



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA:

**INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

TÍTULO A OBTENER:

**INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

AUTOR:

CANTOS CEDEÑO OSMAR JOSUA

**ESTUDIO DEL MERCADO HOLANDÉS PARA LA EXPORTACIÓN
DE LA QUINUA ECUATORIANA**

TUTOR:

MGS. MORÁN MURILLO NÉSTOR

GUAYAQUIL, ECUADOR

2014



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

**CARRERA: INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Osmar Josua Cantos Cedeño como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe.

TUTOR

Mgs. Néstor Morán Murillo

REVISOR(ES)

Econ. Felipe Álvarez

Dra. Melba Lozano

DIRECTORA DE LA CARRERA

Econ. Teresa Alcívar Avilés

Guayaquil, a los 04 días del mes de julio del año 2014



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

**CARRERA: INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Osmar Josua Cantos Cedeño

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “Estudio del mercado holandés para la exportación de la quinua ecuatoriana” previa a la obtención del Título **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 04 días del mes de julio del año 2014

EL AUTOR

Osmar Josua Cantos Cedeño



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

**CARRERA: INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

AUTORIZACIÓN

Yo, Osmar Josua Cantos Cedeño

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “Estudio del mercado holandés para la exportación de la quinua ecuatoriana”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 04 días del mes de julio del año 2014

EL AUTOR:

Osmar Josua Cantos Cedeño

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios por permitir la realización de este trabajo de titulación ya que es un esfuerzo en el que se involucran muchas personas que me han dado ánimos y han tenido paciencia en leer, corregir, ayudar y proporcionar ideas.

Agradezco a mis padres por el apoyo, afecto y cariño que me brindaron en cada instante para poder realizar y ejecutar el presente trabajo.

A mis profesores porque cada uno de ellos con sus experiencias han logrado guiarme y a su vez he adquirido una gama de conocimientos en el transcurso de estos años lo que ha contribuido en mi formación profesional.

A mis queridos compañeros y amigos que me han apoyado durante estos cinco años y con los cuales he convivido dentro y fuera de las aulas de la universidad.

Osmar Josua Cantos Cedeño

DEDICATORIA

Me permito dedicar este trabajo a mis padres y familiares por darme ejemplos dignos de superación, entrega y por el orgullo que siempre expresaron por mí, esto hizo que llegara al final de esta etapa de mi vida.

A mis profesores, compañeros, amigos y a todas las personas que han compartido sus vidas conmigo; gracias a todos ellos que fomentaron el deseo de superación y el anhelo de triunfar en la vida.

Osmar Josua Cantos Cedeño

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

Mgs. Néstor Morán Murillo

REVISOR(ES)

Econ. Felipe Álvarez

Dra. Melba Lozano

DIRECTORA DE LA CARRERA

Econ. Teresa Alcívar Avilés



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

**CARRERA: INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

CALIFICACIÓN

Mgs. Néstor Morán Murillo
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN	
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	
AUTORIZACIÓN	
AGRADECIMIENTO	I
DEDICATORIA	II
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	III
CALIFICACIÓN.....	IV
INTRODUCCIÓN	1
JUSTIFICACION	3
OBJETIVOS	3
General	3
Específicos	4
PROBLEMA DE LA INVESTIGACION	4
MARCO TEÓRICO	6
Modelo Heckscher-Ohlin.....	6
Modelo de la Ventaja Comparativa de David Ricardo.....	8
Marco conceptual.....	9
Marco legal.....	10
MARCO METODOLÓGICO	11
Tipo de Investigación.....	11
Diseño y fuentes de la Investigación.....	11
CAPÍTULO I	12
1. ANÁLISIS DE PRODUCTO-MERCADO	12
1.1. Descripción del Producto	12

1.1.1.	Antecedentes del producto	12
1.1.2.	Características de la Quinoa	18
1.1.3.	Tipo de variedades de Quinoa	21
1.1.4.	Usos de la Quinoa.....	22
1.2.	Zonas de Producción.....	23
1.3.	Cadena de Valor de la Quinoa.....	31
1.4.	Subpartida Arancelaria.....	33
1.5.	Análisis del Mercado.....	35
1.5.1.	Principales Compradores.....	35
1.5.2.	Principales Proveedores	37
1.5.3.	Destinos Actuales de Exportación.....	41
1.5.4.	Comercio Bilateral con los Principales Compradores	44
1.6.	Barreras Arancelarias	45
1.7.	Barreras No Arancelarias.....	46
1.8.	Balanza Comercial Ecuador-Países Bajos	46
1.9.	Análisis de la competencia	49
1.9.1.	Perú.....	49
1.9.2.	Bolivia.....	51
1.9.3.	Producción comparativa entre Perú y Bolivia	52
1.9.4.	Exportaciones de Bolivia y Perú	53
CAPÍTULO II		56
2. ANÁLISIS DEL MERCADO-PAÍS DESTINO		56
2.1.	Antecedentes de mercado.....	56
2.2.	Importación de quinua hacia Holanda	60
2.3.	Variedades y productos importados desde Holanda.....	63
2.4.	Quinoa Orgánica	65

2.5.	Comercio Justo.....	65
2.6.	Exportaciones Holandesas	66
2.7.	Empresas ecuatorianas que exportan quinua	68
2.8.	Empresas holandesas importadoras de quinua	68
2.9.	Segmentación del mercado	69
CAPÍTULO III		75
3.	CANAL DE DISTRIBUCIÓN	75
3.1.	Canales de distribución de los importadores y distribuidores de la quinua	75
3.1.1.	Principales importadores de quinua en el mercado Holandés.....	76
3.1.2.	Distribuidores de quinua.....	78
3.2.	Plantas de transformación de quinua en Países Bajos y Europa.....	81
3.3.	Plantas de transformación holandesas.....	83
3.4.	Desarrollo de los Canales.....	87
3.5.	Integración Vertical	88
3.6.	Evolución de los precios	90
CAPÍTULO IV.....		92
4.	PERFIL LOGÍSTICO	92
4.1.	Datos generales (PRO ECUADOR, 2013).....	92
4.2.	Acceso físico del Ecuador a Países bajos – Vía Marítima	93
4.2.1.	Puertos Importantes.....	93
4.2.2.	Líneas Navieras.....	94
4.2.3.	Tiempo de tránsito y costos de flete marítimo	99
4.3.	Acceso físico del Ecuador a Países bajos – Vía aérea.....	100
4.3.1.	Tiempo de tránsito y costos de flete aéreo	102
4.4.	Acceso a Países bajos – Vía terrestre.....	106
4.5.	Documentos para Aduana	107

4.6.	Incoterms utilizados	110
4.7.	Régimen de muestras	112
4.8.	Países Bajos – Índice LPI	113
4.9.	Empaque, embalaje y etiquetas.....	114
4.10.	Barreras de acceso.....	116
4.11.	Distribución interna	119
4.12.	Relaciones internacionales-regionales	120
4.13.	Acuerdos comerciales y aranceles cobrados por Países Bajos.....	122
CAPÍTULO V.....		125
5. REQUISITOS DEL COMPRADOR		125
5.1.	Normas y regulaciones de los importadores que pertenecen a la Unión Europea	125
5.1.1.	Documentación y requerimientos para el ingreso de productos a la UE	125
5.1.2.	Requisitos sanitarios y fitosanitarios	130
5.1.3.	Regulaciones técnicas, licencias, autorizaciones, y certificaciones.....	131
5.2.	Disponibilidad y entrega.....	133
5.2.1.	Condiciones de entrega	133
5.2.2.	DDP – Entrega Derechos Pagados.....	133
5.2.3.	Estacionalidad y Seguro.....	134
5.3.	Pre-Venta y Post-Venta.....	135
5.3.1.	Condiciones de pago	135
5.3.2.	Relaciones con los clientes	135
5.3.3.	Proceso de compra.....	136
5.3.4.	Cultura empresarial.....	136
CONCLUSIONES.....		138
RECOMENDACIONES		140

BIBLIOGRAFÍA..... 142
GLOSARIO..... 147
ANEXOS..... 152

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Composición del valor nutricional de la quinua con alimentos básicos	19
Tabla 2: Contenido de vitaminas en el gran de quinua (mg/100 g de materia seca)	20
Tabla 3: Variedades de Quinua por provincias	22
Tabla 4: Tipos de manejo de la Quinua por provincias.....	25
Tabla 5: Características de los tipos de manejo de la Quinua.....	26
Tabla 6: Costos de producción de quinua con tecnología por hectárea	29
Tabla 7: Proyecciones – Producción de Quinua Anual.....	30
Tabla 8: Partida arancelaria de la Quinua-100890	33
Tabla 9: Partida arancelaria de la Quinua-100850	33
Tabla 10: Exportaciones de Quinua registradas en las partidas 100890 y 100850	34
Tabla 11: Principales compradores de Subpartida 100890.....	36
Tabla 12: Principales proveedores de Subpartida 100890.....	38
Tabla 13: Exportadores de Quinua - Partida 100850 Quinua "Chenopodium quinoa" .	40
Tabla 14: Destinos de Exportación.....	41
Tabla 15: Proyección – Ingresos por exportaciones	43
Tabla 16: Importaciones de Holanda desde Ecuador y del mundo	44
Tabla 17: Importaciones de Alemania desde Ecuador.....	45
Tabla 18: Tarifa aplicada a productos ecuatorianos.....	45
Tabla 19: Balanza Comercial No Petrolera Ecuador - Países Bajos (Holanda) (Miles) USD Fob	48
Tabla 20: Balanza Comercial ECUADOR - PAISES BAJOS (HOLANDA) (Miles) USD Fob.....	49
Tabla 21: Exportaciones de Perú periodo 2008-2012. Partidas arancelarias 100890 y 100850	54

