|---|---------------------|
| Productores integrados a INAGROFA | Pichincha (Quito) |
| Productores asociados a la FUNDACIÓN ERPE | Cotopaxi (Riobamba) |
| Productores asociados a FUNDAMYF | Pichincha (Quito) |
| FEPP – Camari | Pichincha (Quito) |
| Fundación Maquita Cushunchig (MCCH) | Pichincha (Quito) |
| Pequeños Productores Organizados | |
| Pequeños Productores no Organizados | |
| Asociación AGRALEC | Carchi e Imbabura |
| Cereales Andinos | Pichincha (Quito) |

Fuete: INIAP

Iniciales:

INAGROFA: Industria Agropecuaria Freund – Arroyo (200 t/año)

ERPE: Fundación Escuelas Radiofónicas Populares del Ecuador (500 t/año)

FUNDAMYF: Fundación de la Mujer y la Familia

FEPP: Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio

La comparación de competidores del producto a nivel de Comunidad Andina está comandada por el Perú con sus empresas exportadoras de harina de quinua.

3.5.10. Requisitos para poder exportar

El primer requisito para exportar la Harina de quinua es el envío de la información que contiene la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) el cual se trasmite de forma electrónica por intermedio del ECUAPASS.

Al ser transmitido la DAE, Proquinoa S.A asume la responsabilidad de un exportador el cual deriven el pago de los impuestos, aforo, etc.

Documentos para la exportación

En la elaboración de la DAE los documentos exigibles son:

- Documento de embarque
- Factura comercial original
- Certificados Orgánico
- Declaración de intercambio de bienes (INTRASTAT), normativa europea para conocer todos los movimientos estadísticos de comercio de todos sus países miembros.
- Póliza de seguro

Tipos de aforo

Los aforos a utilizarse antes del arribo son el documental y el Intrusivo:

- **Documental.** - revisión de toda la parte documental, DAE por medio del ECUAPASS y las respectivas correcciones u observaciones las cuales se solicitará los cambios, para el arribo de la mercancía.
- **Físico Intrusivo.** - es la revisión documental y física de la mercancía, verificando la información concuerde con los documentos enviados.

De acuerdo al tipo de aforo que se realice dependerán el pago de tributos de la liquidación definitiva detallados de las mercancías

3.5.11. Incoterms

El término que se manejará para la exportación de la Harina de quinua de la empresa Proquinoa S.A, es el FOB (Libre a Bordo), el cual es uno de los más utilizados en contratos de comprar y venta.

De acuerdo con Containers (2018) las obligaciones del termino FOB son :

Obligaciones del vendedor

- Entrega de la mercancía y documentos necesarios
- Empaquetado y embalaje
- Transporte interior en el país de origen
- Despacho de aduanas en origen
- Gastos de salida

Obligaciones del comprador

- Pago de la mercancía
- Flete internacional
- Seguro
- Gastos de llegada
- Despacho de aduanas en destino
- Transporte interior en el país de destino
- Pago de aranceles

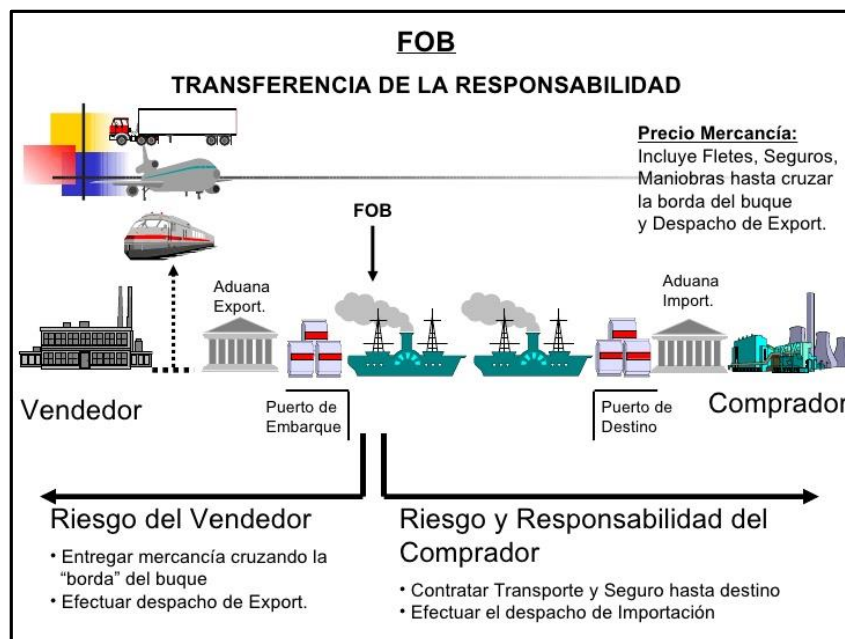


Gráfico 26 Transferencia de la responsabilidad FOB

Fuente: Comercio y Aduanas (2012)

3.5.12. Tiempo estimado de exportación en Ecuador

La empresa Proquinoa S.A estima un tiempo de transito de 24 días calendario, una de las navieras elegidas serán CMA CGM la cual es reconocidas en el ecuador y en la unión europea al ser un envío de mercancías líder a nivel mundial asimismo oferta una ruta directa del puerto de Guayaquil- puerto Marsella que es uno de los puertos más grandes en Francia.

El tiempo promedio de las instalaciones empresa procesadora desde Ibarra- puerto Guayaquil son 12 horas.



Gráfico 27 Tiempo estimado de exportación en Ecuador
Fuente : (Proecuador, 2018)

3.5.13. Tiempo de desaduanización en Francia

Según datos de Banco Mundial (2014), el tiempo estimado en desaduanizarse en 11 días calendario, los cuales se tramitan la logística desde el momento de su llegada a Francia.



Gráfico 28 Tiempo de desaduanización en Francia
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

3.6. Identificación de Necesidades y Disponibilidad de Recursos

3.6.1. Recursos naturales

La empresa Proquinoa S.A esta ubicada en una de las provincias más ricas por su tierra fértil, la provincia de Imbabura además se encuentra a dos horas y media de Quito, la empresa cuenta con su propia producción que se encuentra situado en el cantón de Urcuqui en la Hacienda San Juan el cuál consta con 110 hectáreas a disposición para la siembra de quinua, sin contar con los recursos naturales que ayudan a dar un mayor rendimiento de materia prima de calidad y así abastecer la demanda en el exterior.

Asimismo, la empresa está ubicada en un lugar favorable para el funcionamiento de la planta de procesamiento ya que está en un sector industrial alejado de la contaminación y de fácil acceso.

3.6.2. Recursos humanos

Habilidades gerenciales

Al ser exportadores se consideraría varios factores como el talento humano capacitación continua al personal, requerimientos de maquinaria, además que el compromiso del capital humano que será el primordial para que la empresa pueda crecer.

La toma de decisiones de la dirección general requeriría ir notando carencias el idioma inglés el cual se podría buscar alternativas para dominio del mismo y así facilitar y familiarizar al personal e indagar sobre el comercio internacional, la cual no todo el personal cumple con este perfil, por lo que se debería tomar en cuenta para futuros proyectos de exportación e ir orientando a la empresa a una estructura profesional orientada a la exportación.

La cual una parte principal y debilidad de la empresa es no tener suficiente personal capacitado en comercio exterior el cual el organigrama se reorganizará con la contratación de un Jefe de Comercio exterior el mismo que cubre las carencias que pueda tener en el ámbito internacional y acceder a contactos comerciales dos operarios para la elaboración de la harina de quinua.

Capacitación

Al incrementarse la elaboración de quinua el personal requerirá una capacitación de cómo elaborar, normas de calidad a utilizarse para reducir riesgos de pérdida de materia prima en el proceso de producción, medidas de precaución.

Asimismo, la capacitación del dominio inglés el cual debe ser opcional, pero en si ayudaría a mantener márgenes de utilidad más altos debido a que el personal sería más eficiente en el ámbito profesional.

3.6.3. Recursos financieros

Fuentes de financiamiento

El planteamiento de una exportación por lo general se incurre en inversiones y gastos, por lo que la empresa Proquinoa S.A debe de considerar como son: viajes, adquisición de maquinaria, capacitaciones, inversiones en el mercado objetivo, personal especializado para elaboración del nuevo producto, entre otras, comúnmente sus costos son elevados, asimismo la inversión tarda tiempo en recuperarse. Por ende, la empresa debe analizar las mejores opciones en el ámbito financiero, para controlar todos los gastos e inversiones mediante un financiamiento externo, el cual se tomó en consideración BAN Ecuador el mismo que es un banco público enfocado a sectores productivos, orientado a ayudar a

pequeños y grandes productores interesados en innovar y ayudar al desarrollo de las empresas en el Ecuador.

Mecanismos y procedimientos de financiamiento

La empresa lleva años en el proceso de internacionalizar sus productos además la experiencia y desarrollo de la misma, es la cual se ha creado una confianza en las instituciones prestamistas.

Además, una estrategia es la propuesta bien elaborada del plan de exportación de harina de quinua al mercado francés mostrando la viabilidad del mismo y cumpliendo con los parámetros establecidos por la institución financiera, y así se brinde el monto solicitado para el desarrollo del proyecto.

3.6.4. Tecnología

3.6.4.1. Aspectos tecnológicos del producto

La elaboración de la harina de quinua orgánica contará con tecnología de punta, por lo que Proquinua S.A lleva años en el mercado internacional y cuenta con su presentación en quinua en grano, negra, roja, blanca.

Presentación

Quintales de quinua en grano de 25kg

El factor de éxito comercial es que cuenta con 5 certificaciones internacionales y una de las más importantes es la certificación orgánica que brinda mayor accesibilidad al mercado internacional, además de contar con tecnología de punta, asimismo cumpliendo los estándares de calidad exigidos por el cliente en el mercado objetivo, para la elaboración de quinua se adquirirá un molino y su presentación será en fundas de 500 gr y su vida útil es de 4 meses a un año.

3.7. Priorización De La Lista De Acciones

Al culminar la investigación de la información del plan de exportación, a continuación, se determinará la secuencia de actividades a efectuarse.

Contratación de personal especializado en el área de comercio exterior el cual dará un soporte muy importante en la parte comercial y tramitación de las exportaciones futuras y dos operarios para la producción de la harina de quinua.

Para dar inicio la empresa debe aumentar su producción para la elaboración de la harina de quinua para abastecer la demanda del mercado internacional, la capacitación al personal en cuanto en lo profesional y operativo del proceso productivo y así poder brindar un producto de calidad satisfaciendo las necesidades del cliente.

La adquisición de la maquinaria para la elaboración de harina, y cumpliendo los parámetros de calidad exigidos en el mercado francés.

La elaboración de la página web para brindar presencia online a la empresa y brindar un portafolio de los productos a ofertarse en la empresa utilizado como parte fundamental las redes sociales y así captar nuevos clientes e ir mejorando la imagen corporativa.

Participación en ferias internacionales con le objetivos de hacerse conocer la línea de productos además de crear más nichos en el mercado internacional.

Investigar el mercado francés y la empresa vaya ofertando sus productos de acuerdo con los requerimientos de la demanda, gustos, preferencias e ir adaptando el producto a los consumidores franceses.

3.8.Cronograma De Planificación

| ACTIVIDADES SEMANAS /MESES | MES I | | | | MES II | | | | MES III | | | | MES IV | | | | MES V | | | | RESPO NSABL E |
|--|-------|---|---|---|--------|---|---|---|---------|---|---|---|--------|---|---|---|-------|---|---|---|---------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Planteamiento de introducción de la harina de quinua en el portafolio de la empresa. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | El Autor |
| Diseñar diferentes estrategias de comercialización , ventas , mercadeo . | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | El Autor |
| Contratación del nuevo personal y capacitación a todo el personal de la empresa . | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | El Autor |
| Realización de junta general de accionistas para debatir el proyecto. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | El Autor |
| Indagación sobre los gusto y preferencias y cultura del mercado objetivo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | El Autor |
| Poner en contacto con posibles clientes potenciales que muestren interés del producto. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | El Autor |
| Modificar de acuerdo a las necesidades y preferencias de los posibles clientes. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | El Autor |

3.9. Información Financiera

3.9.1. Datos De Entrada

Por lo se refiere a evaluación financiero dentro de este capítulo se analizará el recurso a utilizarse en la empresa Proquinoa S.A. para el desarrollo del proyecto propuesto, para su mejor comprensión, los siguientes datos de entrada:

- **PRODUCCIÓN**

De acuerdo con la información de la empresa Proquinoa S.A para la elaboración de la harina de quinua aumentará su producción un 25 %, dando un total de 12500 fundas de 500g de harina de quinua mensuales y anualmente serán 150000 fundas para su exportación.

- **INVERSIÓN**

Para poner en marcha el proyecto la empresa tendrá que contar con una inversión inicial de \$ 53.805,42 dólares americanos.

- **UTILIDAD**

La empresa pretende emplear un margen de utilidad del 15% de rentabilidad del producto a exportar.

- **FINANCIAMIENTO**

El financiamiento de la empresa contará con el 40% de recursos financiados por BAN ECUADOR con el 60 % pertenece a de recursos propios de la empresa. Asimismo, el financiamiento se contará con un préstamo por medio de BAN Ecuador de tipo crédito a Pequeñas y medianas empresas-pymes con una tasa de interés de 9,76% a 3 años plazo con cuotas fijas de \$691,48.

- **PROYECCIONES**

Según datos de Banco Central hasta febrero del 2018 presenta una inflación de 0,16%.

También datos históricos proporcionados por Trade Map su porcentaje en crecimiento en valor y en cantidad en de quinua, por el cual se aumentará el 25% de la capacidad de la producción de materia prima para la elaboración de la harina de la subpartida 11029090 en donde se clasifica la harina de quinua debido a que su importación en Francia es de 7%.

3.9.2. Determinación De La Inversión Inicial

3.9.2.1. Resumen de la Determinación Inicial

La inversión inicial se refiere a un monto estimado que requerirá la empresa para poner en marcha el proyecto propuesto, a continuación, se detalla:

Tabla 48 Resumen de la Inversión Inicial

| INVERSION INICIAL | VALOR |
|---------------------------|---------------------|
| Inversión Fija | \$ 19.649,70 |
| Inversión Variable | \$ 34.155,72 |
| Capital de trabajo | \$ 34.155,72 |
| TOTAL DE INVERSION | \$ 53.805,42 |

3.9.2.2. Inversión Fija

Son los activos físicos totales que incurrirán en el desarrollo del proyecto, a continuación, los detalles.

Tabla 49 Inversión Fija

| TOTAL INVERSIÓN FIJA | |
|-------------------------------|---------------------|
| ACTIVOS | MONTO |
| Adecuaciones | \$ 10.000,00 |
| Muebles y enseres | \$ 660,00 |
| Equipos de Computación | \$ 923,00 |
| Equipos de Oficina | \$ 66,70 |
| Maquinaria | \$ 8.000,00 |
| TOTAL | \$ 19.649,70 |

3.9.2.3. Inversión Variable

Son los recursos a utilizarse para dar funcionamiento del proyecto.