Tabla 22: Exportaciones de Bolivia periodo 2008-2012. Partidas arancelarias 100890 y 100850	55
Tabla 23: Exportación de Quinoa al mundo (toneladas y miles de dólares)	58
Tabla 24: Quinoa exportada desde Perú y Bolivia en TONS.....	61
Tabla 25: Quinoa importada hacia Holanda	62
Tabla 26: Productos importados por Holanda	64
Tabla 27: Quinoa exportada por Holanda	67
Tabla 28: Datos generales – ciudad Amsterdam	70
Tabla 29: Datos generales – ciudad Rotterdam.....	70
Tabla 30: Datos generales – ciudad Den Haag	71
Tabla 31: Datos generales – ciudad Utrecht.....	71
Tabla 32: Datos generales – ciudad Eindhoven.....	72
Tabla 33: Datos generales – ciudad Maastricht	72
Tabla 34: Datos generales – ciudad Groningen.....	73
Tabla 35: Evolución de precio por toneladas	91
Tabla 36: Documentos, tiempos y costos de la exportación	109
Tabla 37: Procedimiento para exportar	113
Tabla 38: Índice de rendimiento logístico 2012.....	114
Tabla 39: Aranceles que cobra los Países Bajos a Ecuador.....	123

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Empresas que conforman el Consorcio de Quinoa.....	13
Gráfico 2: Productos de la Empresa Urcupac Trading.....	14
Gráfico 3: Productos de la Empresa Fundamyf	15
Gráfico 4: Equivalencias Toneladas / USD	27
Gráfico 5: Cadena de Valor de la Quinoa ecuatoriana	32
Gráfico 6: Principales compradores de quinua.....	36
Gráfico 7: Principales Proveedores de Quinoa	39
Gráfico 8: Toneladas producidas para mercado nacional e internacional (supuesto) ...	42
Gráfico 9: Balanza Comercial No Petrolera Ecuador-Países Bajos.....	47
Gráfico 10: Balanza Comercial Ecuador-Países Bajos.....	48
Gráfico 11: Producción comparativa entre Bolivia y Perú de los últimos 6 años	52
Gráfico 12: Productos consumidos en Europa.....	56
Gráfico 13: Cadena de valor de la quinua en Países Bajos.....	89
Gráfico 14: Cadenas de valor con ejemplos de empresas holandesas	90
Gráfico 15: Demanda de quinua USD per Kg.	91

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen1: Productos de la empresa Cereales Andinos.....	15
Imagen 2: Productos de la Empresa Fundación Maquita.....	16
Imagen 3: Productos de la Empresa Rogetore & Franco	17
Imagen 4: Zonas productoras de Quinoa.....	25
Imagen 5 : Variedades de Quinoa.....	59
Imagen 6: DoensFoodIngredients	76
Imagen 7: Dutch Organic International Trade.....	77
Imagen 8: TradinOrganic	77
Imágen 9: Natudis	78
Imágen 10: Plantas de transfomación en Paises Bajos.....	83
Imágen 11: Puertos de Paises Bajos.....	94
Imagen 12: Hamburg Sud.....	95
Imagen 13: CCNI.....	96
Imagen 14: CSAV.....	96
Imagen 15: MAERSK.....	97
Imagen 16: Hapag Lloyd.....	98
Imagen 17: MSC.....	98
Imagen 18: Ecu lines	99
Imágen 19: Aereopuertos de los Paises Bajos.....	101
Imagen 20: Vías de ferrocarriles.....	107
Imágen 21: IFOAM.....	131

RESUMEN

El presente trabajo es un estudio del mercado holandés para la exportación de la quinua ecuatoriana, dentro del mismo se dará a conocer los hechos históricos, características, usos y variedades de la quinua. Se podrá conocer las principales provincias que se encargan del cultivo y de la cosecha de la quinua, así mismo se podrá observar la cadena de valor del mercado nacional para identificar los productores y distribuidores.

Se mostrará las partidas arancelarias en las cuales se registran las exportaciones e importaciones de la quinua de todos los países. Se analizará el mercado nacional para obtener información de los principales proveedores, compradores y destinos actuales de exportación de la quinua. Encontrarán la balanza comercial que existe entre el Ecuador y el país de destino.

Por consiguiente, luego de haber analizado el mercado local se procederá con el análisis del mercado internacional para identificar aquellas empresas importadoras de quinua, productos importados por los Países Bajos, importaciones y exportaciones, canales de distribución, perfil logístico y requisitos del comprador.

Todos estos datos serán analizados para identificar las amenazas y oportunidades que tendrá el Ecuador para ingresar al mercado holandés y de esta manera aumentar las exportaciones de la quinua al granel o como producto terminado.

ABSTRACT

This project is a Dutch market research to export Ecuadorian quinoa; therein we will know the historical facts, characteristics, uses and varieties of quinoa. We will know the major provinces which are responsible for the farming and harvesting of quinoa, and also we could observe the value chain of the local market in order to identify the producers and distributors.

Will be shown the tariff items, in which exports and imports of quinoa of all countries are registered. The local market will be analyzed to obtain information about the main suppliers, buyers and current export destinations of quinoa. We will find the trade balance between Ecuador and Netherlands.

Therefore, after reviewing the local market we will proceed with the international market analysis to identify those importers of quinoa, the Netherlands imported products, import and export of Netherlands, distribution channels, logistics profile and buyer requirements.

All these data will be analyzed to identify threats and opportunities that Ecuador will have to enter to Dutch market and thereby increase exports of quinoa in bulk or as a finished product.

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años se han realizado diversos estudios sobre la quinua ecuatoriana para determinar aspectos importantes como las zonas de producción, las características y usos de la misma. En estos estudios se pudo observar que la quinua en el Ecuador era considerada un grano de poca importancia ya sea por su aspecto o sabor; la misma que no ha sido promocionada correctamente para mostrar a la población todos los componentes proteicos que contiene, sus principales usos y las enfermedades que puede prevenir.

La producción y exportación de quinua es dominada por Bolivia y Perú mientras que Ecuador es un pequeño productor. Otros países que se encargan de la producción de quinua son EEUU, Argentina, Francia y Canadá. La quinua no es un cultivo fácil de sembrar en regiones occidentales por el tipo de clima, pero el cultivo de la quinua se ha ido expandiendo alrededor del mundo y es muy probable que la producción fuera de la región Andina se incremente en los próximos años especialmente cuando existe tecnologías de cultivo para que la planta se adapte al clima; como se conoce los países occidentales poseen las tecnologías más avanzadas del mundo, por lo que el clima no sería un inconveniente o un factor negativo para ellos. Entre los países que están realizando ensayos agronómicos para la producción de quinua, se encuentra EEUU, Australia, Países Bajos, Italia, India, Kenia, Marruecos, China, entre otros.

Por otro lado, Argentina y Francia son considerados pequeños productores de quinua; Argentina no registra datos exactos de producción ya que se encargan del cultivo únicamente para consumo propio, pero observando las altas cifras de producción de Bolivia, este ha decidido empezar la producción con fines

comerciales. Mientras que Francia, empezó cultivando en el Valle de Loire y la primera cadena de valor comercial en Europa se estableció en el Valle mencionado y en conjunto a otras instituciones la quinua ha ido mejorando hasta garantizar la ausencia de gluten (factor muy importante para los europeos por su estilo de vida ya que se enfocan en el cuidado de la salud), sin embargo el clima no les ha favorecido mucho últimamente por la escasez de lluvias.

La mayor parte de la quinua ingresa a Europa a través de Francia, Países Bajos y Alemania, la misma que proviene de Bolivia y Perú. En el 2012 Ecuador exportó quinua a Europa que fue importada por Alemania (180 tons). Ecuador no registra ninguna exportación de quinua hacia Holanda - Países Bajos.

Los principales destinos para la exportación ya sea como materia prima o como producto terminado de la quinua se concentran mayormente en EEUU y Alemania. Cabe indicar que se registra exportación de cereales en los países mencionados desde el año 2001 aproximadamente, datos que se pueden observar según información del Banco Central. A diferencia de años anteriores, actualmente existe un consorcio de quinua (el cual será puntualizado en los capítulos subsecuentes) que a su vez con el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador) colaboran en la comercialización del producto y lo promueven en los mercados locales e internacionales.

JUSTIFICACION

El proyecto de investigación para la exportación de la quinua ecuatoriana hacia un nuevo mercado aporta a la economía del país ya que aumentarían las exportaciones y como resultado se incrementa el presupuesto del estado y se mejora la balanza comercial. Así mismo, todas las empresas que exportarían los productos se beneficiarían, se expandirían a nivel mundial y por tal motivo incrementarían la producción de sus productos y el ciclo de vida de los mismos se prolongaría ya que se los va a requerir en mayores cantidades, lo que generaría mayor ingreso y más clientes (exportadores), también mejorarían su imagen y contribuirían con problemas macroeconómicos.

OBJETIVOS

General

- Recopilar, interpretar y analizar datos del mercado Holandés para hacer uso de la información y proporcionarla a los productores y exportadores de la quinua ecuatoriana para que realicen la adecuada toma de decisiones y así mismo puedan satisfacer las necesidades del consumidor con el producto que a su vez debe cumplir con los requerimientos y deseos del cliente dentro del país seleccionado como nuevo mercado de exportación.

Específicos

- Dar a conocer los valores nutricionales, características, variedades, usos y el fuerte potencial de exportación de la quinua.
- Investigar los antecedentes del producto y el mercado local para conocer las zonas productivas y la cadena de valor.
- Identificar posibles y futuros importadores e inversionistas holandeses y a su vez recopilar datos e información de los mismos.
- Analizar el perfil logístico del país seleccionado para la exportación de la quinua.
- Analizar estrategias y proyectos de las competencias, para implementar así mismo nuevos métodos e ideas para ganar el mercado holandés.

PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

Como parte del objetivo principal, que es el enfoque de la exportación de la quinua ecuatoriana en un país europeo (Países Bajos – Holanda) y en base a la información del Banco Central (fuente principal que mide el nivel y porcentaje de las exportaciones e importaciones del país) en la cual se analiza los datos estadísticos y se observa que no hay registro de exportaciones de quinua al país seleccionado como destino; esto se genera porque los principales proveedores y productores de los diversos tipos de quinua hacia los países de la Unión Europea son Bolivia y Perú, los cuales han tenido una tendencia de crecimiento muy alta.

Cabe indicar o mencionar que Perú exporta un 13% de quinua a Holanda, y Bolivia ha exportado trece veces más durante los últimos años, esto se debe a los diferentes proyectos que realizan para potenciar la cadena productiva como la elaboración de nuevos productos o la implementación de nuevas tecnologías más el apoyo a constante a sus productores.

Una parte importante de la investigación, es observar y analizar los principales competidores en relación a la producción y exportación de la quinua, e identificar porque estos (competencia) si exportan y porque nuestro país no; se debe tomar en cuenta los diferentes proyectos y planes que realizaran los competidores y de esta manera implementar estrategias para expandir el mercado de la quinua.

MARCO TEÓRICO

Modelo Heckscher-Ohlin

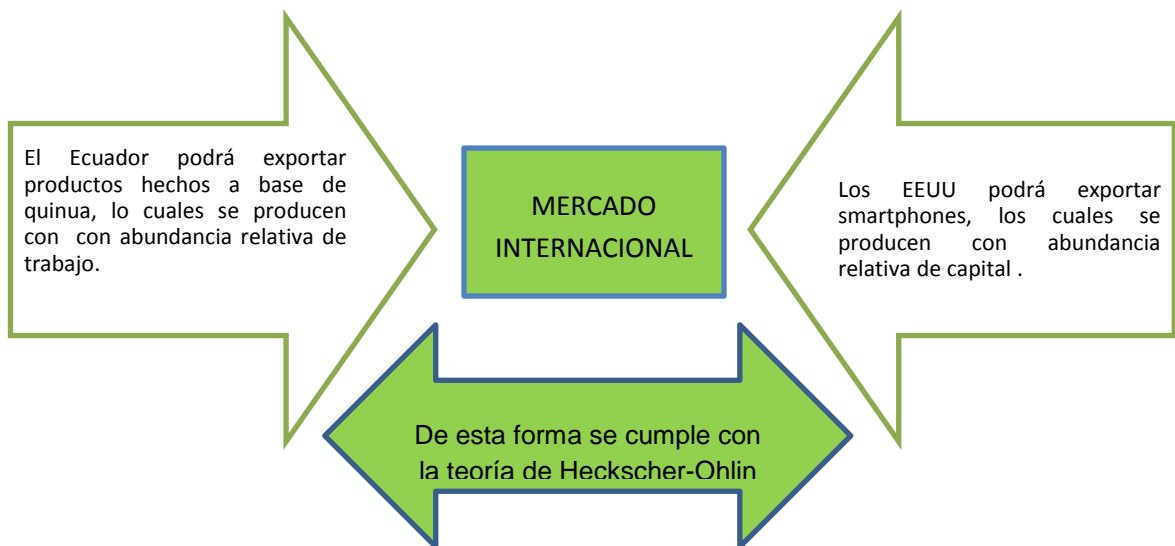
Esta teoría explica el funcionamiento de los flujos del comercio internacional; fue formulado por el sueco Bertil Ohlin luego de una modificación del teorema inicial de Eli Hecksher. El modelo parte de la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo la cual explica que los países se especializan en la exportación de bienes que requieren grandes cantidades de los factores de producción en los que son comparativamente más abundantes y que los países tienden a importar bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos. Pero las desventajas de esta teoría es que se comprende que todos los individuos ganan del comercio porque relaciona dos países que se benefician luego de utilizar el factor de producción en este caso el trabajo, por ende si uno gana el otro también y nadie pierde dentro de la liberación comercial pero no se podría explicar el caso de las barreras comerciales o la oposición de ciertos sectores de la sociedad en contra de la liberación comercial.

Una vez resumida la teoría de David Ricardo, surgen las ideas para solucionar los dos últimos problemas mencionados en la parte final del párrafo anterior. La teoría de Hecksher-Ohlin indica que el comercio internacional resulta entre distintos países que poseen diferentes dotaciones de factores ya que existirán países con abundancia relativa de capital y otros con abundancia relativa de trabajo; los que poseen abundancia relativa de capital serán los países ricos en capital por lo tanto exportaran bienes intensivos en capital, esto quiere decir que utilizan más capital que trabajo para producir los productos. En el caso de los que poseen abundancia relativa de trabajo, se encuentran los países ricos en trabajo por lo que exportaran bienes intensivos en trabajo, estos utilizan más

trabajo que capital para producir los productos. (Comercio y Negocios Internacional UNA, 2010)

El modelo considera que un país deberá producir más de los bienes que utilizan intensivamente sus recursos abundantes por tal motivo los países tendrán que exportar los bienes que son producidos con el factor que abunda en mayor cantidad. En conclusión y a diferencia de la teoría de David Ricardo, existen 2 factores de producción entre sectores, existen tecnologías idénticas entre países, lo único diferente es la dotación relativa de factores. (Desmet & Riera, El Modelo de Heckscher-Ohlin)

La relación de esta teoría con el trabajo de investigación, es que Ecuador debe exportar aquellos bienes que utilizan abundancia relativa de trabajo ya que no poseemos tecnologías muy avanzadas. En este caso hay que aprovechar la producción de la quinua ya que se utiliza gran cantidad de mano de obra y realizar intercambios comerciales con países desarrollados como EEUU, el cual nos proveerá aquellos bienes que se producen con altas tecnologías y que necesitan de gran capital.



Fuente y elaboración: Autor

Modelo de la Ventaja Comparativa de David Ricardo

Este modelo contribuye a la teoría del comercio internacional y explica básicamente la importancia de los países en producir, especializarse y exportar aquellos bienes que los elaboran a un menor precio y que son más eficientes en relación al resto de países en el mundo; así mismo se tendrá que importar aquellos bienes que no se puedan producir en el país por falta de eficiencia.

David Ricardo postula que al momento de producir los bienes y que estos no cuenten con una ventaja absoluta, será conveniente especializarse en aquellas mercancías que se obtendrá una mayor ventaja comparativa.

Indica que si un país A produce los bienes a menor costo en relación al país B, a este país B le conviene comprarlo; por lo tanto el país A tendrá una ventaja comparativa con respecto al otro. David Ricardo estableció que el valor de los bienes se establece por el trabajo, por lo tanto las naciones deberán realizar y exportar los bienes en los que se invierta menos trabajo. (Bruzzone)

El costo comparativo se define por los patrones de especialización, cuyos elementos son los costos laborales y la relación de intercambio entre los países; a su vez esta teoría implica supuestos simplificadores como la inmovilidad relativa de los factores, la estática y la estructura del mercado. (EFI)

Los países deberán especializarse en la producción de bienes y enfocarse en las industrias que son más eficientes; podrá elaborar gran cantidad de productos pero será más beneficioso que se enfoque en la producción de uno solo, venda los excedentes en el mercado internacional y con las ganancias se adquieran aquellos bienes que no se pueden producir.

Marco conceptual

Comercio Justo: es una asociación de comercio, basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye a un desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores y trabajadores marginados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de Comercio Justo, apoyadas por los consumidores, están implicadas activamente en apoyar a los productores, sensibilizar y desarrollar campañas para conseguir cambios en las reglas y prácticas del comercio internacional convencional. (Economía Solidaria)

Investigación de mercado: es un método que le ayuda a conocer sus clientes actuales y a los potenciales. De manera que al saber cuáles son los gustos y preferencias de los clientes, así como su ubicación, clase social, educación y ocupación, entre otros aspectos, podrá ofrecer los productos que ellos desean a un precio adecuado. Lo anterior lo lleva a aumentar sus ventas y a mantener la satisfacción de los clientes para lograr su preferencia. (degerencia.com)

Integración vertical: consiste que un mismo propietario dispone de actividades en distintas fases de esa industria. Por ejemplo en la industria del acero, podrían existir tres fases, extracción de materias primas necesarias, producción de acero en gran cantidad, manipulación del acero en productos específicos. La integración vertical consistiría en que bajo una misma empresa o grupo empresarial se agrupasen las tres actividades. Así, la integración vertical puede producirse a tres niveles. Hacia atrás (upstream), hacia delante (downstream) y la integración vertical equilibrada (balanced) tanto hacia atrás como hacia adelante.

Marco legal

El Ecuador se basa en los requisitos, leyes y normas que establece la SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador). Todos los requisitos para la exportación de productos se encuentran en la página web de la Aduana del Ecuador (www.aduana.gob.ec/)

Los países europeos se basan en los requisitos, leyes y normas que establece la Comisión Europea. Todos los requisitos para la importación de productos se encuentran en la página web del TRADE EXPORT HELPDESK (exporthelp.europa.eu/). En el capítulo IV y V se detallan los documentos más importantes que utilizan los europeos para realizar la importación de productos.

MARCO METODOLÓGICO

Tipo de Investigación

Los tipos de investigación a utilizarse para el desarrollo del proyecto son:

- Investigación descriptiva: se hará uso de mucha información estadística recolectada para describir datos, explicar e identificar futuras situaciones, y así realizar comparaciones y proyecciones que ayuden al análisis del estudio.
- Investigación Explicativa: mediante estudios e información se determinaran las causas de los principales problemas y se identificará las posibles soluciones a través del análisis, inducciones y deducciones para dar respuesta al porqué de cada objeto investigado.
- Investigación documental: se hará uso de fuentes bibliográficas y hemerográficas (consultas en libros, periódicos, revistas, artículos y noticias).
- Investigación exploratoria: Con los resultados se procede a la comprobación.
- Investigación histórica: se revisaran fuentes secundarias para conocer las experiencias pasadas así como también conocer la historia del producto.