Tabla 50 Inversión Variable

| INVERSIÓN VARIABLE | | |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|
| DESCRIPCIÓN | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
| Costos de Producción | \$ 25.039,13 | \$ 300.469,58 |
| Gastos Administrativos | \$ 2.216,97 | \$ 26.603,60 |
| Gastos de Exportación | \$ 6.899,62 | \$ 82.795,46 |
| INVERSIÓN VARIABLE | \$ 34.155,72 | \$ 409.868,63 |

3.9.3. Detalle De Inversión Inicial

3.9.3.1. Detalle de la Inversión Fija

Tabla 51 Detalle de la Inversión Fija

| INVERSIÓN FIJA | | | |
|------------------------------------|-----------------|------------------|---------------------|
| ACTIVOS | CANTIDAD | PRECIO | VALOR TOTAL |
| ADECUACIONES | | | |
| Adecuaciones | 50 | \$ 200,00 | \$ 10.000,00 |
| | | SUB TOTAL | \$ 10.000,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | | | |
| Escritorio Tipo Gerencia | 1 | \$ 180,00 | \$ 180,00 |
| Archivador de gaveta | 1 | \$ 110,00 | \$ 110,00 |
| Sillón Tipo Gerencia | 1 | \$ 160,00 | \$ 160,00 |
| Sillones normales | 2 | \$ 105,00 | \$ 210,00 |
| | | SUB TOTAL | \$ 660,00 |
| EQUIPO DE COMPUTACION | | | |
| Laptop Hp Core I5 | 1 | \$ 670,00 | \$ 670,00 |
| Impresora Epson L395 | 1 | \$ 234,00 | \$ 234,00 |
| Reguladores de voltaje 1200va-600w | 1 | \$ 19,00 | \$ 19,00 |
| | | SUB TOTAL | \$ 923,00 |
| EQUIPO DE OFICINA | | | |
| Teléfono | 1 | \$ 40,00 | \$ 40,00 |
| Papelera | 1 | \$ 10,00 | \$ 10,00 |
| Perforadora | 1 | \$ 3,20 | \$ 3,20 |
| Grapadora | 1 | \$ 4,50 | \$ 4,50 |
| Archivadores | 1 | \$ 9,00 | \$ 9,00 |

| | | | | |
|--------------------------|---|-------------|--------------|---------------------|
| | | | SUB | \$ 66,70 |
| | | | TOTAL | |
| MAQUINARIA | | | | |
| Molino | 1 | \$ 5.000,00 | \$ | 5.000,00 |
| Zaranda de harina SIFTER | 1 | \$ 3.000,00 | \$ | 3.000,00 |
| | | | SUB | \$ 8.000,00 |
| | | | TOTAL | |
| | | | TOTAL | \$ 19.649,70 |

3.9.3.2. Detalle de la Inversión Variable / Capital de Trabajo

3.9.3.2.1. Costos de Producción

Tabla 52 Costos de Producción

| HARINA DE QUINUA 500 G | | | | | |
|---|---------|----------------|----------|--------------------|---------------------|
| DETALLE | c/u | Costo | Cantidad | Total Mensual | Anual |
| MATERIA PRIMA DIRECTA | | \$ 1,73 | 12.500 | \$21.625,00 | \$259.500,00 |
| Quinua orgánica Kg | \$ 1,73 | | | | |
| MANO DE OBRA DIRECTA | | \$ 0,08 | 12.500 | \$1.026,63 | \$ 12.319,58 |
| Operarios | \$ 0,08 | | | | |
| COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION | | \$ 0,19 | 12.500 | \$2.387,50 | \$ 28.650,00 |
| Etiquetas | \$ 0,03 | | | | |
| Fundas plásticas Ziploc | \$ 0,15 | | | | |
| Energía eléctrica | \$ 0,01 | | | | |
| Agua Potable | \$ 0,00 | | | | |
| COSTO DE PRODUCCION POR UNIDAD | | \$ 2,00 | | | |
| TOTAL COSTO DE HARINA DE QUINUA | | | | \$25.039,13 | \$300.469,58 |

3.9.3.2.2. Resumen de producción de Harina de Quinua

Tabla 53 Resumen de producción de Harina de Quinua

| RESUMEN DE HARINA DE QUINUA 500G | | |
|---|--------------------|----------------------|
| DETALLE | MENSUAL | ANUAL |
| HARINA DE QUINUA 500G | \$25.039,13 | \$ 300.469,58 |
| TOTAL PRODUCCIÓN DE HARINA DE QUINUA | \$25.039,13 | \$ 300.469,58 |

3.9.3.3. Detalle del Gasto Administrativo

3.9.3.3.1. Gastos Administrativos

Tabla 54 Gastos Administrativos

| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | |
|---------------------------------|-------------------|---------------------|
| DETALLE | MENSUAL | ANUAL |
| Agua | \$ 100,00 | \$ 1.200,00 |
| Energía Eléctrica | \$ 150,00 | \$ 1.800,00 |
| Teléfono | \$ 35,00 | \$ 420,00 |
| Internet Banda Ancha CNT | \$ 25,00 | \$ 300,00 |
| Suministros de Oficina | \$ 19,00 | \$ 228,00 |
| Sueldos | \$1.527,97 | \$ 18.335,60 |
| Publicidad | \$ 320,00 | \$ 3.840,00 |
| Implementos de limpieza | \$ 40,00 | \$ 480,00 |
| TOTAL | \$2.216,97 | \$ 26.603,60 |

Tabla 55 Gastos Servicios Básicos

| GASTOS SERVICIOS BÁSICOS | | | |
|---------------------------------|------------------|-------------------|--------------------|
| | MENSUAL | TRIMESTRAL | ANUAL |
| Agua | \$ 100,00 | \$ 300,00 | \$ 1.200,00 |
| Energía Eléctrica | \$ 150,00 | \$ 450,00 | \$ 1.800,00 |
| Teléfono | \$ 35,00 | \$ 105,00 | \$ 420,00 |
| Internet CNT | \$ 25,00 | \$ 75,00 | \$ 300,00 |
| TOTAL | \$ 310,00 | \$ 855,00 | \$ 3.420,00 |

Tabla 56 Gastos de Publicidad

| GASTOS DE PUBLICIDAD | | | |
|-----------------------------|------------------|-------------------|--------------------|
| | MENSUAL | TRIMESTRAL | ANUAL |
| Catálogos, trípticos | \$ 50,00 | \$ 150,00 | \$ 600,00 |
| Diseño de página web | \$ 200,00 | \$ 600,00 | \$ 2.400,00 |
| Fan page | \$ 10,00 | \$ 30,00 | \$ 120,00 |
| Teléfono | \$ 60,00 | \$ 180,00 | \$ 720,00 |
| TOTAL | \$ 320,00 | \$ 960,00 | \$ 3.840,00 |

Tabla 57 Suministros de Oficina

| SUMINISTROS DE OFICINA | | | |
|-------------------------------|-----------------|-------------------|------------------|
| | MENSUAL | TRIMESTRAL | ANUAL |
| Bolígrafos | \$ 5,00 | \$ 15,00 | \$ 60,00 |
| Resma de Papel | \$ 3,00 | \$ 9,00 | \$ 36,00 |
| Sobres Manila | \$ 5,00 | \$ 15,00 | \$ 60,00 |
| Clips | \$ 3,00 | \$ 9,00 | \$ 36,00 |
| Grapas | \$ 3,00 | \$ 9,00 | \$ 36,00 |
| TOTAL | \$ 19,00 | \$ 57,00 | \$ 228,00 |

3.9.3.3.2. Detalle del sueldo del Personal

Tabla 58 Detalle del sueldo del Personal

| SUELDO PERSONAL | VALOR |
|---------------------------|-------------------|
| Jefe de Comercio Exterior | \$1.527,97 |
| Operario 1 | \$ 513,32 |
| Operario 2 | \$ 513,32 |
| TOTAL SUELDO | \$4.082,56 |

3.9.3.4. Detalle de los Gastos de Exportación

3.9.3.4.1. Gastos de Exportación

Tabla 59 Gastos de Exportación

| | GASTOS DE EXPORTACIÓN | | | | |
|---------------------------------------|------------------------------|-----------------|----------------------|------------------------|---------------------|
| | COSTO | CANTIDAD | TOTAL MENSUAL | TOTAL SEMESTRAL | TOTAL ANUAL |
| Token | | | \$ 3,04 | \$ 18,23 | \$ 36,46 |
| Empaque, Embalaje y Etiquetas | \$ 0,25 | 12500,00 | \$ 3.125,00 | \$ 18.750,00 | \$ 37.500,00 |
| Total Ex - Work | | | \$ 3.128,04 | \$ 18.768,23 | \$ 37.536,46 |
| Transporte Interno Ibarra - Guayaquil | | | \$ 600,00 | \$ 3.600,00 | \$ 7.200,00 |
| Tasa de almacenaje | | | \$ 16,70 | \$ 100,20 | \$ 200,40 |
| Conocimiento de Embarque | | | \$ 5,83 | \$ 35,00 | \$ 70,00 |
| Agente de aduanas | | | \$ 259,16 | \$ 1.554,96 | \$ 3.109,92 |
| Flete Internacional | | | \$ 2.889,89 | \$ 17.339,34 | \$ 34.678,68 |
| TOTAL CIF | | | \$ 6.899,62 | \$ 41.397,73 | \$ 82.795,46 |

3.9.4. Determinación Del Precio De Exportación

3.9.4.1. Determinación del Gasto Unitario

Tabla 60 Determinación del Gasto Unitario

| DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO | |
|-------------------------------------|----------------------|
| DETALLE | Total Mensual |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$ 2.216,97 |
| GASTOS DE EXPORTACIÓN | \$ 6.899,62 |
| TOTAL GASTOS | \$ 9.116,59 |
| Unidades producidas mensual | \$ 12.500,00 |
| GASTO POR UNIDAD | \$ 0,73 |

3.9.4.2.Determinación del Precio Unitario

Tabla 61 Determinación del Precio Unitario

| DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO | | | | | | | |
|-----------------------------------|-----------------|--------------|---------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------|-----------------------------------|
| DETALLE | C. Prod. Mes | Cant. Mes | Costo Unida d | GAST O Unitari o | COST O T.Unit a | UTILIDA D 15% | PRECIO Exportaci ón (funda) |
| HARINA DE QUINUA DE 500G | 25039,13 | 12500 | \$ 2,00 | \$ 0,73 | \$ 2,73 | 0,41 | \$ 3,14 |

3.9.5. Financiamiento Del Proyecto

Tabla 62 Estructura de Financiamiento

| ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO | | |
|-------------------------------|----------------|---------------------|
| FUENTE | PORCENTAJE | VALOR |
| Préstamo Bancario | 40,00% | \$ 21.522,17 |
| Recursos Propios | 60,00% | \$ 32.283,25 |
| TOTAL | 100,00% | \$ 53.805,42 |

3.9.5.1.Datos del Financiamiento

Tabla 63 Datos de Financiamiento

| DATOS DEL FINANCIAMIENTO | |
|--------------------------|--------------|
| BANCO | BAN ECUADOR |
| MONTO | \$ 21.522,17 |
| INTERÉS | 9,76% |
| PLAZO | 36 |
| PERIÓDO | MENSUAL |
| GARANTÍA | GARANTES |

3.9.5.2.Amortización de la Deuda

Tabla 64 Amortización de la Deuda

| Periodos de pago | Cuota | Pago de intereses | Amortización del principal | Amortización acumulada del principal | Capital pendiente |
|---------------------|-----------|----------------------|-------------------------------|--|----------------------|
| 0 | | | | | \$ 21.522,17 |
| 1 | \$ 692,04 | \$ 175,05 | \$ 516,99 | \$ 516,99 | \$ 21.005,18 |
| 2 | \$ 692,04 | \$ 170,84 | \$ 521,20 | \$ 1.038,19 | \$ 20.483,98 |
| 3 | \$ 692,04 | \$ 166,60 | \$ 525,43 | \$ 1.563,62 | \$ 19.958,55 |
| 4 | \$ 692,04 | \$ 162,33 | \$ 529,71 | \$ 2.093,33 | \$ 19.428,84 |
| 5 | \$ 692,04 | \$ 158,02 | \$ 534,02 | \$ 2.627,34 | \$ 18.894,82 |
| 6 | \$ 692,04 | \$ 153,68 | \$ 538,36 | \$ 3.165,70 | \$ 18.356,47 |

| | | | | | |
|----|-----------|-----------|-----------|--------------|--------------|
| 7 | \$ 692,04 | \$ 149,30 | \$ 542,74 | \$ 3.708,44 | \$ 17.813,73 |
| 8 | \$ 692,04 | \$ 144,88 | \$ 547,15 | \$ 4.255,59 | \$ 17.266,57 |
| 9 | \$ 692,04 | \$ 140,43 | \$ 551,60 | \$ 4.807,20 | \$ 16.714,97 |
| 10 | \$ 692,04 | \$ 135,95 | \$ 556,09 | \$ 5.363,28 | \$ 16.158,88 |
| 11 | \$ 692,04 | \$ 131,43 | \$ 560,61 | \$ 5.923,90 | \$ 15.598,27 |
| 12 | \$ 692,04 | \$ 126,87 | \$ 565,17 | \$ 6.489,07 | \$ 15.033,10 |
| 13 | \$ 692,04 | \$ 122,27 | \$ 569,77 | \$ 7.058,84 | \$ 14.463,33 |
| 14 | \$ 692,04 | \$ 117,64 | \$ 574,40 | \$ 7.633,24 | \$ 13.888,93 |
| 15 | \$ 692,04 | \$ 112,96 | \$ 579,07 | \$ 8.212,31 | \$ 13.309,86 |
| 16 | \$ 692,04 | \$ 108,25 | \$ 583,78 | \$ 8.796,10 | \$ 12.726,07 |
| 17 | \$ 692,04 | \$ 103,51 | \$ 588,53 | \$ 9.384,63 | \$ 12.137,54 |
| 18 | \$ 692,04 | \$ 98,72 | \$ 593,32 | \$ 9.977,95 | \$ 11.544,22 |
| 19 | \$ 692,04 | \$ 93,89 | \$ 598,14 | \$ 10.576,09 | \$ 10.946,08 |
| 20 | \$ 692,04 | \$ 89,03 | \$ 603,01 | \$ 11.179,10 | \$ 10.343,07 |
| 21 | \$ 692,04 | \$ 84,12 | \$ 607,91 | \$ 11.787,01 | \$ 9.735,16 |
| 22 | \$ 692,04 | \$ 79,18 | \$ 612,86 | \$ 12.399,87 | \$ 9.122,30 |
| 23 | \$ 692,04 | \$ 74,19 | \$ 617,84 | \$ 13.017,71 | \$ 8.504,45 |
| 24 | \$ 692,04 | \$ 69,17 | \$ 622,87 | \$ 13.640,58 | \$ 7.881,59 |
| 25 | \$ 692,04 | \$ 64,10 | \$ 627,93 | \$ 14.268,51 | \$ 7.253,65 |
| 26 | \$ 692,04 | \$ 59,00 | \$ 633,04 | \$ 14.901,56 | \$ 6.620,61 |
| 27 | \$ 692,04 | \$ 53,85 | \$ 638,19 | \$ 15.539,75 | \$ 5.982,42 |
| 28 | \$ 692,04 | \$ 48,66 | \$ 643,38 | \$ 16.183,13 | \$ 5.339,04 |
| 29 | \$ 692,04 | \$ 43,42 | \$ 648,61 | \$ 16.831,74 | \$ 4.690,43 |
| 30 | \$ 692,04 | \$ 38,15 | \$ 653,89 | \$ 17.485,63 | \$ 4.036,54 |
| 31 | \$ 692,04 | \$ 32,83 | \$ 659,21 | \$ 18.144,83 | \$ 3.377,33 |
| 32 | \$ 692,04 | \$ 27,47 | \$ 664,57 | \$ 18.809,40 | \$ 2.712,77 |
| 33 | \$ 692,04 | \$ 22,06 | \$ 669,97 | \$ 19.479,38 | \$ 2.042,79 |
| 34 | \$ 692,04 | \$ 16,61 | \$ 675,42 | \$ 20.154,80 | \$ 1.367,37 |
| 35 | \$ 692,04 | \$ 11,12 | \$ 680,92 | \$ 20.835,71 | \$ 686,45 |
| 36 | \$ 692,04 | \$ 5,58 | \$ 686,45 | \$ 21.522,17 | \$ 0,00 |