Diseño y fuentes de la Investigación

Se utilizará un diseño documental, que consiste en analizar, buscar, interpretar, criticar todos los datos secundarios que se obtendrán de las diferentes fuentes ya sean impresas o electrónicas para aportar con nuevos conocimientos.

La fuente a utilizar es la secundaria, aquella obtenida de otras investigaciones, libros, documentos, estadísticas, bases de datos, artículos, entre otros.

CAPÍTULO I

1. ANÁLISIS DE PRODUCTO-MERCADO

1.1. Descripción del Producto

1.1.1. Antecedentes del producto

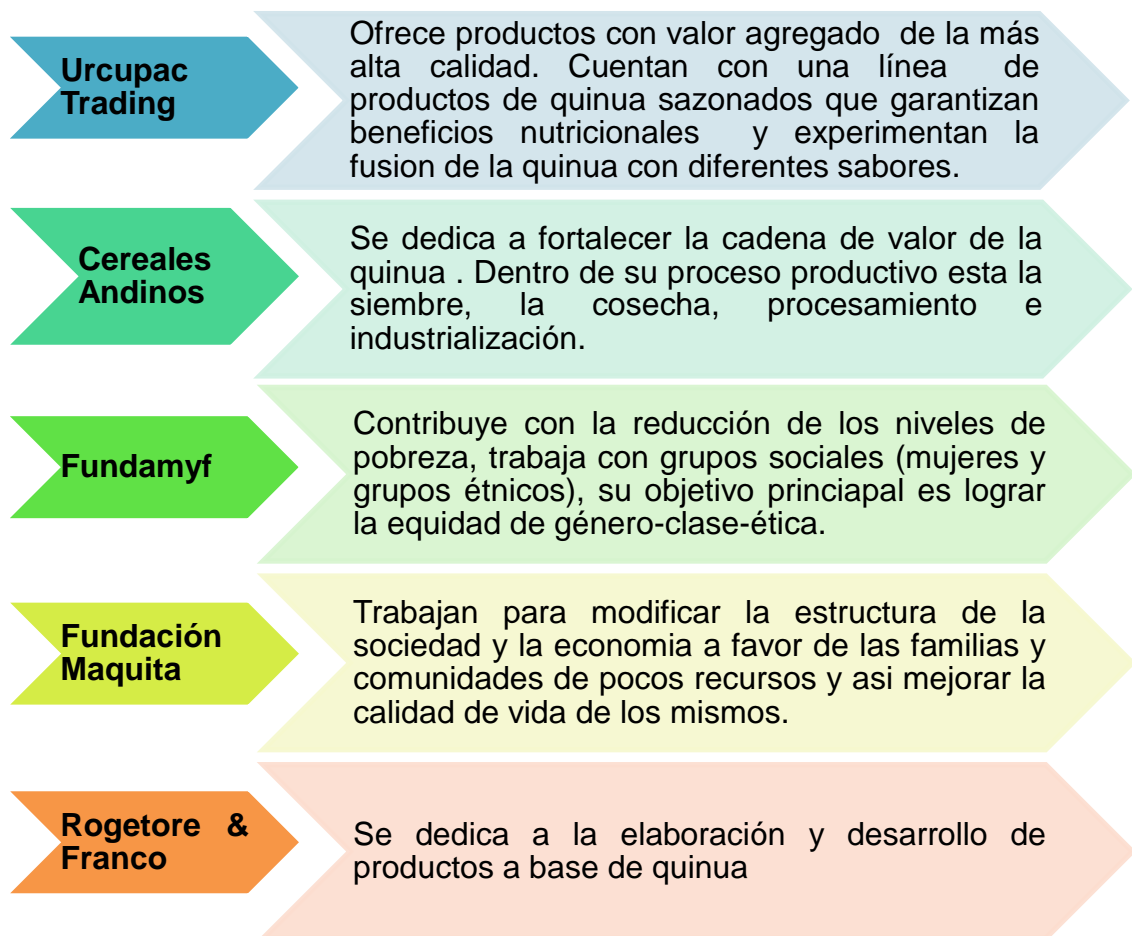
La quinua (cuyo nombre científico es *chenopodium quínoa*), más conocida como el grano de oro ecuatoriano el cual posee un valor nutricional que lo ha convertido en un producto de exportación para muchos empresarios en estos últimos años. Comúnmente la quinua es consumida en sopas, pero varias empresas la industrializan y la transforman en harinas, snacks, pastas, fideos, galletas, barras energéticas u otras. La quinua es fácil de encontrar en cualquier supermercado del país en sus diferentes presentaciones y a su vez se está exportando a países como Alemania y Estados Unidos.

En el 2012 se registró que las exportaciones de la quinua ecuatoriana hacia los Estados Unidos fueron de un 56% con un monto de \$1,200.000, mientras que en Alemania fueron de un 34% con un monto de \$466.000; el porcentaje restante de las exportaciones fue dirigido hacia España, Italia, Canadá. El valor total de las exportaciones de quinua registradas en el año 2012 fue de \$2,500.000. (Diario HOY, 2013)

El año 2013 fue declarado por la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO) como el Año Internacional de la Quinua para la contribución a la seguridad alimentaria y la lucha contra el hambre; con el propósito de incrementar y fortalecer las exportaciones de la quinua, un grupo de cinco empresas conformaron el Consorcio Ecuatoriano de Exportadores de

Quinua. Estas empresas que conforman el consorcio (Urcupac Trading, Cereales Andinos, Fundamyf, Fundación Maquita y Rogetore & Franco) tienen como objetivo principal posicionar la quinua ya sea al granel o como producto terminado en los mercados internacionales, quieren lograr un reconocimiento de la quinua ecuatoriana por medio de ferias internacionales, estudios de mercados e innovando nuevos productos.

Gráfico 1: Empresas que conforman el Consorcio de Quinua



Fuente: Consorcio Ecuatoriano de Exportadores de Quinua
Elaboración: Autor

Urcupac Trading elabora 3 productos que son el Quinotto en 4 variedades (Quinoa con champiñones y especias; Quinoa con habas y chochos; Quinoa con tomate y albahaca; Quinoa con pimientos rojos), Sopa de quinoa y maní, quinoa blanca.

Gráfico 2: Productos de la Empresa Urcupac Trading

		
<p>Quinotto.- Es una mezcla de quinoa blanca con vegetales y especias que viene listo para cocinar.</p>	<p>Sopa de Quinoa con maní.- Es una combinación de papas en hojuelas y vegetales. Cada caja incluye un sachet de maní y es fácil de preparar.</p>	<p>Quinoa Blanca.- al granel para que se mezcle con ensaladas, para comerla en los desayunos o de cualquier otra forma.</p>

Fuente: Urcupac (www.urcupac.com/)
Elaboración: Autor

Cereales Andinos produce 4 tipos de productos que son la granola con quinoa, hojuelas de quinoa, cereal de quinoa y maíz, cereal de arroz y maíz.

Imagen1: Productos de la empresa Cereales Andinos



Fuente y elaboración: Cereales Andinos (www.cerealesandinos.com)

Los productos de Fundamyf se dividen en 3 categorías:

Gráfico 3: Productos de la Empresa Fundamyf



**Fuente: Fundamyf (www.fundamyf.org)
Elaboración: Autor**

Fundación Maquita produce granos de cebada, pinol, lenteja, fréjol rojo, fréjol canario, quinua, avena.

Imagen 2: Productos de la Empresa Fundación Maquita



**Fuente: Fundación Maquita (www.fundmcch.com.ec)
Elaboración: Autor**

Rogetore & Franco producen compota de quinua con piña para niños, barras de granola con quinua, café y chocolate, barras de granola con quinua, uvillas y maracuyá.

Imagen 3: Productos de la Empresa Rogetore & Franco



**Fuente: www.quinuaecuador.com
Elaboración: Autor**

Estas empresas identifican sus principales mercados para la promoción de los productos que elaboran, entre sus principales países de destino se encuentran Francia y Reino Unido; otro objetivo importante es de incrementar las exportaciones de la quinua no solo para competir con otros países andinos tales como Perú y Bolivia que se caracterizan por su gran producción y exportación de quinua sino también para encontrar un estrategia de posicionamiento de sus productos y de esta manera beneficiar al sector. Cabe recalcar que estas cinco empresas solo representan el 30% de las setecientas toneladas de quinua que fue exportada en el año 2012. (PRO ECUADOR, 2013)

Otro punto importante del consorcio tal como se mencionó anteriormente, es de llegar abarcar gran parte del mercado internacional con una marca única de la quinua al granel y con una gran variedad de productos. Dentro del Ecuador la quinua no ha sido valorada como un alimento importante y de consumo frecuente para los ecuatorianos, pero si retrocedemos unos miles de años atrás se puede notar que los indígenas propios de nuestros territorios la consumían y era su principal fuente de alimentación. Otro factor por la cual no tiene mucha valoración, es la falta de conocimiento de las propiedades alimenticias; generalmente el consumo ha sido al granel pero las cosas están cambiando ya que ahora hay una gama de productos elaborados a base de quinua.