3.9.6. Determinación de Costo de Capital

Tabla 65 Costo Capital

| COSTO DE CAPITAL | | | | |
|---|--------------|-------------------|--------------|--------------------|
| DETALLE | VALOR | PORCENTAJE | TASAS | PONDERACIÓN |
| Inversión Propia | \$32.283,25 | 60,00% | 16,06% | 9,64% |
| Inversión Financiada | \$21.522,17 | 40,00% | 9,76% | 3,90% |
| TOTAL | \$53.805,42 | | | 13,54% |
| Inflación | | | | 0,16% |
| EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA ES DEL | | | | 13,70% |

3.9.7. Cálculo De La Depreciación y Amortización

3.9.7.1. Depreciación

Tabla 66 Depreciación

| DEPRECIACIÓN | | | |
|------------------------|--------------|---------------------|--------------------|
| DETALLE | VALOR | DEPRECIACIÓN | VALOR |
| Adecuaciones | \$10.000,00 | 5% | \$ 500,00 |
| Muebles y enseres | \$ 660,00 | 10% | \$ 66,00 |
| Equipos de Computación | \$ 923,00 | 33% | \$ 304,59 |
| Equipos de Oficina | \$ 66,70 | 10% | \$ 6,67 |
| Maquinaria | \$ 8.000,00 | 10% | \$ 800,00 |
| TOTAL | | | \$ 1.677,26 |

3.9.8. Determinación De Los Presupuestos

3.9.8.1. Presupuesto de Ingresos (Ventas)

Tabla 67 Presupuestos de ingresos Harina de quinua

| HARINA DE QUINUA | | | |
|-------------------------|---|---------------|-----------------------|
| AÑO | CANTIDAD HARINA DE QUINUA 500G | PRECIO | TOTAL |
| 1 | 150.000 | \$ 3,14 | \$ 471.348,93 |
| 2 | 157.500 | \$ 3,15 | \$ 495.708,24 |
| 3 | 165.375 | \$ 3,15 | \$ 521.326,44 |
| 4 | 173.644 | \$ 3,16 | \$ 548.268,59 |
| 5 | 182.326 | \$ 3,16 | \$ 576.603,11 |
| | | | \$2.613.255,31 |

3.9.8.2. Presupuesto de Costos

Tabla 68 Presupuestos de Costos

| HARINA DE QUINUA | | | |
|-------------------------|--|-------------------------|-----------------------|
| AÑO | CANTIDAD HARINA DE QUINUA | PRECIO FUNDA | TOTAL |
| 1 | 150.000 | \$ 2,00 | \$ 300.469,58 |
| 2 | 157.500 | \$ 2,01 | \$ 315.997,84 |
| 3 | 165.375 | \$ 2,01 | \$ 332.328,61 |
| 4 | 173.644 | \$ 2,01 | \$ 349.503,35 |
| 5 | 182.326 | \$ 2,02 | \$ 367.565,69 |
| | TOTAL | | \$1.665.865,08 |

3.9.8.3.Presupuesto de Gastos

3.9.8.3.1. Gastos Administrativos

Tabla 69 Gastos Administrativos

| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | |
|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Agua | \$ 1.200,00 | \$ 1.201,92 | \$ 1.203,84 | \$ 1.205,77 | \$ 1.207,70 |
| Energía Eléctrica | \$ 1.800,00 | \$ 1.802,88 | \$ 1.805,76 | \$ 1.808,65 | \$ 1.811,55 |
| Teléfono | \$ 420,00 | \$ 420,67 | \$ 421,35 | \$ 422,02 | \$ 422,69 |
| Internet Banda Ancha | \$ 300,00 | \$ 300,48 | \$ 300,96 | \$ 301,44 | \$ 301,92 |
| Suministros de Oficina | \$ 228,00 | \$ 228,36 | \$ 228,73 | \$ 229,10 | \$ 229,46 |
| Sueldos | \$18.335,60 | \$18.364,94 | \$18.394,32 | \$18.423,75 | \$18.453,23 |
| Publicidad | \$ 3.840,00 | \$ 3.846,14 | \$ 3.852,30 | \$ 3.858,46 | \$ 3.864,64 |
| Implementos de limpieza | \$ 480,00 | \$ 480,77 | \$ 481,54 | \$ 482,31 | \$ 483,08 |
| TOTAL | \$26.603,60 | \$26.646,17 | \$26.688,80 | \$26.731,50 | \$26.774,27 |

3.9.8.3.2. Gastos de Exportación

Tabla 70 Gastos de Exportación

| GASTOS DE EXPORTACIÓN | | | | | |
|-------------------------------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Token | \$ 36,46 | \$ 36,46 | \$ 36,51 | \$ 36,51 | \$ 73,03 |
| Empaque y Embalaje | \$ 37.500,00 | \$ 37.560,00 | \$ 37.620,10 | \$ 37.680,29 | \$ 37.740,58 |
| Total Ex - Work | \$ 37.536,46 | \$ 37.596,46 | \$ 37.656,61 | \$ 37.716,80 | \$ 37.813,61 |
| Transporte Interno Ibarra-Guayaquil | \$ 7.200,00 | \$ 7.211,52 | \$ 7.223,06 | \$ 7.234,62 | \$ 7.246,19 |
| Tasa de almacenaje | \$ 200,40 | \$ 200,72 | \$ 201,04 | \$ 201,36 | \$ 201,69 |
| Guía aérea | \$ 70,00 | \$ 70,11 | \$ 70,22 | \$ 70,34 | \$ 70,45 |
| Agente de aduanas | \$ 3.109,92 | \$ 3.114,90 | \$ 3.119,88 | \$ 3.124,87 | \$ 3.129,87 |
| Flete Internacional | \$ 34.678,68 | \$ 34.734,17 | \$ 34.789,74 | \$ 34.845,40 | \$ 34.901,16 |
| TOTAL FOB | \$ 82.795,46 | \$ 82.927,87 | \$ 83.060,55 | \$ 83.193,39 | \$ 83.362,96 |

3.9.8.3.3. Depreciaciones

Tabla 71 Depreciaciones

| DEPRECIACIONES | | | | | |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Adecuaciones | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 |
| Muebles y enseres | \$ 66,00 | \$ 66,00 | \$ 66,00 | \$ 66,00 | \$ 66,00 |
| Equipos de Computación | \$ 307,67 | \$ 307,67 | \$ 307,67 | | |
| Equipos de Oficina | \$ 6,67 | \$ 6,67 | \$ 6,67 | \$ 6,67 | \$ 6,67 |
| Maquinaria | \$ 800,00 | \$ 800,00 | \$ 800,00 | \$ 800,00 | \$ 800,00 |
| TOTAL | \$ 1.680,34 | \$ 1.680,34 | \$ 1.680,34 | \$ 1.372,67 | \$ 1.372,67 |
| DEPRECIACIONES | | | | | |

3.9.8.3.4. Sueldos y Salarios

Tabla 72 Sueldos y Salarios

| EMPRESA PROQUINOVA S.A | | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|---------------|-----------|--------------------------|------------------------|
| ROL DE PAGOS 1ER AÑO | | | | | | | | | | |
| Empleado | Sueldo | Aporte IESS | Sueldo Mensual | Fondo de Reserva | Aporte Patronal | Décimo Tercero | Décimo cuarto | Vacac. | Total Ingresos (mensual) | Total Ingresos (anual) |
| REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Jefe de comercio Exterior | \$1.200,00 | \$113,40 | \$1.086,60 | - | \$ 145,80 | \$ 100,00 | \$ 32,17 | \$ 50,00 | \$ 1.527,97 | \$ 18.335,60 |
| Remuneración mensual Administrativos | \$1.200,00 | \$113,40 | \$1.086,60 | - | \$ 145,80 | \$ 100,00 | \$ 32,17 | \$ 50,00 | \$ 1.527,97 | \$ 18.335,60 |
| REMUNERACIÓN OPERATIVOS | | | | | | | | | | |
| Operario 1 | \$ 386,00 | \$ 36,48 | \$ 349,52 | - | \$ 46,90 | \$32,17 | \$ 32,17 | \$ 16,08 | \$ 513,32 | \$ 6.159,79 |
| Operario 2 | \$ 386,00 | \$ 36,48 | \$ 349,52 | - | \$ 46,90 | \$32,17 | \$ 32,17 | \$ 16,08 | \$ 513,32 | \$ 6.159,79 |
| Remuneración mensual Operativos | \$ 772,00 | \$ 72,95 | \$ 699,05 | - | \$ 93,80 | \$ 64,33 | \$ 64,33 | \$ 32,17 | \$ 1.026,63 | \$ 12.319,58 |
| Remuneración anual | \$23.664,00 | \$2.236,25 | \$21.427,75 | - | \$ 2.875,18 | \$1.972,00 | \$1.158,00 | \$ 986,00 | \$ 30.655,18 | \$ 367.862,11 |

Tabla 73 Sueldos y Salarios 2° año

| EMPRESA PROQUINOVA S.A | | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|---------------|------------|--------------------------|------------------------|
| ROL DE PAGOS 2DO AÑO | | | | | | | | | | |
| Empleado | Sueldo | Aporte IESS | Sueldo Mensual | Fondo de Reserva | Aporte Patronal | Décimo Tercero | Décimo cuarto | Vacac. | Total Ingresos (mensual) | Total Ingresos (anual) |
| REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Jefe de comercio Exterior | \$ 1.320,00 | \$ 124,74 | \$ 1.195,26 | \$109,96 | \$ 160,38 | \$ 110,00 | \$ 32,17 | \$ 55,00 | \$ 1.787,50 | \$ 21.450,03 |
| Remuneración mensual Administrativos | \$ 1.320,00 | \$ 124,74 | \$ 1.195,26 | \$ 109,96 | \$ 160,38 | \$ 110,00 | \$ 32,17 | \$ 55,00 | \$ 1.787,50 | \$ 21.450,03 |
| REMUNERACIÓN OPERATIVOS | | | | | | | | | | |
| Operario 1 | \$ 424,60 | \$ 40,12 | \$ 384,48 | \$ 35,37 | \$ 51,59 | \$ 35,38 | \$ 32,17 | \$ 17,69 | \$ 596,80 | \$ 7.161,60 |
| Operario 2 | \$ 424,60 | \$ 40,12 | \$ 384,48 | \$ 35,37 | \$ 51,59 | \$ 35,38 | \$ 32,17 | \$ 17,69 | \$ 596,80 | \$ 7.161,60 |
| Remuneración mensual Operativos | \$ 849,20 | \$ 80,25 | \$ 768,95 | \$ 70,74 | \$ 103,18 | \$ 70,77 | \$ 64,33 | \$ 35,38 | \$ 1.193,60 | \$ 14.323,19 |
| Remuneración anual | \$26.030,40 | \$2.459,87 | \$23.570,53 | \$2.168,33 | \$3.162,69 | \$ 2.169,20 | \$1.158,00 | \$1.084,60 | \$ 35.773,23 | \$ 429.278,71 |

Tabla 74 Sueldos y Salarios 3° año

| EMPRESA PROQUINOVA S.A | | | | | | | | | | |
|---|--------------|-------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|---------------|------------|--------------------------|------------------------|
| ROL DE PAGOS 3ER AÑO | | | | | | | | | | |
| Empleado | Sueldo | Aporte IESS | Sueldo Mensual | Fondo de Reserva | Aporte Patronal | Décimo Tercero | Décimo cuarto | Vacac. | Total Ingresos (mensual) | Total Ingresos (anual) |
| REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Jefe de comercio Exterior | \$ 1.452,00 | \$ 137,21 | \$ 1.314,79 | \$ 120,95 | \$ 176,42 | \$ 121,00 | \$ 32,17 | \$ 60,50 | \$ 1.963,04 | \$ 23.556,44 |
| Remuneración mensual Administrativos | \$ 1.452,00 | \$ 137,21 | \$ 1.314,79 | \$ 120,95 | \$ 176,42 | \$ 121,00 | \$ 32,17 | \$ 60,50 | \$ 1.963,04 | \$ 23.556,44 |
| REMUNERACIÓN OPERATIVOS | | | | | | | | | | |
| Operario 1 | \$ 467,06 | \$ 44,14 | \$ 422,92 | \$ 38,91 | \$ 56,75 | \$ 38,92 | \$ 32,17 | \$ 19,46 | \$ 653,26 | \$ 7.839,16 |
| Operario 2 | \$ 467,06 | \$ 44,14 | \$ 422,92 | \$ 38,91 | \$ 56,75 | \$ 38,92 | \$ 32,17 | \$ 19,46 | \$ 653,26 | \$ 7.839,16 |
| Remuneración mensual Operativos | \$ 934,12 | \$ 88,27 | \$ 845,85 | \$ 77,81 | \$ 113,50 | \$ 77,84 | \$ 64,33 | \$ 38,92 | \$ 1.306,53 | \$ 15.678,31 |
| Remuneración anual | \$ 28.633,44 | \$2.705,86 | \$25.927,58 | \$2.385,17 | \$ 3.478,96 | \$2.386,12 | \$1.158,00 | \$1.193,06 | \$ 39.234,75 | \$ 470.816,98 |