A diferencia de nuestro propio mercado local, la quinua es considerada en el exterior como un alimento orgánico que posee aminoácidos esenciales, vitaminas y no contiene gluten, por lo que los exportadores indican que el consumo potencial de la quinua está en mercados gourmet como el de Estados Unidos, Alemania, Francia y Holanda. Cabe mencionar que el promedio del precio de la quinua que se vende en los supermercados de Estados Unidos es de \$13,91 el kilo. (PRO ECUADOR, 2013)

El Ecuador es el tercer productor de quinua mientras que Bolivia y Perú son los primeros; en el país se han sembrado alrededor de 2000 hectáreas. La Dirección provincial del Ministerio de Agricultura indica que Imbabura es una de las mayores productoras de quinua en el país con 252 hectáreas; otras zonas de cultivo son Pichincha, Chimborazo y Tungurahua. En Imbabura la producción promedio de la quinua es de 30 quintales por hectárea. En el mercado local el quintal de quinua sin procesar es vendido a \$100,00 mientras que la industrializada es vendida a \$160,00; la mayor producción está entre los 300 metros cuadrados a cuatro hectáreas. (EL COMERCIO, 2013)

1.1.2. Características de la Quinua

A la quinua se la conoce como súper grano, grano de oro, comida de astronautas, grano maravilloso. Forma parte de la familia de los quenopodiáceos como la remolacha o las espinacas pero en ciertos casos es calificada como pseudo-cereal por la forma de consumo de sus semillas en forma de harinas o semillas sopladas.

Los elementos que posee la quinua son hierro, zinc, proteínas; estas aportan a la nutrición balanceada. Las propiedades están aptas para cualquier tipo de

dieta, incluso se puede reemplazar el arroz. Gracias a su elevado contenido de aminoácidos esenciales de sus proteínas, la quinua es considerada como el único alimento del reino vegetal que provee los aminoácidos esenciales que están cerca de los estándares de la nutrición humana e incluso el balance de los aminoácidos es mayor al de la soya, trigo y cebada. En la Tabla 1 se puede apreciar la composición del valor nutritivo de la quinua en comparación con otros alimentos y se puede observar que no contiene azúcar, factor importante para el incremento del consumo ya que en los países europeos cuidan mucho su salud y físico.

Tabla 1: Composición del valor nutricional de la quinua con 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 y elaboración: Informe Agroalimentario MDRT-Bolivia

La quinua posee características intrínsecas como su variedad genética; la capacidad de adaptabilidad a climas y suelos diversos ya que se puede obtener cosechas desde el nivel del mar hasta los 4000 metros de altitud; la calidad nutritiva por la composición mencionada anteriormente; la diversidad de formas de utilización; el bajo costo de producción ya que no exige muchos insumos y mano de obra.

La quinua posee un porcentaje muy alto de fibra dietética total, lo que la hace actuar como un depurador de toxinas que provocan daño al organismo. Por otro lado tiene la propiedad de permanecer más tiempo en el estómago y absorber agua.

La quinua ayuda a reducir el colesterol malo LDL y eleva el bueno HDL gracias al contenido en ácidos grasos omega 3 y 6. Las proteínas de la quinua son del tipo de albúmina y globulina, tienen una composición balanceada de aminoácidos parecida a la composición aminoácido de la caseína (la proteína de la leche). Las hojas de la quinua tienen un contenido alto de proteínas, estas son ricas en vitaminas, minerales como el calcio, hierro y fosforo.

El aminoácido más abundante en las semillas de la quinua es la lisina el cual es súper bajo en el arroz, trigo y avena; este aminoácido forma anticuerpos y favorece la función gástrica, reparación celular, mejora la absorción del calcio, retarda las metástasis cancerosas.

La quinua posee isoleucina, leucina y valina que producen energía muscular, mejora trastornos neuromusculares, previene el daño hepático, mantiene el nivel de azúcar en la sangre. La quinua contiene grandes cantidades de fenilalanina (estimulante cerebral, alivia el dolor y la depresión), treonina (desintoxica el hígado, forma colágeno y elastina), triptófano (precursor inmediato del neurotransmisor serotonina que ayuda en casos de estrés, ansiedad, insomnio).

Las semillas de quinua contienen carbohidratos, entre un 58 a 68% de almidón esto lo convierte en una fuente optima de energía. En cuanto a las vitaminas, en la Tabla 2 se muestra la cantidad que contiene cada gramo de quinua.

Tabla 2: Contenido de vitaminas en el gran de quinua (mg/100 g de materia seca)

Vitaminas	Rango
Vitamina A (carotenos)	0,12 – 0,53
Vitamina E	4,60 – 5,90
Tiamina	0,05 – 0,60
Riboflavina	0,20 – 0,46
Niacina	0,16 – 1,60
Acido ascórbico	0,00 – 8,50

Fuente y elaboración: FAO

Contiene una gran cantidad de vitamina E la cual impide la peroxidación de los lípidos y mantiene la estructura de las membranas celulares y protege al sistema nervioso. Otra característica importante de la quinua es la fibra dietaria que contiene; esta contribuye al tránsito intestinal, controla los niveles de colesterol, desarrolla la flora bacteriana y ayuda a prevenir el cáncer de colon. (FAO, 2011)

1.1.3. Tipo de variedades de Quinua

Los tipos de variedades de quinua en el Ecuador son: Chaucha, Tunkahuan, Imbaya, Chochasqui, entre otras. La más cultivada es la Tunkahuan por la disponibilidad de su semilla pero a pesar de esto cada sector y cada organización siembra el tipo de quinua que desean. En la Tabla 3 se puede apreciar las variedades de quinua en las diferentes provincias y se observa que se cultiva en mayor cantidad la Tunkahuan.

La quinua Chaucha proviene de una planta baja, frondosa, producida en un sistema de monocultivo y el tiempo de cosecha es corto. Los granos de la quinua Tunkahuan son dulces y libres de saponinas mientras que la quinua Imbaya y Chochasqui es amarga pero son variedades mejoradas.

Existen otras variedades de quinua que no se cultivan en gran cantidad como la Quinua Silvestre (el grano tiene una coloración negra, es amargo, son malezas y son fuentes de mejoramiento genético); Quinua Sara (la planta es delgada y alta; el color varia, puede ser roja o amarilla, el grano es más oscuro y grueso, contiene saponina en mayor cantidad); Quinua Dulce (esta variedad es mejorada, se siembre en menor cantidad y contiene menos saponina que las otras variedades); Quinua Negra (es una variedad silvestre sin uso agrícola);

Quinoa dulce o semi-dulce (contienen poca saponina, son variedades mejoradas).

Tabla 3: Variedades de Quinoa por provincias

PROVINCIAS	VARIETADES	RENDIMIENTOS (qq/Ha)
Carchi	Tunkahuan (6 meses) +; Pata venado (4 meses)	60
Imbabura	Tunkahuan	30
Pichincha	Variedad Chaucha, amarga y variedad dulce.	
Cotopaxi	Variedad Chaucha, amarga ya no.	30
Tungurahua	Tunkahuan	15
Chimborazo	Tunkahuan, Pata de venado, amarga blanca (Cochasqui) (+).	15 -20 qq/ Ha(MCCH); 30 -40 qq/ Ha
Cañar	Tunkahuan, Pata de Venado	30 qq/Ha
Azuay	La Morada y La Blanca	10 16 qq/ Ha

Fuente y elaboración: Ministerio de Agricultura Ganadería Acuicultura y Pesca (www.aladi.org)

1.1.4. Usos de la Quinoa

La quinoa tiene varios usos, a continuación los más relevantes:

La quinoa se la usa para la alimentación humana ya que posee los aminoácidos necesarios para los seres humanos; esta es completa y ayuda a la digestión. Con la quinoa se puede elaborar harinas o se la puede utilizar en las sopas; también se la usa como cereales, pastas y para la elaboración de panes. Se la puede fermentar para fabricar cerveza.

La quinoa también es utilizada para la alimentación animal, las partes de la planta que queda luego de la cosecha es utilizado para fabricar forrajes o fabricar suplementos alimenticios. Se puede hervir los granos para alimentar a

pollos, patos entre otros; los granos germinados en el ganado lechero aumentan la producción láctea.

Otro de los usos de la quinua es que se la puede utilizar como control de plagas porque como se ha detallado anteriormente la planta de la quinua de granos oscuros es amarga y contiene un alto contenido de saponina, la ventaja de estos granos es que no son atacados por insectos y las raíces son trampas para los nemátodos que atacan a tubérculos como la papa.

Las plantas de la quinua son utilizadas como plantas ornamentales ya que posee colores vistosos, por eso se las puede utilizar en jardines por sus colores de inflorescencia.

1.2. Zonas de Producción

La producción de la quinua se encuentra en áreas determinadas de la sierra como Imbabura, Chimborazo y Cotopaxi; estas son consideradas como zonas de mayor producción mientras que las de menor producción son Pichincha, Carchi y Tungurahua. Así mismo hay áreas en donde la producción ha desaparecido, por ejemplo en Azuay y Cañar. Cabe destacar que la provincia de Imbabura representa un 20% de las plantaciones a nivel nacional. (López, 2013)

En el Ecuador existen alrededor de 2000 hectáreas sembradas y el 80% es de la variedad de tunkahuán, la diferencia pertenece generalmente a la variedad de pata de venado. Imbabura con 252 hectáreas es considerada la mayor provincia productora de quinua. El promedio de la producción de quinua es de 30 quintales por cada hectárea en Imbabura; en el mercado local el quintal sin

procesar está a \$100.00, mientras que el procesado está a \$160.00. (Rosales, 2013)

La producción de la quinua en nuestro país se realiza en áreas de cinco hectáreas aproximadamente, estas áreas son propiedades de agricultura familiar campesina y los sistemas de producción son diversificados (para evitar el riesgo familiar en relación a la producción) con sistemas de rotación o asociación de cultivos. Estos sistemas requieren de rotaciones de granos similares o de asociación (que se siembren en conjunto a otros granos como el maíz, fréjol, papa, lenteja, cebolla, amaranto, entre otros).

El cultivo de la quinua es un cultivo tradicionalmente de secano, quiere decir que las personas no se encargan de estar regando las plantaciones sino que utilizan el agua de las lluvias en los meses de invierno generalmente. La quinua se siembra en septiembre y se la cosecha en mayo. La quinua es uno de los pocos cultivos que se adapta a las condiciones climáticas.

Existen varios tipos de manejo de la quinua, el tradicional, el de certificación orgánica y el químico; cada sector o provincia tiene su propio manejo inclusive tiene más de un tipo de manejo como se observa en la Tabla 4. Los tipos de manejo dependen de cómo es la preparación del suelo, como es el tipo de siembra y la fertilización, el riego, entre otros como lo detalla la Tabla 5.

La zona de cultivo de la quinua es en la sierra ecuatoriana, con una altitud entre 2000 a 3400 metros sobre el nivel del mar; requiere de un clima lluvioso con precipitación entre los 500 a 800 mm durante el ciclo con una temperatura entre los 7 a 17°C. Se la puede sembrar en suelos francos, francos arenosos, negro andino con buen drenaje. La cantidad de granos sembrados por hectárea es entre 12 a 16kg.

En relación a los sistemas de siembra puede ser manual o con máquina; el manual requiere una distancia de 60cm entre los surcos mientras que con

máquina se necesita de 40 a 60cm entre los surcos. Para ambos tipos de sistemas se requiere un chorro continuo. Para controlar las malezas se recomienda utilizar Afalón.

Imagen 4: Zonas productoras de Quinoa



Fuente y elaboración: quinuaecuador.blogspot.com

Tabla 4: Tipos de manejo de la Quinoa por provincias

PROVINCIAS	TIPO DE MANEJO		
	MANEJO TRADICIONAL	ORGÁNICO	QUÍMICO
Carchi	X		X
Imbabura	X		X
Pichincha	X		
Cotopaxi	X		X
Bolívar	X		X
Tungurahua	X	X	
Chimborazo	X	X	
Cañar	X		X
Azuay	X		X

Fuente y elaboración: Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca (www.aladi.org)

Tabla 5: Características de los tipos de manejo de la Quinua

LABORES CULTURALES	MANEJO TRADICIONAL (SUP PEQUEÑAS)	ORGÁNICO	CONVENCIONAL
Preparación suelo	Yunta, manual, arado, surcada	Uso de yunta, manualmente	Rastra, arado, rastra, surcado,
Siembra	Surcos distancia de 70 cm a chorro continuo (25 lib/Ha). Luna oscura. Conocimientos ancestrales.	Chorro continuo o localizada (25 a 30 lib/Ha)	70 – 80 cm entre surco. Sembradora (25 a 30 libras Ha).
Fertilización	Abonos orgánicos descompuestos animales como cuyes, borregos, chanchos, conejos, pollos (30 sacos/Ha), procesado lombricultura a la siembra.	Compost (30 a 40 qq/Ha), humus (antes siembra), Biol 20 litros	18-46-0; 12,24, 12 (2 a 4 qq/Ha). Aplicación a la siembra y al aporque. Se puede aplicar boro y calcio para el llenado del grano
Riego		Inicio para germinar	Un riego en verano; y en cuando está en tiempo de formación de la panoja
Manejo de plagas	(Polilla, Mariposa, Gusano Blanco) manejo tradicional asociación, rotación.	NeemX (Gusano Trozador)	Pulgón (Cipermetrina) Trozador (Cipermetrina +Ac. Héxico); Minador de hoja (sequía), aplica Curacron200cc/200 litros de agua.
Manejo de enfermedades	(Roya) No manejo		Mildiu (Fungicida sistémico); Oidium (1 kg/Ha Azufrol)
Control de malezas:Rastrillo, herbicidas	Deshierba a los 60 días. Aprovechar para sacar Ashpaquinua	30 días control manual	Preemergente, Herbicidas 45 días
Aporque		40 - 65 días	80 - 90 días
Cosecha	Manual(hoz) se realiza tres veces.	Manual	Manual 1,5 T/Ha
Postcosecha	Manual. Seca en plástico al sol,triilla en piedragolpea con palo, saca impurezas, aventa (manual)	Parvado (hoz o tijera); secado; trillar y aventada	Secado, Trilla (2- 5 USD/qq), aventar, zarandear, aventar y secar. Escarificado, enfundado.

Fuente y elaboración: Ministerio de Agricultura Ganadería Acuicultura y Pesca (www.aladi.org)

Luego del IV Congreso Mundial de la Quinua realizado en Ibarra los días del 8 al 12 de julio de 2013, se estableció duplicar o triplicar la producción de la quinua ecuatoriana por los suelos apropiados y por los años de producción. La provincia de Imbabura tendrá que cultivar dentro de dos años 1500 hectáreas, en el Cañar unas 300 hectáreas y aumentar 50 hectáreas en Azuay para incrementar la producción 10 veces más que en la actualidad.

Esto significa que si en el año 2013 se tuvo alrededor de 2000 hectáreas para el cultivo de la quinua, y se producen entre 30 a 50 quintales por hectáreas, y que cada quintal cuesta alrededor de \$100.00 tendríamos el siguiente resultado:

Gráfico 4: Equivalencias Toneladas / USD



**Fuente: América Economía y El Comercio
Elaboración: Autor**

Sin embargo hay que tener presente los costos de la producción que pueden variar de acuerdo a las épocas, el tipo de suelo, el riego, mano de obra, maquinarias, entre otros factores importantes.

Por ejemplo dentro de los costos directos como la preparación del suelo, la mano de obra y los insumos se estarían gastando unos USD 876.00, a esto se le suma USD 261.00 por los costos indirectos como arriendos e intereses y se obtiene como resultado USD 1137.00 como refleja la Tabla 6, valor que costaría producir quinua en una hectárea con tecnología de mejoramiento (cultivo tecnificado). En otros casos sin mucha tecnología, sembrar una hectárea tendría un costo de \$500.00 aproximadamente por hectárea.

Con los datos mencionados anteriormente y obteniendo un promedio de USD 819.00 entre cultivar con tecnología y entre utilizar métodos menos costosos de cultivos, se puede realizar la siguiente proyección (Observar Tabla 7) para saber cuánto se ganaría anualmente dentro de los próximos años.

Cabe indicar que los costos de producción van a variar por año, nunca serán fijos solo para la realización de la proyección se colocó un promedio para todos los años. Por otro lado se está incrementando 5000 hectáreas por año, se espera que las provincias puedan cultivar mucho más.

Tabla 6: Costos de producción de quinua con tecnología por hectárea

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL USD
A. COSTOS DIRECTOS				
1. Preparación del suelo				
Arado	h/tractor	5	15	\$ 75.00
Surcado	h/tractor	2	15	\$ 30.00
Subtotal preparación del suelo				\$ 105.00
2. Mano de Obra				
Siembra	jornal	3	11	\$ 33.00
Fertilización	jornal	2	11	\$ 22.00
Aplicación fungicida-insecticida	jornal	1	11	\$ 11.00
Deshierba	jornal	15	11	\$ 165.00
Aporque	jornal	12	11	\$ 132.00
Cosecha	jornal	15	11	\$ 165.00
Trilla	qq	30	2	\$ 60.00
Subtotal mano de obra				\$ 588.00
3. Insumos				
Semilla	kg	12	2.5	\$ 30.00
Fertilizante	sacos	3	48	\$ 144.00
Plaguicidas	kg	0	20	\$ -
Abonos foliares	kg	0	10	\$ -
Costales	costal	30	0.3	\$ 9.00
Subtotal insumos				\$ 183.00
SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS				\$ 876.00
B. COSTOS INDIRECTOS				
Intereses (7% CD)				\$ 61.32
Arriendo por ciclo	ha	1	200	\$ 200.00
SUBTOTAL COSTOS INDIRECTOS				\$ 261.32
TOTAL DE COSTOS				\$ 1,137.32

Fuente: www.iniap.gob.ec
Elaboración: Autor

Tabla 7: Proyecciones – Producción de Quinua Anual

Año	2013	2014	2015
N° Ha Cultivadas	2000	5000	10000
Quintales Cosechados /Ha	80000	200000	400000
Toneladas Cosechadas /Ha	8000	20000	40000
Valor del quintal	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Valor de la tonelada	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
INGRESOS	\$ 8,000,000.00	\$20,000,000.00	\$ 40,000,000.00
Valor por tonelada	\$ 8,000,000.00	\$20,000,000.00	\$ 40,000,000.00
EGRESOS	\$ 1,638,000.00	\$ 4,095,000.00	\$ 8,190,000.00
Costos de Producción	\$ 819.00	\$ 819.00	\$ 819.00
Costos de Producción/Ha	\$ 1,638,000.00	\$ 4,095,000.00	\$ 8,190,000.00
UTILIDAD BRUTA	\$ 6,362,000.00	\$15,905,000.00	\$ 31,810,000.00
Año	2016	2017	2018
N° Ha Cultivadas	15000	20000	25000
Quintales Cosechados /Ha	600000	800000	1000000
Toneladas Cosechadas /Ha	60000	80000	100000
Valor del quintal	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Valor de la tonelada	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
INGRESOS	\$60,000,000.00	\$80,000,000.00	\$ 100,000,000.00
Valor por tonelada	\$60,000,000.00	\$80,000,000.00	\$ 100,000,000.00
EGRESOS	\$12,285,000.00	\$16,380,000.00	\$ 20,475,000.00
Costos de Producción	\$ 819.00	\$ 819.00	\$ 819.00
Costos de Producción/Ha	\$12,285,000.00	\$16,380,000.00	\$ 20,475,000.00
UTILIDAD BRUTA	\$47,715,000.00	\$63,620,000.00	\$ 79,525,000.00

Fuente y elaboración: Autor

El cálculo se realizó de la siguiente manera:

- 1° - Se determina el número de hectáreas cultivadas. Se proyectan 5000 por año tal y como son los planes y objetivos de los ministerios involucrados.
- 2° - Cuantos quintales o toneladas cosechamos de las hectáreas cultivadas.
- 3° - Se fija el costo de cada quintal o tonelada.
- 4° - Se multiplica las toneladas por el costo para obtener los ingresos.