Tabla 75 Sueldos y Salarios 4° año

| EMPRESA PROQUINOVA S.A | | | | | | | | | | |
|---|--------------|-------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|---------------|------------|--------------------------|------------------------|
| ROL DE PAGOS 4TO AÑO | | | | | | | | | | |
| Empleado | Sueldo | Aporte IESS | Sueldo Mensual | Fondo de Reserva | Aporte Patronal | Décimo Tercero | Décimo cuarto | Vacac. | Total Ingresos (mensual) | Total Ingresos (anual) |
| REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Jefe de comercio Exterior | \$ 1.597,20 | \$ 150,94 | \$ 1.446,26 | \$ 133,05 | \$ 194,06 | \$ 133,10 | \$ 32,17 | \$ 66,55 | \$ 2.156,12 | \$ 25.873,48 |
| Remuneración mensual Administrativos | \$ 1.597,20 | \$ 150,94 | \$ 1.446,26 | \$ 133,05 | \$ 194,06 | \$ 133,10 | \$ 32,17 | \$66,55 | \$ 2.156,12 | \$ 25.873,48 |
| REMUNERACIÓN OPERATIVOS | | | | | | | | | | |
| Operario 1 | \$ 513,77 | \$ 48,55 | \$ 465,22 | \$ 42,80 | \$ 62,42 | \$ 42,81 | \$ 32,17 | \$ 21,41 | \$ 715,37 | \$ 8.584,47 |
| Operario 2 | \$ 513,77 | \$ 48,55 | \$ 465,22 | \$ 42,80 | \$ 62,42 | \$ 42,81 | \$ 32,17 | \$21,41 | \$ 715,37 | \$ 8.584,47 |
| Remuneración mensual Operativos | \$ 1.027,53 | \$ 97,10 | \$ 930,43 | \$ 85,59 | \$ 124,85 | \$ 85,63 | \$ 64,33 | \$42,81 | \$ 1.430,75 | \$ 17.168,94 |
| Remuneración anual | \$ 31.496,78 | \$ 2.976,45 | \$ 28.520,34 | \$2.623,68 | \$ 3.826,86 | \$2.624,73 | \$1.158,00 | \$1.312,37 | \$43.042,42 | \$516.509,08 |

Tabla 76 Sueldos y Salarios 5° año

| EMPRESA PROQUINOVA S.A | | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|---------------|-------------|--------------------------|------------------------|
| ROL DE PAGOS 5TO AÑO | | | | | | | | | | |
| Empleado | Sueldo | Aporte IESS | Sueldo Mensual | Fondo de Reserva | Aporte Patronal | Décimo Tercero | Décimo cuarto | Vacac. | Total Ingresos (mensual) | Total Ingresos (anual) |
| REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Jefe de comercio Exterior | \$ 1.756,92 | \$ 166,03 | \$ 1.590,89 | \$ 146,35 | \$ 213,47 | \$ 146,41 | \$ 32,17 | \$ 73,21 | \$ 2.368,52 | \$ 28.422,23 |
| Remuneración mensual Administrativos | \$ 1.756,92 | \$ 166,03 | \$ 1.590,89 | \$ 146,35 | \$ 213,47 | \$ 146,41 | \$ 32,17 | \$ 73,21 | \$ 2.368,52 | \$ 28.422,23 |
| REMUNERACIÓN OPERATIVOS | | | | | | | | | | |
| Operario 1 | \$ 565,14 | \$ 53,41 | \$ 511,74 | \$ 47,08 | \$ 68,66 | \$ 47,10 | \$ 32,17 | \$ 23,55 | \$ 783,69 | \$ 9.404,32 |
| Operario 2 | \$ 565,14 | \$ 53,41 | \$ 511,74 | \$ 47,08 | \$ 68,66 | \$ 47,10 | \$ 32,17 | \$ 23,55 | \$ 783,69 | \$ 9.404,32 |
| Remuneración mensual Operativos | \$1.130,29 | \$ 106,81 | \$ 1.023,47 | \$ 94,15 | \$ 137,33 | \$ 94,19 | \$ 64,33 | \$ 47,10 | \$ 1.567,39 | \$18.808,64 |
| Remuneración anual | \$34.646,46 | \$ 3.274,09 | \$ 31.372,37 | \$ 2.886,05 | \$ 4.209,55 | \$ 2.887,21 | \$ 1.158,00 | \$ 1.443,60 | \$ 47.230,87 | \$ 566.770,39 |

3.9.9. Estados Financieros

3.9.9.1. Estado de Resultados

Tabla 77 Estado de Resultados

| ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO | | | | | |
|--|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| CUENTAS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Ingresos | | | | | |
| Ventas | | | | | |
| Harina de Quinua 500G | \$471.348,93 | \$ 495.708,24 | \$521.326,44 | \$ 548.268,59 | \$ 576.603,11 |
| Total Ingresos | \$471.348,93 | \$ 495.708,24 | \$521.326,44 | \$ 548.268,59 | \$ 576.603,11 |
| (-) Costo de Ventas | | | | | |
| Harina de Quinua 500G | \$300.469,58 | \$ 315.997,84 | \$332.328,61 | \$ 349.503,35 | \$ 367.565,69 |
| Total Costos | \$300.469,58 | \$ 315.997,84 | \$332.328,61 | \$ 349.503,35 | \$ 367.565,69 |
| (=) Utilidad Bruta | \$170.879,35 | \$ 179.710,40 | \$188.997,83 | \$ 198.765,24 | \$ 209.037,42 |
| (-) Gastos Operacionales | | | | | |
| Gastos Administrativos | \$ 26.603,60 | \$ 26.646,17 | \$ 26.688,80 | \$ 26.731,50 | \$ 26.774,27 |
| Gasto de Exportación | \$ 82.795,46 | \$ 82.927,87 | \$ 83.060,55 | \$ 83.193,39 | \$ 83.362,96 |
| Depreciación | \$ 1.680,34 | \$ 1.680,34 | \$ 1.680,34 | \$ 1.372,67 | \$ 1.372,67 |
| Amortización | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL GASTOS OPERACIONALES | \$111.079,39 | \$ 111.254,37 | \$111.429,69 | \$ 111.297,57 | \$ 111.509,90 |
| (=) Utilidad después de Operaciones | \$ 59.799,96 | \$ 68.456,02 | \$ 77.568,14 | \$ 87.467,67 | \$ 97.527,52 |
| (-) Gastos Financieros | | | | | |
| Intereses | \$ 1.815,38 | \$ 1.152,93 | \$ 422,86 | \$ - | \$ - |
| (=) Utilidad antes de participación de trabajadores | \$ 57.984,58 | \$ 67.303,09 | \$ 77.145,28 | \$ 87.467,67 | \$ 97.527,52 |
| (-) 15% Participación de trabajadores | \$ 8.697,69 | \$ 10.095,46 | \$ 11.571,79 | \$ 13.120,15 | \$ 14.629,13 |
| (=) Utilidad antes de Impuestos | \$ 49.286,89 | \$ 57.207,63 | \$ 65.573,49 | \$ 74.347,52 | \$ 82.898,39 |
| (-) 22% Impuesto a la Renta | \$ 10.843,12 | \$ 12.585,68 | \$ 14.426,17 | \$ 16.356,45 | \$ 18.237,65 |
| (=) Utilidad Neta | \$ 38.443,78 | \$ 44.621,95 | \$ 51.147,32 | \$ 57.991,07 | \$ 64.660,75 |

3.9.9.2. Balance Inicial o De Arranque

Tabla 78 Balance General

| Balance General - Con Financiamiento | | | | | |
|---|----|-----------|----------------------------------|----|-----------|
| Activos Corrientes | | | Pasivos Corto Plazo | | |
| Capital de Trabajo | \$ | 34.155,72 | Deudas <1 Año | \$ | - |
| Total Activos Corrientes | \$ | 34.155,72 | Total Pasivos Corto Plazo | \$ | - |
| Activos Fijos | | | Pasivos Largo Plazo | | |
| Adecuaciones | \$ | 10.000,00 | Préstamos Bancarios | \$ | 21.522,17 |
| Muebles y enseres | \$ | 660,00 | Total Pasivos Largo Plazo | \$ | 21.522,17 |
| Equipos de Computación | \$ | 923,00 | | | |
| Equipos de Oficina | \$ | 66,70 | | | |
| Maquinaria | \$ | 8.000,00 | | | |
| Total Activos Fijos | \$ | 19.649,70 | Total Pasivos | \$ | 21.522,17 |
| Activos Diferidos | | | Patrimonio | | |
| Gastos de Constitución | \$ | - | Capital Social | \$ | 32.283,25 |
| Total Activos Diferidos | \$ | - | Total Patrimonio | \$ | 32.283,25 |
| Total Activos | \$ | 53.805,42 | Total Pasivo + Patrimonio | \$ | 53.805,42 |

3.9.9.3. Presupuesto de Caja

Tabla 79 Flujo de Efectivo

| DESCRIPCIÓN | FLUJO DE EFECTIVO | | | | |
|-------------------------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Utilidad Neta | \$ 38.443,78 | \$ 44.621,95 | \$ 51.147,32 | \$ 57.991,07 | \$ 64.660,75 |
| Depreciaciones | \$ 1.680,34 | \$ 1.680,34 | \$ 1.680,34 | \$ 1.372,67 | \$ 1.372,67 |
| FLUJO DE EFECTIVO NETO | \$ 40.124,11 | \$ 46.302,28 | \$ 52.827,66 | \$ 59.363,74 | \$ 66.033,42 |

3.9.9.4. Evaluación Económica Financiera Del Proyecto Con Financiamiento

3.9.9.4.1. Valor Presente Neto

Tabla 80 Valor Presente Neto

| VALOR PRESENTE NETO | | | | |
|---------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------|--|
| AÑO | FLUJO EFECTIVO | FACTOR DE ACTUALIZACIÓN | FLUJOS ACTUALIZADOS | |
| 1 | \$ 40.124,11 | 0,880 | \$ 35.289,46 | |
| 2 | \$ 46.302,28 | 0,774 | \$ 35.816,36 | |
| 3 | \$ 52.827,66 | 0,680 | \$ 35.940,15 | |
| 4 | \$ 59.363,74 | 0,598 | \$ 35.520,52 | |
| 5 | \$ 66.033,42 | 0,526 | \$ 34.750,53 | |
| | Valor Presente | | \$ 177.317,03 | |
| | Inversión Inicial | | \$ 53.805,42 | |
| | VPN | | \$ 123.511,61 | |

El Valor presente neto que se presenta en el proyecto es de \$123.511,61 consiguiendo cubrir los recursos a utilizarse, además de alcanzar su utilidad, medida a través los flujos de caja futuros generados, sabiendo que cuando sea el valor superior a cero el resultado del proyecto es factible y viable.

3.9.9.4.2. Costo Beneficio

Tabla 81 Costo Beneficio

| COSTO BENEFICIO | | | |
|--------------------------|---|---------------|---------|
| VALOR PRESENTE | - | \$ 177.317,03 | \$ 3,30 |
| INVERSIÓN INICIAL | | \$ 53.805,42 | |

En resultado de Costo Beneficio demuestra que es mayor a 1 lo cual su proyecto es factible y que por cada unidad monetaria tendrá un ingreso económico de \$3,30 haciendo un proyecto rentable.

3.9.9.4.3. Período de Recuperación de la Inversión

Tabla 82 Período de Recuperación de la Inversión

| PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI) | | | |
|--|--------------------------|-----------|------------------------|
| AÑO | FLUJO ACTUALIZADO | | FLUJO ACUMULADO |
| | | | (53.805,42) |
| 1 | \$ | 35.289,46 | (18.515,96) |
| 2 | \$ | 35.816,36 | \$ 17.300,40 |
| 3 | \$ | 35.940,15 | \$ 53.240,56 |
| 4 | \$ | 35.520,52 | \$ 88.761,08 |
| 5 | \$ | 34.750,53 | |
| PRI | | 1,50 | AÑOS |

El presente proyecto tendrá una recuperación de su inversión en 1 año y 6 meses.

3.9.9.4.4. Tasa Interna de Retorno

Tabla 83 Tasa Interna de Retorno

| TASA INTERNA DE RETORNO | | | |
|--------------------------------|-----------------------|-------------|--------------------------|
| AÑO | FLUJO EFECTIVO | | INVERSIÓN INICIAL |
| | | (53.805,42) | |
| 1 | \$ | 40.124,11 | \$ 53.805,42 |
| 2 | \$ | 46.302,28 | |
| 3 | \$ | 52.827,66 | |
| 4 | \$ | 59.363,74 | |
| 5 | \$ | 66.033,42 | |
| | | TIR | 82% |

La Tasa Interna de Retorno presenta un valor de 81%, dando una rentabilidad promedio anual que se genera de la inversión el cual es aceptable.

3.9.9.4.5. Determinación Del Punto De Equilibrio

Tabla 84 Punto de Equilibrio

| PUNTO DE EQUILIBRIO | | | |
|--|---------------------|----------------------|---------------------|
| CUENTAS | FIJOS | VARIABLES | TOTAL |
| COSTOS DE PRODUCCIÓN | - | \$ 300.469,58 | \$300.469,58 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | - | - | - |
| Agua | \$ 1.200,00 | - | \$ 1.200,00 |
| Energía Eléctrica | \$ 1.800,00 | - | \$ 1.800,00 |
| Teléfono | \$ 420,00 | - | \$ 420,00 |
| Internet Banda Ancha | \$ 300,00 | - | \$ 300,00 |
| Suministros de Oficina | \$ 228,00 | - | \$ 228,00 |
| Sueldos | \$ 18.335,60 | - | \$ 18.335,60 |
| Publicidad | \$ 3.840,00 | - | \$ 3.840,00 |
| Implementos de limpieza | \$ 480,00 | - | \$ 480,00 |
| Depreciaciones | \$ 1.680,34 | - | \$ 1.680,34 |
| Amortizaciones | - | - | - |
| GASTOS DE EXPORTACIÓN | - | - | - |
| Token | \$ 36,46 | - | \$ 36,46 |
| Empaque y embalaje | - | \$ 37.500,00 | \$ 37.500,00 |
| Transporte Interno Ibarra - Tababela (aeropuerto) | \$ 7.200,00 | - | \$ 7.200,00 |
| Tasa de almacenaje | - | \$ 200,40 | \$ 200,40 |
| Guía aérea | \$ 70,00 | - | \$ 70,00 |
| Agente de aduanas | \$ 3.109,92 | - | \$ 3.109,92 |
| Flete Internacional | - | \$ 34.678,68 | 34.678,68 |
| TOTAL | \$ 38.700,31 | \$ 372.848,66 | \$411.548,97 |

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO}}$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO}}$$

Tabla 85 Margen de Contribución

| MARGEN DE CONTRIBUCIÓN | | | | |
|---|---------------|------------------|-----------------|------------------------|
| PRODUCTO | PRECIO | CV. UNIT. | % VENTAS | MARGEN CONTRIB. |
| Harina de Quinoa | \$ 3,14 | \$ 2,00 | 100% | 1,14 |
| MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO | | | | 1,14 |

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{38700,31}{1,14} \quad \mathbf{33972}$$

Tabla 86 Punto de Equilibrio en Unidades

| PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS | | | |
|---|------------------|-----------------|-----------------------------|
| PRODUCTO | P.E UNID. | % VENTAS | P.E UNIDADES FÍSICAS |
| Harina de Quinoa | 33972 | 100% | 33972 |

Tabla 87 Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias

| PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS | | | |
|--|-----------------|---------------|--------------------------------|
| PRODUCTO | CANTIDAD | PRECIO | P.E UNIDADES MONETARIAS |
| Harina de Quinoa | 33972 | \$ 3,14 | \$ 106.749,88 |
| TOTAL | | | \$ 106.749,88 |

CONCLUSIONES

- El presente proyecto se ha sustentado con conceptos concretos mediante recopilación información de artículos científicos, citas bibliográficas, instituciones gubernamentales entre otros, dando así un punto de partida a la investigación del Plan de exportación de harina de quinua orgánica de la empresa Proquinua S.A, siguiendo la normativa y formato institucional.
- La empresa Proquinua S.A tiene una ventaja competitiva al contar con maquinaria de última tecnología a nivel nacional, además con la información analizada Francia es el país que mayor oportunidad comercial brinda al producto debido a las tendencias de consumo que son más saludables y de preferencias a productos orgánicos.
- En el estudio financiero se ha tomado en cuenta datos reales de la empresa, con relación al VAN se obtuvo \$ 123.511,61 lo que representa una viabilidad favorable del proyecto; el TIR es del 82% obteniendo un periodo de recuperación de un año seis meses, y creando un costo beneficio de \$ 3,30 dólares. Con los datos presentados se puede asegurar que el proyecto cuenta con una rentabilidad alta para su ejecución.
- El presente plan de exportación ha ayudado a la empresa a tener las bases informativas necesarias para poder incursionar con el producto en el mercado francés, tomando en cuenta que la empresa Proquinua S. A se ha favorecido con el acuerdo multipartes de la Unión Europea, ya que al ser socio cuenta con un arancel preferencial del 0 % para el producto de harina de quinua.
- Como conclusión en los procesos de comercialización y logística se ha determinado que en promedio el tiempo de tránsito del envío del producto al comprador es de 24 días calendario y se utilizará el canal indirecto de comercialización.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que a pesar que la empresa ya cuenta con certificaciones internacionales tomar en cuenta las exigencias del mercado francés e ir siempre innovando el producto y orientando siempre a tener un valor agregado.
- Se sugiere que se cree una presencia online que es muy importante ya que los negocios hoy se manejan por medio de internet para que el producto puede ser reconocido a nivel mundial tomando en cuenta varias herramientas como anuncios por internet.
- Aprovechar la participación de ferias Internacionales para así crear vínculos e incrementar su cartera de clientes y lograr relaciones con diferentes nichos de mercados, además con la ayuda de organismos gubernamentales como es Proecuador que ofrece en su planificación diferentes ferias en los cuales también pueden formar parte.
- Se debe considerar la adquisición de nueva maquinaria para la elaboración de harina de quina y tomar como guía este proyecto para tomar puntos específicos como son costos y realizar una reingeniería cada cierto tiempo, asimismo, buscar nuevas alternativas para elaboración e internacionalización del producto.
- En el caso de la infraestructura considerar la ampliación de la misma crear o adecuar nuevos espacios como para maquinaria y al personal a contratarse creando un buen ambiente de trabajo y trabajo de manera ordenada.

BIBLIOGRAFIA

ALADI- FAO. (2014). *Tendencias y Perspectivas del Comercio Internacional de Quinua*. Santiago.

ANDES. (2013). *Presentan en Quito el Consorcio ecuatoriano de exportadores de quinua*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/econom%C3%ADa/presentan-quito-consorcio-ecuatoriano-exportadores-quinua.html>

- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*, (COPCI). Quito: Registro Oficial.
- Asamblea Nacional. (19 de diciembre de 2016). *CON EL ACUERDO PRODUCTOS AGRÍCOLAS E INDUSTRIALES ENTRARÁN A LA UE CON ARANCEL CERO*. Obtenido de <http://www.asambleanacional.gob.ec/es/noticia/47459-con-el-acuerdo-productos-agricolas-e-industriales>
- Balazar, M. (2013). *Los haceres y saberes de la quinua*. Argentina: Gobierno de la provincia de Jujuy.
- Banco Central de Bolivia. (2013). *Bolivia: Principales productos exportados al mundo, según volumen y valor*. La Paz: Banco Central de Bolivia.
- Banco Central de Bolivia. (2013). *Reporte de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*. La Paz: Banco Central de Bolivia.
- Banco Central de Bolivia. (2014). *Reporte de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*. La Paz: Banco Central de Bolivia.
- Banco Central de Bolivia. (2016). *Información Económica*. Obtenido de Banco Central de Bolivia: <https://www.bcb.gob.bo/?q=estad-sticas-semanales>
- Banco Central del Ecuador. (Marzo de 2015). *Publicaciones de Banca Central*. Recuperado el 01 de Febrero de 2016, de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/756>
- Banco Central del Ecuador. (Enero de 2016). *CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA - PAIS*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2015, de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaTotXNandinaPaisConGrafico.jsp>
- Banco de Desarrollo Productivo. (20 de Julio de 2013). *Fideicomiso para el Desarrollo Productivo - FDP*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2015, de Banco de Desarrollo Productivo: http://www.bdp.com.bo/es/Fideicomiso_fdp.php#
- Banco Nacional de Fomento. (07 de Enero de 2015). *Chimborazo: productores de quinua reciben crédito por 300 mil dólares*. Obtenido de Banco Nacional de Fomento: https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=541%3A671-productores-de-quinua-se-benefician-cpn-credito-asociativo-en-chimborazo&catid=27%3Anoticias-principales&lang=es
- Bazile, D., Bertero, D., & Nieto, C. (2014). *Estado del Arte de la Quinua en el Mundo en 2013*. Santiago de Chile: FAO.
- Baziled, D. (2014). *“Estado del arte de la quinua en el mundo en 2013”*. Santiago de Chile , Montpellier, Francia: FAO y CIRAD.

- Bojanic, A. (2011). *La quinua: cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial*. D-FAO.
- Bravo, E. (2009). *Documentos utilizado en el comercio exterior*. El Cid Editor | apuntes.
- CABOLQUI. (2015). *Acerca de nosotros*. Recuperado el 28 de octubre de 2015, de Cámara Boliviana de Exportadores de Quinoa y Productos Orgánicos – CABOLQUI: <http://www.cabolqui.org/es/cabolqui/>
- CABOLQUI, E. m. (1 de julio de 2013). Historias de éxito de los exportadores bolivianos de quinua. (CABOLQUI, Entrevistador)
- Centro de Comercio Internacional. (2015). *Trade Map*. Recuperado el 29 de Septiembre de 2015, de ITC: http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx
- Centro de exoraciones e investigaciones (CEI). (s.f). *Plan de exportación*. Recuperado el 2017, de http://www.cei.org.ni/images/file/herram_planexpor.pdf
- Comercio y Aduanas . (2012). *Incoterms: Que es Incoterm FOB*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-fob/>
- Comunidad de comercio exterior en Ecuador. (2011). *Ventajas y desventajas de expotar*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/forum/topics/cu-les-son-las-ventajas-y-riesgos-de-exportar?commentId=2927438%3AComment%3A42006>
- Consortio Ecuatoriano de Exportadores de Quinoa. (2013). *Empresas del Consortio*. Obtenido de Consortio Ecuatoriano de Exportadores de Quinoa: http://quinoaecuador.com/?page_id=55
- Containers. (2018). *Incoterm FOB*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/incoterms/incoterm-fob/>
- Coordinadora Estatal de Comercio Justo. (18 de Febrero de 2013). *La quinua de Comercio Justo aporta ingresos estables a las organizaciones campesinas y consolida sus prácticas ecológicas*. Recuperado el 30 de Octubre de 2015, de Coordinadora Estatal de Comercio Justo: <http://comerciojusto.org/la-quinua-de-comercio-justo-aporta-ingresos-estables-a-las-organizaciones-campesinas-y-consolida-sus-practicas-ecologicas/>
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones [CORPEI]. (2010). *Como elaborara un plan de exportación*. Ecuador. Recuperado el 2017
- Datos Macro. (2016). *Crece la población en Francia en 264.509 personas*. Obtenido de <https://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/francia>
- Diario Correo. (2012). *Francia ya cultiva quinua en Anjou*. Obtenido de <https://diariocorreo.pe/ciudad/francia-ya-cultiva-quinua-en-anjou-229200/>

- E-CONOMIC.ES. (2013). *www.e-conomic.es/*. Recuperado el 29 de Mayo de 2017, de <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-empresa>
- El Universo. (02 de Noviembre de 2014). Proyecto de comercialización de quinua ecuatoriana tiene apoyo de Diputación española. *El Universo*.
- European Commision. (02 de Diciembre de 2015). *Export Help Desk*. Recuperado el 02 de Febrero de 2015, de European Commision:
<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/form/output?action=tariff&prodLine=&languageId=ES&taricCode=1008500000&partnerId=ec&reporterId=fr&simulationDate=03%2f02%2f2016&simDate=20160203&nomenCmd=&resultPage=importtariffs&mode=>
- Fairtrade International. (2014). *Tabla de Precios Mínimos Y Prima de Comercio Justo*. Bonn: Fairtrade International.
- FAOSTAT. (2015). *Statistics Division*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2015, de FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS:
<http://faostat3.fao.org/download/Q/QC/E>
- FOMIN. (25 de junio de 2015). *Organización, trazabilidad y tecnología ayudarán a aumentar la producción sostenible de la quinua real orgánica boliviana*. Recuperado el 28 de Octubre de 2015, de Fondo Multilateral de Inversiones. Miembro del Grupo BID:
<http://www.fomin.org/es-es/PORTADA/Noticias/Comunicadosdeprensa/ArtMID/3819/ArticleID/2433.aspx>
- Food and Agriculture Organization. (2013). *Usos de la Quinua*. Obtenido de Quinua 2013 Año Internacional: <http://www.fao.org/quinoa-2013/what-is-quinoa/use/es/>
- Gestion .Org. (2017). *MARKETING ONLINE: CÓMO USAR INTERNET PARA POTENCIAR TU NEGOCIO*. Obtenido de <https://www.gestion.org/marketing/marketing-online/>
- Gil Estalio, M. d., & Giner de la Fuente, F. (2010). *COMO CREAR Y HACER FUNCIONAR UNA EMPRESA*.
- Global-rates. (2016). Obtenido de <http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/indice-de-precios-al-consumo/ipc/chile.aspx>
- González, P. D. (2013). *Transporte y Logística Internacional*. España: Universidad de las Palmas de Gran Canaria.
- Google map. (2018). *Proquinoa S.A*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/Proquinoa+S.A./@0.3851881,-78.1250249,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e2a3b47f86be34d:0x86ae5c6dd446c111!8m2!3d0.3851881!4d-78.1228362>
- Google map. (s.f.). *Mapa Ecuador*. Obtenido de https://www.google.com.ec/search?rlz=1C1CHWL_esEC665EC665&biw=1366&bih=662&t

- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2016). *RENDIMIENTOS DE QUINUA EN EL ECUADOR 2016*.
Obtenido de
http://sinagap.agricultura.gob.ec/pdf/estudios_agroeconomicos/rendimiento_quinoa.pdf
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2013). "Año Internacional de la Quinoa 2013" se presenta en Ecuador. Recuperado el 17 de Diciembre de 2015, de Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca: <http://www.agricultura.gob.ec/ano-internacional-de-la-quinua-2013-se-presenta-en-ecuador/>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2013). *Proyecto: "Fomento a la Producción de Quinoa en la Sierra Ecuatoriana"*. Quito.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (Diciembre de 2014). *Boletín Situacional: Papa*. Recuperado el 03 de Febrero de 2016, de Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca: <file:///C:/Users/benavidesofi/Downloads/kboletin-situacional-de-papa-2014-actualizado.pdf>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2014). *MAGAP entregó maquinaria agrícola a productores de Cayambe y Pedro Moncayo*. Obtenido de Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca: <http://www.agricultura.gob.ec/magap-entrego-maquinaria-agricola-a-productores-de-cayambe-y-pedro-moncayo/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (11 de Noviembre de 2016). *Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Ministerio de Relaciones exteriores. (2010). *Guía Comercial de Francia*. Obtenido de https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/guia_francia.pdf
- Moyano, B. y. (2011). Clases de empresas. En S. B. Jose Moyano Fuentes, *Administración de empresas*. Pearson Educación S.A.
- OCE PARIS. (2015). *Productos saludables en francia*. http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/11/PROEC_PPM2015_ALIMENTOSSALUDABLES_FRANCIA.pdf.
- Orozco, M., & De Jesus, J. (2010). *Evaluación Financiera de proyectos*. Bogotá: Eco ediciones.
- Ortega, G. (2013). La quinua, el grano de oro ecuatoriano. *América Economía*.
- Poveda, J. K. (2014). *Análisis De Factibilidad De Exportación De Harina de Quinoa, Soya y Zapallo a Francia*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Prochile. (2013). *Estudio de Canal de Distribución Supermercados en Francia*. Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wp-content/files_mf/1378326187Francia_Canal_Supermercados_2013.pdf
- Procolombia. (2017). *Planes exportadores*. Obtenido de <http://www.procolombia.co/node/1141>

- Procomer. (abril de 2018). *Tendencias de la gran distribución en Francia*. Obtenido de <https://procomer.com/es/alertas-comerciales/tendencias-de-la-gran-distribucion-en-francia>
- PROECUADOR . (2015). *Ficha comercial francia*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/Ficha-Comercial-de-Francia-Mar-2015.pdf>
- Proecuador. (4 de Marzo de 2013). *Nación más favorecida*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/nacion-mas-favorecida-nmf/>
- Proecuador. (2015). *Análisis Sectorial Quinoa 2015*. Recuperado el 20 de Diciembre de 2015, de PROECUADOR: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/10/PROEC_AS2015_QUINUA.pdf
- Proecuador. (2017). *Guía Comercial Francia 2017*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-francia/>
- Proecuador. (2017). *Guía Comercial Francia*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-francia/>
- Proecuador. (2018). *Mapa logístico*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/mapa-logistico/>
- Proméxico. (2015). *Decidete a exportar*. México: INADEM.
- Propiedades.Net. (2017). *Propiedades de la quinua o quinoa*. Obtenido de <http://propiedadesde.net/propiedades-de-la-quinua-o-quinoa/>
- Publishing, M. (2014). *Plan de Negocios*. Ediciones Diaz de Santos .
- Revista Líderes. (2014). 6% DE LAS VENTAS EN EL PAÍS corresponde a pequeños productores. *Revista Líderes*.
- Risi, J., Rojas, W., & Pacheco, M. (2015). *Producción y mercado de la quinua en Bolivia*. La Paz-Bolivia: IICA.
- Secretaría Nacional de Desarrollo y Planificación. (22 de septiembre de 2017). *Toda una Vida Plan de Desarrollo 2017-2021*. Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_OK.compressed1.pdf
- SICE. (2017). *Sistema Generalizado de Preferencias*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP
- Siicex. (2016). *Guía de Mercado Multisectorial Francia*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/1032946766rad1B1F5.pdf>
- Siicex. (2017). *Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea*. Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf

Tapia, G. (19 de Agosto de 2015). Acerca de Cereales Andinos. (S. Benavides, Entrevistador)

TRADE MAP. (2015). Obtenido de

http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||110290||6|1||1|1||2||

Trade map. (2018). *Aranceles Aplicados por Francia a Ecuador*. Obtenido de

<http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=1102909000&country=251&partner=218&year=2018&source=1|ITC&AVE=1>

USDA. (2016). *Nutrient Database*. Obtenido de

<https://ndb.nal.usda.gov/ndb/foods/show/82423?manu=&fgcd=&ds=>

Veritrade. (2016). *PRODUCTORES DE CEREALES PROQUINOA S.A.* Obtenido de

<https://www.veritradecorp.com/es/ecuador/importaciones-y-exportaciones-productores-de-cereales-proquinoa-sa/ruc-1792508711001>

ANEXOS

ANEXO N° 1 ANTEPROYECTO



Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL “ENCI”

INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA DE LA
EMPRESA PROQUINOA S.A DE LA PROVINCIA DE IMBABURA
HACIA EL MERCADO FRANCÉS”.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN:

Negocios Internacionales E.1

AUTORA: EVELIN GABRIELA POZO ZURITA

IBARRA, MAYO – 2017

1. NOMBRE DEL PROYECTO

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA DE LA EMPRESA “PROQUINO A S.A” DE LA PROVINCIA DE IMBABURA HACIA EL MERCADO FRANCÉS”.