5° - Se resta los costos de producción a los ingresos y se obtiene la utilidad bruta (teniendo en cuenta que son valores dentro del mercado local por ende son ganancias internas pero no son valores reales ya que aproximadamente el 70% de la producción se deberá exportar. Estas proyecciones solo nos muestra las ganancias si consumiéramos el 100% en el mercado local, en otras palabras los valores reales serán mucho más altos ya que los precios internacionales son el doble o hasta el triple de lo que se vende internamente).

En el punto 1.5.3. se podrán revisar las proyecciones de exportaciones en relación a las proyecciones de producción de quinua al incrementar más áreas de cultivo (hectáreas).

1.3. Cadena de Valor de la Quinua

Dentro de la cadena de valor de la quinua como se puede apreciar en el Gráfico 5, encontramos a los pequeños productores a los cuales se les denomina de esta manera porque cultivan entre una a cinco hectáreas de quinua; por otro lado tenemos a los medianos y grandes productores que son aquellos que se encargan de cultivar la quinua en más de cinco hectáreas.

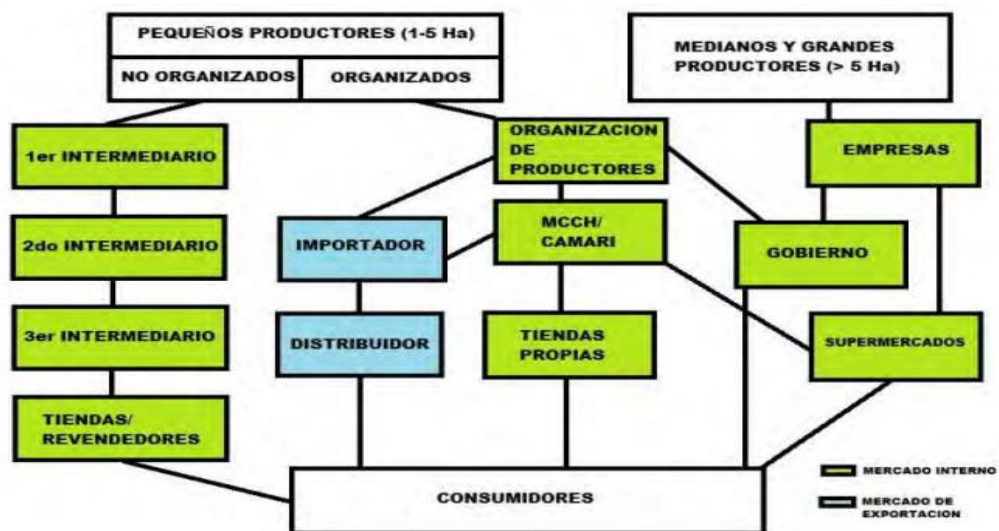
Dentro de los pequeños productores encontramos dos tipos: los no organizados y los organizados. Los no organizados son aquellos que venden el producto a un precio determinado y este va de mano en mano hasta llegar al consumidor pero no tiene un distribuidor fijo ya que depende del mercado y la disponibilidad de la tierra, por lo general existen familias en las que el porcentaje total de la quinua cosechada es para consumo personal mientras que otras venden entre un 10 a un 50% del total cosechado a mercados locales.

En el caso de los organizados, conforman grupos de productores a los cuales se los puede denominar como pequeñas empresas que distribuyen sus productos:

- Directamente al importador, el cual dentro de su país hará negocios con varios distribuidores para así llegar al consumidor a través de los supermercados;
- Al MCCH/CAMARI, el cual se encargará de vender en tiendas a bajo costo mediante la gestión solidaria y comunitaria que realizan a través de su sistema de comercialización alternativo; y,
- Al Gobierno.

En relación a los medianos y grandes productores, distribuyen sus productos a las empresas como las que conforman el Consorcio Ecuatoriano de Exportadores de Quinua, estas a su vez se encargan de promocionarlos en los supermercados a nivel local e internacional.

Gráfico 5: Cadena de Valor de la Quinua ecuatoriana



Fuente y elaboración: Ministerio de Agricultura Ganadería Acuicultura y Pesca (www.aladi.org)

1.4. Subpartida Arancelaria

La Subpartida sugerida para la Quinua es la 100890 como se muestra en la Tabla 8 ya que según las fuentes de TradeMap no se registran ninguna exportación en la partida 100850.

Tabla 8: Partida arancelaria de la Quinua-100890

Sección II:	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 10:	Cereales
Subpartida Sist. Armonizado 1008:	Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales
Subpartida Sist. Armoniz. 100890:	Los demás cereales

Fuente y elaboración: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cabe indicar que la partida arancelaria mencionada, se utilizó hasta el año 2012, y la que se sugirió a partir del año 2013 luego de la V Enmienda que se realizó al Acuerdo Nacional de Importaciones que fue publicada en el Registro Oficial N° 859 (28-dic-2012) fue la 100850 como lo muestra la Tabla 9.

Tabla 9: Partida arancelaria de la Quinua-100850

Sección II:	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 10:	Cereales
Subpartida Sist. Armonizado 1008:	Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales
Subpartida Sist. Armoniz. 100850:	Quinua "Chenopodiumquinua"

Fuente y elaboración: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Tabla 10: Exportaciones de Quinoa registradas en las partidas 100890 y 100850

Partida	Importadores	Valor exportada en 2009-T1	Valor exportada en 2009-T2	Valor exportada en 2009-T3	Valor exportada en 2009-T4
100890 los demás cereales	Mundo	63	4	224	247
100850 Quinoa "Chenopodiumquinoa"	Mundo	0	0	0	0
Partida	Importadores	Valor exportada en 2010-T1	Valor exportada en 2010-T2	Valor exportada en 2010-T3	Valor exportada en 2010-T4
100890 los demás cereales	Mundo	333	314	123	174
100850 Quinoa "Chenopodiumquinoa"	Mundo	0	0	0	0
Partida	Importadores	Valor exportada en 2011-T1	Valor exportada en 2011-T2	Valor exportada en 2011-T3	Valor exportada en 2011-T4
100890 los demás cereales	Mundo	217	276	537	371
100850 Quinoa "Chenopodiumquinoa"	Mundo	0	0	0	0
Partida	Importadores	Valor exportada en 2012-T1	Valor exportada en 2012-T2	Valor exportada en 2012-T3	Valor exportada en 2012-T4
100890 los demás cereales	Mundo	519	679	641	696
100850 Quinoa "Chenopodiumquinoa"	Mundo	0	0	0	0
Partida	Importadores	Valor exportada en 2013-T1	Valor exportada en 2013-T2	Valor exportada en 2013-T3	Valor exportada en 2013-T4
100890 los demás cereales	Mundo	22	36	-	-
100850 Quinoa "Chenopodiumquinoa"	Mundo	55	30	-	-

Fuente: TradeMap (www.trademap.org)

Elaboración: Autor

En la Tabla 10 se muestran las exportaciones del Ecuador hacia el mundo por trimestres desde el año 2009 hasta el segundo trimestre del 2013 (años posteriores al 2009, no se registran datos). Como se puede apreciar, todas las exportaciones de quinua expresadas en miles de dólares están registradas en la partida 100890. Sin embargo en los dos primeros trimestres del 2013 ya se registran exportaciones de quinua en la partida 100850. Existen cifras registradas del año 2013 en la partida 100890, esto se debe a que esas pequeñas exportaciones no fueron registradas en la partida 100850.

1.5. Análisis del Mercado

1.5.1. Principales Compradores

Los mayores compradores de “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales (Subpartida 100890)” son Países Bajos, Alemania, Italia, Francia así como se observa en la Tabla 11. Cabe indicar que la tabla en mención no muestra el total de quinua importada sino el monto total de importación de la partida, quiere decir que están incluidos otros productos que están en la misma categoría.

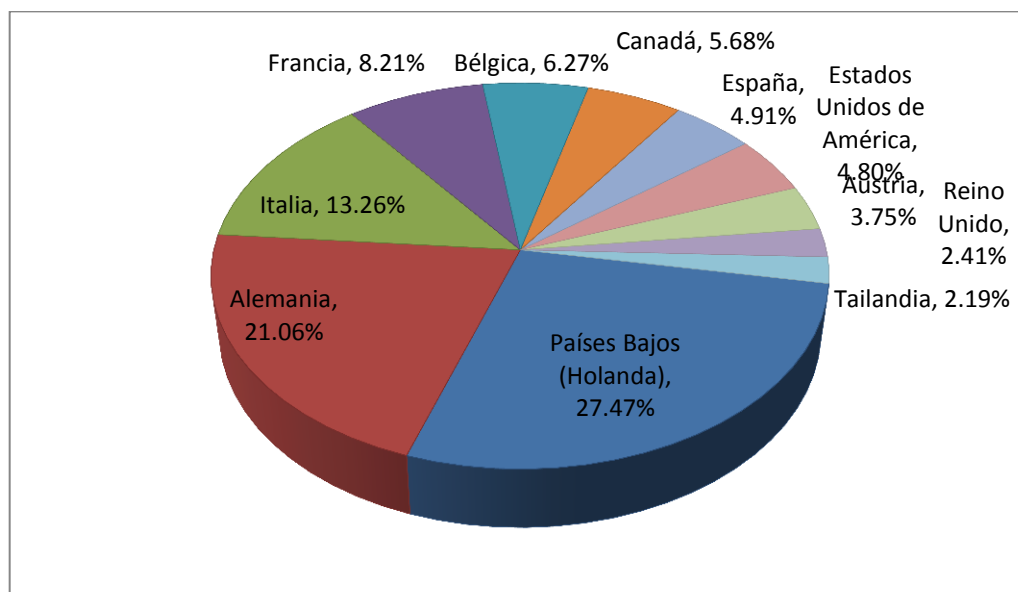
Siendo Países Bajos el mayor comprador de “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales (Subpartida 100890)” con un 27.47% como muestra el Gráfico 6, este no importa desde el Ecuador ningún producto que está en la categoría señalada.