2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA

Ecuador se caracteriza por la variedad de suelos y climas por cual se da diversos productos. Uno de ellos es la quinua, no solo por su valor nutricional si no por la variedad de alimentos que se puede crear con ello. El producto data de más de 4.000 años y era la principal fuente de alimento y comercialización de nuestros indígenas de la región sierra donde se centra la mayor producción por su clima y lo rico de su tierra.

Según *PROECUADOR*, (2015) “La provincia del Carchi se caracteriza por ser la que produce mayor cantidad de quinua en el país, seguida de la provincia de Imbabura y de Chimborazo”.

La empresa PROQUINO A S.A se creó en el año 2013, sus inicios como empresa jurídica en el año 2014 y su producción comienza en marzo del 2015, la empresa se caracteriza por la producción y comercialización de quinua orgánica roja, negra y blanca. Su exportación está dirigida a Estados Unidos, Canadá y Alemania dando a conocer a nivel internacional la calidad del producto.

Una de las fortalezas de PROQUINO A S.A es contar con equipos de última tecnología y sistemas de garantía de calidad, además de la capacidad instalada de producción de 4.000 toneladas por año. También cuenta con cinco certificaciones internacionales que han facilitado el ingreso a nuevos mercados.

En Imbabura la base de la economía es la agricultura por lo se producen variedad de productos como: maíz, trigo, cebada, fréjol, anís, quinua, legumbres, hortalizas, tomate riñón, cabuya, alfalfa entre otros.

La problemática se debe a que la empresa PROQUINO A S.A realiza exportaciones de quinua de manera tradicional en grano orgánico, por lo cual pierde la oportunidad de ampliar su lista de clientes al ser productos sin valor agregado, además de la producción excesiva del mercado local lo que hacen que sus precios varíen y sea de bajo costo.

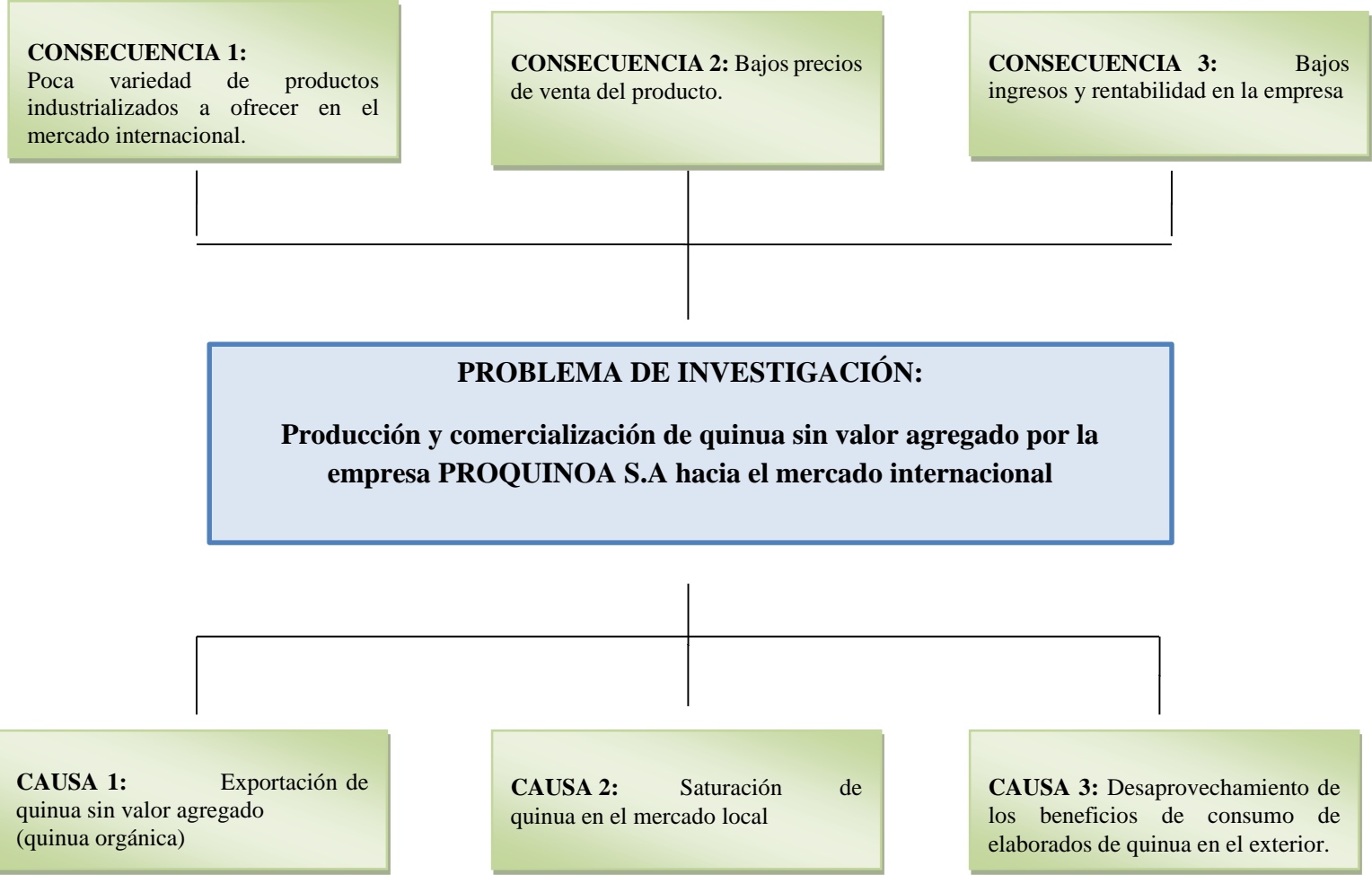
El constante crecimiento de la empresa a su vez ha incrementado su estancamiento, ya que el desaprovechamiento de beneficios de consumo de elaborados de quinua en el exterior es alto, minimizando su potencial de exportación.

Lo antes expuesto pone en evidencia, la necesidad de una estrategia que ayude a la empresa PROQUINOA a expandir su cartera de clientes al producir y aprovechar al máximo la producción de quinua en diferentes presentaciones como es la harina de quinua ubicado en Ibarra. En base a lo confirmado, se plantea la fabricación de la harina de quinua, para promover la exportación de productos no tradicionales, además, ayudando a la oferta exportable de nuestro país.

Los exportadores han visto potencial en el consumo de quinua en mercados gourmet de Estados Unidos, Alemania, Holanda y Francia. A nivel mundial este grano es valorado como el único alimento vegetal que posee todos los aminoácidos esenciales, oligoelementos, vitaminas y no contiene gluten. (PROECUADOR, 2013)

La quinua a través del tiempo se podido incursionar en sus diferentes maneras de preparación para su consumo el cual es muy apetecido por lo extranjeros por su sabor y su valor nutricional donde se puede preparar platos exquisitos, saludables al ser su sabor dulce, baja en saponina se puede jugar con los sabores ya sea de sal o de dulce por su fácil manipulación, hoy en día se consume como cereal acompañado de ensaladas postres, sopas, bocaditos entre otros. Además, al convertirse en harina se puede realizar galletas, panes, pastas, pasteles, mermeladas, etc.

A continuación, una síntesis de la problemática planteada.



3. JUSTIFICACIÓN

Este presente trabajo se fundamenta en la elaboración en un plan de exportación para la empresa PROQUINOA S.A, pretendiendo incursionar en el mercado francés con harina de quinua como valor agregado y ampliando su cartera de clientes.

Ecuador forma parte de países proveedores de Francia este panorama se verá positivo debido que hoy en día existe el acuerdo de la Unión Europea que podría facilitar a que productos ecuatorianos puedan ingresar con preferencias arancelarias.

Considerando que en Ecuador, “el 90% de la quinua es producida por pequeños productores de la Sierra, una de las zonas más pobres. En este sentido la quinua resulta un cultivo estratégico para favorecer a poblaciones y zonas vulnerables”, según reseña el informe sobre los rubros de quinua, chocho y amaranto” de Jacobsen y Sherwood, científicos europeos, en el 2002, en el libro Cultivo de granos andinos en Ecuador. (EL EMPRENDEDOR, 2016)

La alta producción de quinua en la sierra facilitará la industrialización del producto para una futura exportación, este proyecto beneficiará a la empresa y quienes la conforman.

Además va de la mano con el Plan Nacional del Buen Vivir ya que esta contribuyendo al cambio de matriz productiva al crear productos incorporando un valor agregado y apoyando a la producción nacional.

El proyecto beneficia indirectamente diferentes sectores como :

El transporte, ya que se encargará de trasladar la materia prima que se necesitará para la industrialización de la harina de quinua y cumplir con los parámetros de logística necesarios.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Elaborar un plan de exportación de harina de quinua de la empresa “PROQUINOA S.A” de la provincia de Imbabura hacia el mercado francés

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la situación diagnóstica actual de la empresa la cual nos permitirá conocer el punto de partida e inversión que se tendrá que plantear.
- Realizar un estudio de mercado de la importación de harina de quinua del mercado francés
- Realizar un plan de exportación el cual nos ayude a buscar los diferentes métodos de comercialización y logística ante un mercado internacional.
- Realizar un análisis del proyecto permitiendo determinar las probabilidades de llevarse a cabo mediante un estudio financiero.

5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Para la fundamentación teórica del “PLAN DE EXPORTACION DE HARINA DE QUINUA DE LA EMPRESA PROQUINO A S.A HACIA EL MERCADO FRANCES”, es necesario tomar fuentes para fundamentar la información para analizar correctamente todas las etapas de la propuesta.

Se determinará las bases teóricas de la producción de harina de quinua, para la futura exportación, la herramienta a utilizarse es a través de artículos científicos, análisis y revisión datos bibliográficos, entrevistas que permita otorgar la información efectiva del proyecto.

Se realizará un análisis que permita brindar información relevante de los volúmenes de producción, mano de obra requerida, maquinaria a utilizarse, el personal administrativo, operación logísticos para conocer el punto de partida del mismo, ya que al contar con dicha información se podría proponer la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto.

A continuación, con la información obtenida de cifras, datos estadísticos, se realizará un estudio de mercado que ayudará a reconocer las distintas oportunidades que puede tener en el mercado francés la harina de quinua; además analizar la oferta y la demanda de las relaciones comerciales entre Ecuador y Francia.

Una vez ya recolectada la información, se puede establecer componentes que deberá obtener un plan de exportación, de manera que sirva como guía para los beneficiarios y así poner en marcha su inversión reduciendo sus riesgos de fracaso.

Finalmente se establecerá las debidas conclusiones y recomendaciones del proyecto a ejecutarse.

4.3. ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I:

MARCO TEÓRICO

- 1.1. Plan de exportación
 - 1.1.1. Definición
 - 1.1.2. Características
 - 1.1.3. Propósito
 - 1.1.4. Funciones
 - 1.1.5. Ventajas
 - 1.1.6. Desventajas
- 1.2. Quinoa
 - 1.2.1. Origen
 - 1.2.2. Definición
 - 1.2.3. Características
 - 1.2.4. Composición Nutricional
 - 1.2.5. Uso
 - 1.2.6. Beneficios
 - 1.2.7. Harina de quinoa
 - 1.2.7.1. Definición
 - 1.2.7.2. Características
 - 1.2.7.3. Composición orgánica
 - 1.2.7.4. Beneficios nutricionales
 - 1.2.7.5. Usos
- 1.3. Acuerdos comerciales de Ecuador

CAPÍTULO II:

DIAGNÓSTICO

- 2.1. Antecedentes
- 2.2. Objetivo del diagnóstico
 - 2.2.1. General
 - 2.2.2. Específicos
- 2.3. Variables de diagnóstico
- 2.4. Indicadores de diagnóstico
- 2.5. Matriz de relación diagnóstica
- 2.6. Mecánica operativa
 - 2.6.1. Información primaria
 - 2.6.2. Información secundaria
- 2.7. Tabulación y análisis de la información
 - 2.7.1. Entrevista
 - 2.7.2. Encuesta
 - 2.7.3. Encuesta posible compradores
- 2.8. FODA
 - 2.8.1. Estrategias FA, FO, DO, DA
- 2.9. Determinación del problema diagnóstico

CAPÍTULO III

PLAN DE EXPORTACIÓN

- 3.1. Localización de la empresa
- 3.2. Resumen ejecutivo
- 3.3. Perfil de la empresa
- 3.4. Actividades generales de exportación a considerarse

- 3.5. Análisis del producto
- 3.6. Análisis del mercado
- 3.7. Identificación de necesidades y disponibilidad de recursos
- 3.8. Priorización de la lista de acciones
- 3.9. Cronograma de planificación
- 3.10. Información financiera

CAPITULO IV

- 4.1. Conclusiones
- 4.2. Recomendaciones

6. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA

La investigación a desarrollarse se basa en un análisis de investigación que ayudará a demostrar la rentabilidad del proyecto y si se podrá implementar este nuevo producto en la empresa, además ayudará a explorar que demanda puede generar la harina de quinua en el mercado internacional. Conocer los beneficios que aportará a la salud de las personas que consumen alimentos realizados con la harina de quinua cambiando su estilo de alimentación más saludable.

6.1. Tipos de Investigación

6.1.1. Investigación descriptiva

La investigación que se llevará a cabo mediante los diferentes preceptos que se generen en el proyecto, el cual se intensificará tanto en la producción y exportación de harina de quinua al mercado francés, que ayudará a la matriz productiva del Ecuador.

6.1.2. Investigación bibliográfica

La propuesta del proyecto tomará como apoyo artículos científicos y libros de referencias con información para realizar el análisis de rentabilidad del proyecto y su base histórica.

6.1.3. Investigación explicativa

En esta investigación se indagará las bases necesarias para el desarrollo de procesos y desarrollo de harina de quinua y si es factible la implementación y exportación a Francia.

6.2. Métodos Generales

6.2.1. Método Inductivo

Es el método científico más usado el cuál se concluye, a partir de premisas y estudio de hechos realizados. Es decir, ir de lo particular a lo general o bien de una parte concreta a todo de lo que lo compone una parte.

6.2.2. Método Deductivo

El método deductivo será de utilidad para elaborar, diseñar las encuestas y entrevistas que se aplicará para el desarrollo del proyecto. La aplicación de este método ayudará a la formulación de objetivos, conclusiones y recomendaciones para la sostenibilidad del mismo.

6.2.3. Método analítico

El método analítico facilitará la comprensión del proceso que se desarrollará en el marco teórico a demás sirve para citar las diferentes opiniones de expertos que servirán para el desarrollo del proyecto.

6.2.4. Método Sintético

El método sintético será de ayuda para recopilar la información obtenida que será clasificada y ordenada que sirva para la correcta orientación del tema de investigación.

6.2.5. Histórico

En este método se podrá tener como referencias a través de los años su evolución y sus tendencias de consumo y demanda del producto.

6.3. Técnicas

6.3.1. Observación

Se visitará a los productores de quinua de Imbabura para conocer el nivel de consumo, para de esta manera lograr obtener información sobre el nivel de quinua que existe alrededor de los diferentes sectores.

6.3.2. Entrevista

Por medio de esta herramienta se podrá obtener información para poder desarrollar el plan de investigación con información real de la empresa.

6.3.3. Encuesta

Se realizará una encuesta a empresas públicas y a posibles competidores y a productores directos e indirectos de quinua.

6.4. INSTRUMENTOS

Entre los instrumentos que se utilizarán para obtener información se encuentran los siguientes:

- Guía de observación.
- Cuestionario de entrevista.
- Cuestionario de encuesta.

6.5. MATRIZ DE RELACIÓN

| OBJETIVOS ESPECÍFICOS | VARIABLES | INDICADORES | TÉCNICAS | FUENTES DE INFORMACIÓN |
|--|------------------|---|---|--|
| Determinar el volumen de producción de quinua en la empresa Proquinao S.A para la elaboración de harina de quinua. | Oferta | <ul style="list-style-type: none"> • Temporada de producción. • Comercialización. • Variedad. • Volúmenes de producción. | <ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Entrevista • Entrevista • Entrevista | <ul style="list-style-type: none"> • Gerente • Gerente • Gerente • Gerente |
| Indagar en el proceso de industrialización para la obtención de harina de quinua. | Producción | <ul style="list-style-type: none"> • Insumos • Maquinaria • Mano de obra • Proceso productivo | <ul style="list-style-type: none"> • Entrevista/Documental. • Entrevista/Documental. • Entrevista/Documental. • Entrevista/Documental. | <ul style="list-style-type: none"> • Técnico/Sitios web • Técnico/Sitios web • Técnico/Sitios web • Técnico/Sitios web |
| Identificar el canal de comercialización más adecuado para la exportación de la harina de quinua . | Comercialización | <ul style="list-style-type: none"> • Destino del producto. • Formas de pago. • Intermediarios. • Certificados. • Presentación. | <ul style="list-style-type: none"> • Encuesta/Documental. • Documental. • Encuesta/Documental. • Encuesta/Documental. • Encuesta/Documental. | <ul style="list-style-type: none"> • Funcionario Pro Ecuador/Sitios web. • Funcionario Pro Ecuador. • Funcionario Pro Ecuador/Sitios web. • Funcionario Pro Ecuador/Sitios web. • Funcionario Pro Ecuador/Sitios web. |

| | | | | |
|---|--------|---|---|---|
| Determinar el precio de introducción en el mercado de Francia . | Precio | <ul style="list-style-type: none"> • Precio nacional. • Precio internacional. • Precio en el mercado objetivo. | <ul style="list-style-type: none"> • Documental. • Documental. • Documental. | <ul style="list-style-type: none"> • Supermercados • Supermercados. • Sitio web. |
|---|--------|---|---|---|

Elaborado por: Evelin Pozo (2017)

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

| ACTIVIDAD | Meses Semana | I MES | | | | II MES | | | | III MES | | | | IV MES | | | | RESPONSABLE |
|-----------------------------------|-----------------|-------|---|---|---|--------|---|---|---|---------|---|---|---|--------|---|---|---|-------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| 1. MARCO TEÓRICO | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.1. Adquisición de Bibliografía. | | | | | | | | | | | | | | | | | | La Autora |
| 1.2. Análisis documental. | | | | | | | | | | | | | | | | | | La Autora |
| 1.3. Desarrollo del capítulo 1. | | | | | | | | | | | | | | | | | | La Autora |
| 2. DIAGNÓSTICO | | | | | | | | | | | | | | | | | | La Autora |
| 2.1. Diseño de Instrumentos. | | | | | | | | | | | | | | | | | | La Autora |
| 2.2. Aplicación de Instrumentos. | | | | | | | | | | | | | | | | | | La Autora |
| 2.3. Tabulación. | | | | | | | | | | | | | | | | | | La Autora |

8. RECURSOS

Los recursos requeridos para el presente proyecto, se detallan a continuación:

a) Humanos

| | |
|-----------------|--------------|
| Investigador | 00,00 |
| Subtotal | 00,00 |

b) Materiales

| | |
|-----------------|---------------|
| Impresiones | 80,00 |
| Fotografías | 50,00 |
| Fotocopias | 50,00 |
| Anillados | 10,00 |
| Internet | 100,00 |
| Empastado | 20,00 |
| Cd's | 15,00 |
| Subtotal | 325,00 |

c) Otros

| | |
|-----------------|---------------|
| Movilización | 100,00 |
| Alimentación | 50,00 |
| Subtotal | 150,00 |

| | |
|----------------------------------|---------------|
| Subtotal a+b+c | 475,00 |
| Imprevistos (15%) | 71,25 |
| TOTAL (a+b+c)+Imprevistos | 546,25 |

8.1. Financiamiento

Los gastos son exclusivos de la autora del proyecto

9. FUENTES DE INFORMACIÓN

El emprendedor. (2 de JUNIO de 2016). *Emprender con quinua, un mercado a la exportación*.
Obtenido de <http://www.emprendedor.ec/productos-de-quinua/>

El mercurio. (2 de junio de 2016). *Quinua sustituye componentes de alimentos costosos*.
Obtenido de <http://www.elmercurio.com.ec/372905-quinua-sustituye-componentes-de-alimentos-costosos/#.V1DMLvnhDIU>

El universo. (2 de JUNIO de 2016). *Ecuador es el segundo país que más emprende en el mundo, pero los negocios no se consolidan*. Obtenido de
<http://www.eluniverso.com/noticias/2016/06/01/nota/5611422/ecuador-es-segundo-pais-que-mas-emprende-mundo-negocios-no-se>

FAO. (2 de JUNIO de 2016). *tendencias y perspectivas dekl comercio internacional de quinua*.
Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-i3583s.pdf>

Hill Charles, Jones Gareth (2009): . (2008). *Administración estratégica*. México: 8Ed. Mexico. MacGraw Hill.

hispanocity. (2 de junio de 2016). *La quinua llega a Canadá*. Obtenido de
<http://toronto.hispanocity.com/publicacion/2013/04/la-quinua-llega-canada>

MAGAP. (2013). *2017, año clave para Ecuador en exportación de quinua*. Recuperado el 1 de JUNIO de 2016, de <http://www.agricultura.gob.ec/2017-ano-clave-para-ecuador-en-exportacion-de-quinua/>

Prochile. (2 de JUNIO de 2016). *Ecuador exporta más de 15 productos de quinoa*. Obtenido de
<http://www.prochile.gob.cl/noticia/ecuador-exporta-mas-de-15-productos-de-quinoa/>

ANEXO N° 2 FORMATO DE LA ENTREVISTA

ENTREVISTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA

PUCESI

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIOS INTERNACIONAL

ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA PROQUINOA S.A.

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA DE LA EMPRESA PROQUINOA S.A DE LA PROVINCIA DE IMBABURA HACIA EL MERCADO FRANCÉS”.

OBJETIVO: Conocer la manera de comercialización, variedad, volumen, temporada de producción de la empresa PROQUINOA S.A.

INSTRUCCIONES:

- La información que se brinde se manejará con la discreción y respeto además será de uso exclusivo para este proyecto por lo que se agradece su sinceridad.
- Lea detenidamente las preguntas.

1. ¿Cuántas hectáreas de siembra cuenta la empresa para abastecer al mercado nacional e internacional?

.....

2. ¿Cuánto es el Volúmenes de producción en toneladas?

.....

.....

3. ¿Cuánto estaría dispuesto a aumentar en producción con previo a la exportación para la elaboración de la harina de quinua?

.....

4. ¿Qué variedades de quinua produce la empresa?

.....

5. ¿Cuántas personas se encuentran trabajando actualmente?

.....

6. ¿Cuál es la temporada de siembra y cosecha?

.....

.....

7. ¿Cuál es la forma de pago?

Pago anticipado

Pago directo

Cobranza bancaria

Carta de crédito

Otros

.....

8. ¿La quinua es un producto competitivo para la exportación?

.....

9. ¿La empresa está exportando actualmente?

Si

No

¿Dónde ?

.....

10. ¿Le gustaría exportar harina de quinua y ampliar su cartera de clientes?

.....

11. ¿Considera que Francia es un país potencial para exportar harina de quinua?

.....

12. ¿La empresa se encuentra con la capacidad tecnológica para elaborar harina de quinua?

.....

13. ¿Usted cree que la empresa abastecería un mercado internacional?

.....

14. ¿Qué estrategias de comercialización se está implementando para incursionar en el exterior?

.....

15. ¿Cuál es su estrategia de Comercialización se utilizó para incursionar en un mercado extranjero?

.....

16. ¿Cuál es la forma de presentación de la quinua para el mercado internacional?

250 gm

500 gm

1Kg

10 Kg

Otros.....

17. ¿En qué incoterms envían el producto?

18. Cuál es el medio de transporte utilizado para el traslado de la mercadería

.....

19. Que factores culturales se debe en cuenta al exportar productos ecuatorianos al exterior.?

.....

20. ¿De qué manera el gobierno ha estado apoyando para promover a la exportación en la empresa?

.....

21. ¿Cuáles son sus principales proveedores para obtención de la quinua?

.....

ENTREVISTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIOS INTERNACIONAL

**ENTREVISTA DIRIGIDA AL TÉCNICO DE PRODUCCIÓN DE CALIDAD DE LA
EMPRESA PROQUINO A S.A.**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA DE LA
EMPRESA PROQUINO A S.A DE LA PROVINCIA DE IMBABURA
HACIA EL MERCADO FRANCÉS”.**

OBJETIVO: Adquirir información acerca de la elaboración de la harina de quinua, insumos, mano de obra utilizada, maquinaria, entre otras.

INSTRUCCIONES:

- La información que se brinde se manejará con la discreción y respeto y será de uso exclusivo para este proyecto por lo que se agradece su sinceridad.
- Lea detenidamente las preguntas

1. ¿La empresa estaría en capacidad para producir harina de quinua?

.....

2. Qué maquinaria tendría que adherir para el proceso de harina de quinua?

.....
3. ¿Que insumos necesita para la elaboración de la harina de quinua?

.....
4. ¿Cuánta mano de obra interviene en el proceso de la harina?

.....
5. ¿Cuántas personas están encargadas de la siembra y cosecha de la quinua?

.....
6. ¿Cuál sería el proceso de elaboración harina de quinua?

.....
7. ¿Qué presentación es la más favorable para la elaboración de la harina de quinua?

.....
8. ¿Qué medidas no arancelarias necesita la harina de quinua para ingresar al mercado francés?

.....
9. ¿Qué cantidad de quinua se necesitaría para la harina de quinua?

ENTREVISTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA

PUCESI

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIOS INTERNACIONAL

ENTREVISTA DIRIGIDA A FUNCIONARIO DE PROECUADOR

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA DE LA EMPRESA PROQUINO S.A DE LA PROVINCIA DE IMBABURA HACIA EL MERCADO FRANCÉS”.

OBJETIVO: conocer los principales destinos, certificaciones internacionales se requiere, diferentes formas pago que se utiliza, entre otros.

INSTRUCCIONES:

- La información que se brinde se manejará con la discreción y respeto y será de uso exclusivo para este proyecto por lo que se agradece su sinceridad.
- Lea detenidamente las preguntas.

1. ¿Cuáles son las formas de pago más comunes que los exportadores ecuatorianos utilizan?

.....

2. ¿Qué canales de distribución utilizan los exportadores de quinua?

.....

3. ¿Qué certificados son exigidos para ingresar al mercado francés?

.....

4. ¿Qué presentación de la harina de quinua son de preferencias por los compradores internacionales?

.....

5. ¿Qué tipo de apoyo brindan Proecuador a empresas que tiene poco tiempo de incursionar en el mercado?

ANEXO N° 3 FORMATO DE ENCUESTA

ENCUESTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA

PUCESI

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIOS INTERNACIONAL

ENTREVISTA DIRIGIDA A SUPERMERCADOS DE FRANCIA

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA DE LA EMPRESA PROQUINO S.A DE LA PROVINCIA DE IMBABURA HACIA EL MERCADO FRANCÉS”.

OBJETIVO: Conocer la manera de comercialización, precios nacionales e internacionales.

INSTRUCCIONES:

- La información que se brinde se manejará con la discreción y respeto además será de uso exclusivo para este proyecto por lo que se agradece su sinceridad.
- Lea detenidamente las preguntas y marque con una X donde corresponda.

1. ¿Usted distribuye quinua en su stand?

SI

NO

2. ¿Vende derivados de quinua en su supermercado?

Quinua en hojuelas

Cereales de quinua

Harina de quinua

Otras.

3. ¿Cada cuánto importa harina de quinua?

Mensual

Semanal

Quincenal

Nada

4. ¿Estaría dispuesto a importar desde Ecuador harina de quinua?

SI

NO

5. ¿Cuál es su forma de pago al importar productos?

Pago anticipado

Pago directo

Cobranza bancaria

Carta de crédito

Otros

.....

6. ¿Qué presentación le gustaría adquirir o sea de preferencia para los consumidores?

400 g

500g

1 Kg

7. ¿A qué precio estaría dispuesta a pagar por harina de quinua?

400 g \$ 2,80

500g \$ 3,00

1 Kg \$ 4,00

ANEXO N° 4 ACTAS DE ELABORACION DE ENCUESTAS

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE BARRA

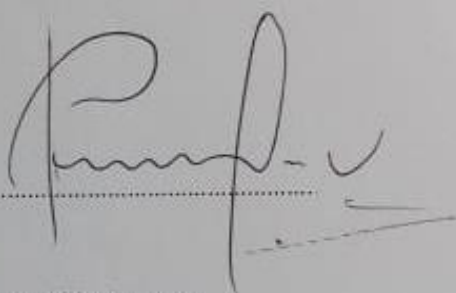
ACTA DE TRABAJO

Fecha: 13/07/2017

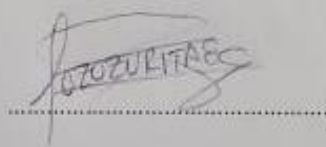
Actividades:

A los 13 días del mes de julio, se reúnen en las instalaciones del PROQUINOA, Gerente General Ing. Pablo Vergara y Evelin Pozo, con objetivo de realizar una entrevista, misma que se tomará en cuenta en la elaboración del diagnóstico de tesis.

Para constancia de esta reunión firman:

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Pablo Vergara', written over a horizontal dotted line.

Ing. Pablo Vergara
GERENTE GENERAL

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Evelin Pozo', written over a horizontal dotted line.

Srta. Evelin Pozo

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE BARRA

ACTA DE TRABAJO

Fecha: 05/07/2017

Actividades:

A los 5 días del mes de julio, se reúnen en las instalaciones del PROQUINOA, Ing. Cristina Chasi y Evelin Pozo, con objetivo de realizar una entrevista, misma que se tomara en cuenta en la elaboración del diagnóstico de tesis.

Como observaciones, se tiene que la Ing. Chasi facilitará el flujo e información de algunas preguntas que no se concretaron en la entrevista.

Para constancia de esta reunión firman:



Ing. Cristina Chasi H.



Srta. Evelin Pozo

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE BARRA

ACTA DE TRABAJO

Fecha: 17/07/2017

Actividades:

A los 17 días del mes de julio, se reúnen en las instalaciones Pro ecuador, Ing. Funcionario de Pro ecuador y Evelin Pozo, con objetivo de realizar una entrevista, misma que se tomará en cuenta en la elaboración del diagnóstico de tesis.

Para constancia de esta reunión firman:



Nombre: Kanno Montenegro

CI. 1713648663



Srta. Evelin Pozo



ANEXO N°5 MAQUINARIA



ANEXO N°6 BODEGA





ANEXO N°7 INSTALACIONES DE LA EMPRESA PROQUINOVA S.A





ANEXO N° 8 CERTIFICACIONES INTERNACIONALES DE LA EMPRESA PROQUINOA S.A



PRODUCTORES DE CEREALES PROQUINOA S.A.

Sr. Vergara Arias
 Imbabura 1-180 y Avenida 13 de Abril
 Ibarra, Imbabura

Ecuador

Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH
 Marienortgraben 3-5
 90402 Nürnberg
 Deutschland/Germany
 Telefon: +49 (0)911/42 43 9-0
 Fax Ausland: +49 (0)911/42 43 9-71
 Fax Inland: +49 (0)911/49 22 39
 E-Mail: info@bcs-oeko.de
 Internet: www.kiwabcs-oeko.com

| | | |
|--------------------------------|---------------------|------------|
| Ref.: | Teléfono, Nombre | Fecha |
| A-2014-00553 / 2016-08203 (AR) | -31, Stephan Andrae | 18.01.2017 |

**Certificación orgánica de su proyecto según Reglamento (CE) n° 834/2007
 Resultado de la inspección**

Estimado Sr. Vergara Arias,

Reciba/n Usted/es en anexo su DOCUMENTO justificativo/Certificado (y copia aprobada de su reporte de inspección) para el/los siguiente/s producto/s y cantidad/es:

| | | Unidades (otras) |
|-----------|--------------------------------------|---------------------|
| Orgánico: | Quinoa (<i>Chenopodium quinoa</i>) | |

Le/s rogamos encarecidamente verificar inmediatamente los datos indicados en el certificado, para poder corregir eventuales errores antes del envío de los originales. En caso de no tener una respuesta de su parte durante las próximas dos semanas, les mandaremos los originales de aquellos. Por favor considere que cambios fuera de este periodo tendrán cargas adicionales. (Por favor no tome/n en cuenta esta frase al recibir los originales.)



kiwa

Partner for progress



Les agradecemos mucho su confianza y su cooperación y les saludamos

Atentamente

Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH

Dirección de la certificadora/Certificación

Anexo/s

2 / 2

Geschäftsführer: Prof. Dr. Roland Hüb
Handelsreg.: HRB 9734
Ust.-Id.: DE 13356924

EU-Code-Nr.:
DE-ÖKO-001

Akreditierte Zertifizierungsstelle
gemäß ISO 17065

CERTIFICATE

to the operator equivalent to Article 29(1) of Regulation (EC) No. 834/2007



1. Document Number A-2014-00553 / 2016-08203

2. Operator:

PRODUCTORES DE CEREALES PROQUINOA S.A.
Imbabura 1-180 y Avenida 13 de Abril
Ibarra, Imbabura
Ecuador

3. Control body/Authority:

Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH
Marienortgraben 3-5
90402 Nürnberg
Deutschland



Code number:
EC-BIO-141

Scope/s of certification:

B Processing and related activities
X Commerce and export

**4. Product/s, Product Group/s,
Activity/Activities:**
according to annex

5. Defined as:

Organic production

6. Validity Period:

This document is valid for all
herein after named products
from date of issue until 31.01.2018

7. Date of control/s:

15.11.2016

This document has been issued equivalent to Article 29(1) of Regulation (EC) No. 834/2007 and of Regulation (EC) No. 889/2008. The declared operator has submitted his activities under control, and meets the requirements laid down in the named Regulation.

Nürnberg, 18.01.2017

Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH

Certification Body Management/Certification

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

ANNEX

to the certificate equivalent to Article 29(1)
of Regulation (EC) No. 834/2007

1. Document Number

A-2014-00553 / 2016-08203



Organic:

Quinoa (*Chenopodium quinoa*)



Nürnberg, 18.01.2017

Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'J. U. Schuler'.

Certification Body Management/Certification

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

2/2



KOSHER CERTIFICATE

KCF# 4617284 - 1
14 Teves, 5777
January 12, 2017

Proquinoa S.A.
Calle Imbabura 7-160 y Av. 13 de Abril
barra
mbabura, ECUADOR
+5936 999495590

The following products sold by Proquinoa S.A. are certified Kosher with the listed restrictions.

| Name | K-ID | Status | Restriction | Size |
|----------------------|----------|--------|--|------|
| Organic White Quinoa | CHX-KXGW | Pareve | <input checked="" type="checkbox"/> SYMBOL | |
| White Quinoa | CHZ-LWVC | Pareve | <input checked="" type="checkbox"/> SYMBOL | |

This certificate is VALID UNTIL January 31, 2018

Verify authenticity by entering K-ID at
www.digitalkosher.com

Handwritten signature: "ר' דניאל" / 13



RABBI DON YOEL LEVY, Kashruth Administrator



Certificado EC15/81841057

The management system of

PRODUCTORES DE CEREALES PROQUINOA S.A.

Av. 13 de Abril e Imbabura,
Ibarra, Imbabura, Ecuador



has been assessed and certified as meeting the requirements of

HACCP Codex Alimentarius

Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP)
System and Guidelines for its application
Annex to CAC/RCP-1-1969, Rev. 4(2003)

For the following activities

Elaboración de quinua escarificada.
Food Sector: [E3] - Grain products.

Further clarifications regarding the scope of this certificate and the applicability of HACCP requirements may be obtained by consulting the organisation.

This certificate is valid from 19 May 2016 until 18 May 2019 and remains valid subject to satisfactory surveillance audits.
Re certification audit due before 03 March 2019
Issue 1. Certified since 19 May 2016



Authorized by

Catalina Ospina González
SGS Colombia S.A. Systems & Services Certification
Carrera 19 A No. 78-11 Pao 3 Bogotá D.C. - Colombia
t (57) 60 68202 f (57) 60 60252 www.col.sgs.com

Page 1 of 1



Este documento es válido por SGS bajo sus condiciones generales de servicio, a las que se puede acceder en http://www.sgs.com/terms_and_conditions.htm. La responsabilidad de SGS queda limitada en los términos establecidos en las condiciones de servicio. Para obtener más información sobre el alcance de la certificación o el alcance de su actividad, consulte el sitio web de SGS en <http://www.sgs.com>. For Company/Certified Client Download Our Best Copy. Structure: esp. El presente documento no podrá ser alterado ni modificado, ni en su estructura.

ANEXO N° 9 PAGINA DE INSTAGRAM



ANEXO N°10 PÁGINA DE FACEBOOK DE LA EMPRESA PROQUINOVA S.A



ANEXO N° 11 SIMULADOR DE PRESTAMO PARA FINANCIAMIENTO



Preparado para: Evelyn Pozo

Datos del calculo de crédito

Tipo de Crédito: Pequeñas y medianas empresas - pymes

Destino: Capital

Forma de Pago: Mensual

Tasa: 9.76 %

Tasa Efectiva: 10.21 %

Monto Deseado: \$ 21,458.00

Plazo: 3 años

Sistema de Amortización: Cuota fija

Fecha de emisión: 12/03/2018

NOTA: "Recuerda, esta información es una simulación de crédito, para que te familiarices con nuestro sistema. No tiene validez como documento legal o como solicitud de crédito"

| Cuota | Saldo Capital | Capital | Interés | Seguro Desgravamen | Valor a Pagar |
|-------|---------------|-----------|-----------|--------------------|---------------|
| 1 | \$ 21,458.00 | \$ 518.68 | \$ 167.17 | \$ 5.62 | \$ 691.47 |
| 2 | \$ 20,939.32 | \$ 522.72 | \$ 163.13 | \$ 5.49 | \$ 691.33 |
| 3 | \$ 20,416.61 | \$ 526.79 | \$ 159.06 | \$ 5.35 | \$ 691.20 |
| 4 | \$ 19,889.82 | \$ 530.89 | \$ 154.96 | \$ 5.21 | \$ 691.06 |
| 5 | \$ 19,358.93 | \$ 535.03 | \$ 150.82 | \$ 5.07 | \$ 690.92 |
| 6 | \$ 18,823.90 | \$ 539.20 | \$ 146.65 | \$ 4.93 | \$ 690.78 |
| 7 | \$ 18,284.70 | \$ 543.40 | \$ 142.45 | \$ 4.79 | \$ 690.64 |
| 8 | \$ 17,741.31 | \$ 547.63 | \$ 138.22 | \$ 4.65 | \$ 690.50 |
| 9 | \$ 17,193.68 | \$ 551.90 | \$ 133.95 | \$ 4.51 | \$ 690.35 |
| 10 | \$ 16,641.78 | \$ 556.20 | \$ 129.65 | \$ 4.36 | \$ 690.21 |
| 11 | \$ 16,085.58 | \$ 560.53 | \$ 125.32 | \$ 4.21 | \$ 690.06 |
| 12 | \$ 15,525.05 | \$ 564.90 | \$ 120.95 | \$ 4.07 | \$ 689.92 |
| 13 | \$ 14,960.16 | \$ 569.30 | \$ 116.55 | \$ 3.92 | \$ 689.77 |
| 14 | \$ 14,390.86 | \$ 573.73 | \$ 112.11 | \$ 3.77 | \$ 689.62 |
| 15 | \$ 13,817.12 | \$ 578.20 | \$ 107.64 | \$ 3.62 | \$ 689.47 |
| 16 | \$ 13,238.92 | \$ 582.71 | \$ 103.14 | \$ 3.47 | \$ 689.32 |
| 17 | \$ 12,656.21 | \$ 587.25 | \$ 98.60 | \$ 3.32 | \$ 689.16 |
| 18 | \$ 12,068.97 | \$ 591.82 | \$ 94.03 | \$ 3.16 | \$ 689.01 |
| 19 | \$ 11,477.15 | \$ 596.43 | \$ 89.41 | \$ 3.01 | \$ 688.85 |
| 20 | \$ 10,880.71 | \$ 601.08 | \$ 84.77 | \$ 2.85 | \$ 688.70 |
| 21 | \$ 10,279.63 | \$ 605.76 | \$ 80.09 | \$ 2.69 | \$ 688.54 |
| 22 | \$ 9,673.87 | \$ 610.48 | \$ 75.37 | \$ 2.53 | \$ 688.38 |
| 23 | \$ 9,063.39 | \$ 615.24 | \$ 70.61 | \$ 2.37 | \$ 688.22 |
| 24 | \$ 8,448.15 | \$ 620.03 | \$ 65.82 | \$ 2.21 | \$ 688.06 |
| 25 | \$ 7,828.12 | \$ 624.86 | \$ 60.99 | \$ 2.05 | \$ 687.90 |

| | | | | | |
|----|-------------|-----------|----------|---------|-----------|
| 26 | \$ 7,203.26 | \$ 629.73 | \$ 56.12 | \$ 1.89 | \$ 687.74 |
| 27 | \$ 6,573.53 | \$ 634.64 | \$ 51.21 | \$ 1.72 | \$ 687.57 |
| 28 | \$ 5,938.90 | \$ 639.58 | \$ 46.27 | \$ 1.56 | \$ 687.40 |
| 29 | \$ 5,299.32 | \$ 644.56 | \$ 41.29 | \$ 1.39 | \$ 687.24 |
| 30 | \$ 4,654.75 | \$ 649.58 | \$ 36.26 | \$ 1.22 | \$ 687.07 |
| 31 | \$ 4,005.17 | \$ 654.64 | \$ 31.20 | \$ 1.05 | \$ 686.90 |
| 32 | \$ 3,350.52 | \$ 659.74 | \$ 26.10 | \$ 0.88 | \$ 686.73 |
| 33 | \$ 2,690.78 | \$ 664.88 | \$ 20.96 | \$ 0.71 | \$ 686.55 |
| 34 | \$ 2,025.90 | \$ 670.06 | \$ 15.78 | \$ 0.53 | \$ 686.38 |
| 35 | \$ 1,355.83 | \$ 675.28 | \$ 10.56 | \$ 0.36 | \$ 686.20 |
| 36 | \$ 680.55 | \$ 680.55 | \$ 5.30 | \$ 0.18 | \$ 686.03 |

Matriz Guayaquil: Av. 7 de Octubre
entre la calle Cuarta y Quinta N° 216
Telf.: (593) 5 750 440
Sucursal mayor Quito: Antonio Ante
De 1-15 y Av. 10 de Agosto
Telf.: (593) 2 294 9500
Ecuador

www.banecuador.fin.ec

ANEXO N°12 CÁLCULO DEL FLETE DE EXPORTACIÓN

12/3/2018

World Freight Rates - Calculadora de Flete

Payment Page

Calculadora de Flete

Infórmese de los precios del mercado marítimo y aéreo de cualquier origen a cualquier destino en el mundo. Después de obtener estos precios y si decide aceptarlos, tiene la opción de cómo proceder ya sea con un mensaje en Exchange o solicitar que alguien se ponga en contacto con usted. Que se diviertan!!

1. SELECCIONE MÉTODO DE ENVÍO



Containerized



Break Bulk



Project Cargo/
Heavy Lift



camión



Air

2. SELECCION DE UBICACION

Guayaquil, Ecuador

Marseilles, France

Productos embotellados (No_ bebidas)

Before entering the Commodity Value, please select the Load Type of either FCL or LCL.

\$27,568

3. SELECCIONAR CARGA

FCL

Tipo de Contenedor

LCL

Refrigerados

4. CARGOS ADICIONALES

Articulos Peligrosos

Agregar Seguros

Precio Actual Del Mercado

\$2,614.66 – \$2,889.89

Sujeto a cargos extras de servicio, impuestos, derechos, etc

RESERVAR AHORA

Moneda

[Volver a la calculadora](#)

<http://worldfreightrates.com/es/freight#>

12/3/2018

World Freight Rates - Calculadora de Flete