Tabla 11: Principales compradores de Subpartida 100890

Importadores	valor importado en 2009	valor importado en 2010	valor importado en 2011	valor importado en 2012	Valor importado desde el 2009 al 2012	% Importado periodo 2009-2012
Mundo	256,441	253,195	278,256	115,535	903,427	
Países Bajos (Holanda)	46,985	46,601	48,780	22,901	165,267	27.47%
Alemania	39,076	37,096	42,172	8,346	126,690	21.06%
Italia	19,770	21,973	32,639	5,417	79,799	13.26%
Francia	15,165	15,304	15,389	3,536	49,394	8.21%
Bélgica	12,017	9,097	10,182	6,425	37,721	6.27%
Canadá	5,072	9,406	14,076	5,618	34,172	5.68%
España	5,987	5,959	6,893	10,730	29,569	4.91%
Estados Unidos de América	5,911	5,707	10,138	7,127	28,883	4.80%
Austria	4,813	6,653	6,234	4,846	22,546	3.75%
Reino Unido	3,504	3,046	4,649	3,272	14,471	2.41%
Tailandia	3,231	1,942	5,631	2,385	13,189	2.19%

Fuente: TradeMap (www.trademap.org)
Elaboración: Autor

Gráfico 6: Principales compradores de quinua



Fuente: TradeMap (www.trademap.org)
Elaboración: Autor

Se deja por escrito que los porcentajes arrojados por las estadísticas se realizaron en base al total de importaciones de los 11 primeros países y no por el total de todos aquellos que importan en el mundo, así mismo se los ubica por el total de importaciones que ha tenido cada país durante el periodo 2009-2012.

1.5.2. Principales Proveedores

Los principales proveedores de “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales (Subpartida 100890)” son Estados Unidos con un 17%, Bolivia con 16% y Alemania y Polonia con 11% así como se observa en el Gráfico 7. Se indica que la tabla en mención no muestra el total de quinua exportada sino el monto total de exportación de la partida, quiere decir que están incluidos otros productos que están en la misma categoría como se mencionó anteriormente.

Para identificar quienes son realmente los proveedores de quinua, se debe tomar en consideración las exportaciones de los años 2012 y 2013 que están en la categoría o en la Subpartida 100850.

En la tabla 13, se identifica que los principales proveedores de la Subpartida 100850 “Quinua-Chenopodium quinoa” son en el siguiente orden por mayor exportación (considerando los cinco primeros): Bolivia, Perú, EEUU, Países Bajos, Alemania; sin embargo los últimos tres en mención se los categoriza como proveedores, no por ser productores sino que se encargan de re-exportar aquellas toneladas que importan de los verdaderos productores que son Bolivia y Perú.

Tabla 12: Principales proveedores de Subpartida 100890

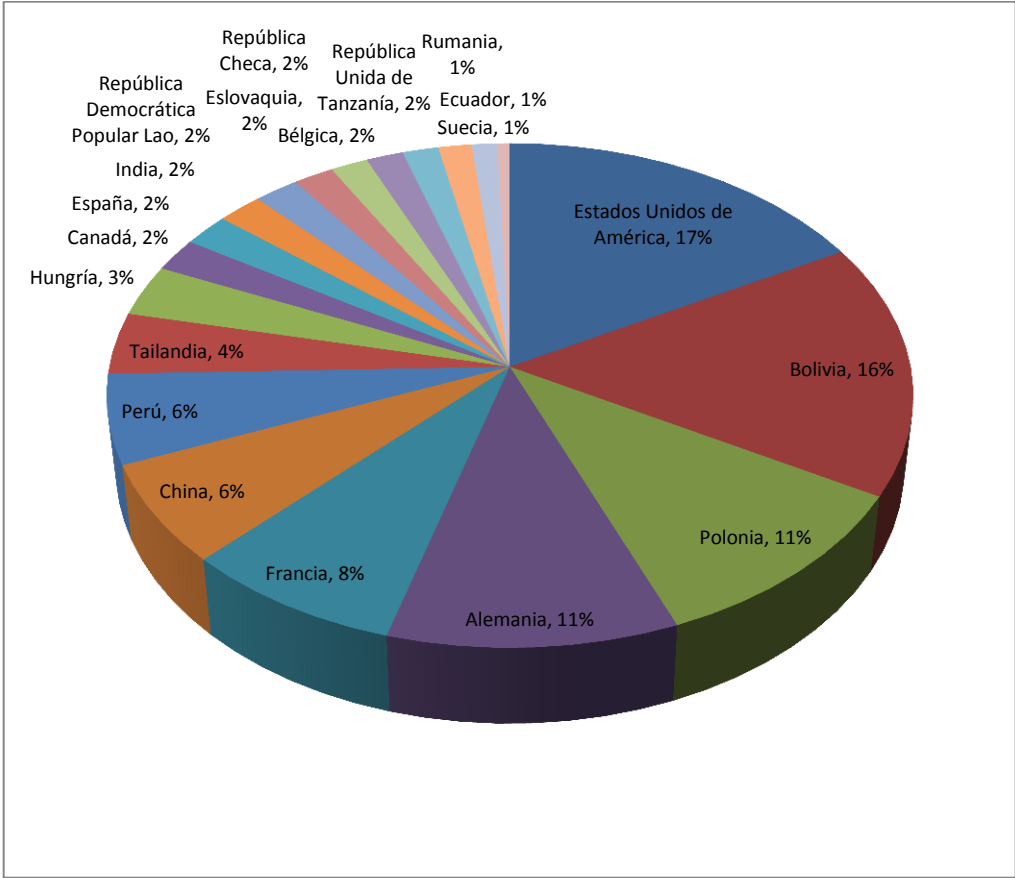
Exportadores	valor exportado en 2009	valor exportado en 2010	valor exportado en 2011	valor exportado en 2012	Valor exportado desde el 2009 al 2012	% Exportado periodo 2009-2012
Mundo	304,109	325,937	358,930	155,970	1,144,946	
Estados Unidos de América	40,903	43,640	43,129	34,384	162,056	17%
Bolivia	43,352	47,195	63,651	2,055	156,253	16%
Polonia	34,408	39,405	25,262	3,613	102,688	11%
Alemania	28,488	32,900	34,110	5,205	100,703	11%
Francia	18,830	20,654	17,084	19,968	76,536	8%
China	12,752	14,830	16,053	17,884	61,519	6%
Perú	9,279	15,170	26,140	4,485	55,074	6%
Tailandia	9,676	9,546	10,603	7,958	37,783	4%
Hungría	8,420	15,631	4,330	3,141	31,522	3%
Canadá	4,430	4,582	6,432	4,980	20,424	2%
España	2,518	3,613	6,985	6,896	20,012	2%
India	13,440	1,541	2,041	2,472	19,494	2%
República Democrática Popular Lao	4,891	3,300	6,887	4,228	19,306	2%
Eslovaquia	4,531	2,063	5,250	5,506	17,350	2%
República Checa	4,731	2,702	5,857	2,773	16,063	2%
Bélgica	3,679	3,902	5,303	3,064	15,948	2%
República Unida de Tanzania	732	4,100	5,442	5,125	15,399	2%
Rumania	219	5,046	6,357	2,644	14,266	1%
Suecia	398	3,567	3,890	3,066	10,921	1%
Ecuador	539	945	1,401	2,536	5,421	1%

Fuente: TradeMap (www.trademap.org)

Elaboración: Autor

Se indica que los porcentajes de exportación arrojados por las estadísticas se realizaron en base al total de las exportaciones de los 20 primeros países y no por el total de todos aquellos que exportaron en el mundo, así mismo se los ubica por el total de exportaciones que ha tenido cada país durante el periodo 2009-2012.

Gráfico 7: Principales Proveedores de Quinoa



Fuente: TradeMap (www.trademap.org)
 Elaboración: Autor

Tabla 13: Exportadores de Quinua - Partida 100850 Quinua "Chenopodium quinoa"

Exportadores	valor exportada en 2009	valor exportada en 2010	valor exportada en 2011	valor exportada en 2012	valor exportada en 2013
Mundo				134169	
Bolivia	0	0	0	78912	
Perú	0	0	0	30715	
Estados Unidos de América	0	0	0	13139	19300
Países Bajos (Holanda)	0	0	0	3894	
Alemania	0	0	0	2950	
Francia	0	0	0	2710	5073
Italia	0	0	0	529	
Reino Unido	0	0	0	224	804
Israel	0	0	0	195	
Dinamarca	0	0	0	178	
Bélgica	0	0	0	165	
Canadá	0	0	0	112	990
Argentina	0	0	0	89	
Austria	0	0	0	81	
Nueva Zelanda	0	0	0	66	102
España	0	0	0	65	
Australia	0	0	0	55	87
Suecia	0	0	0	31	
Guatemala	0	0	0	13	
Federación de Rusia	0	0	0	12	39
Chile	0	0	0	7	9
República Checa	0	0	0	5	43
Eslovenia	0	0	0	5	
Emiratos Árabes Unidos/Kenya				4 c/u	
Suiza	0	0	0	2	20
Eur. Otros Nep				2	
Lituania	0	0	0	1	
Sudáfrica/Portugal	0	0	0	1 c/u	1 c/u
Hungría/Croacia	0	0	0	1 c/u	
Letonia	0	0	0	0	3
Ecuador	0	0	0	0	402
Malasia	0	0	0	0	5

Fuente: Trademap

Elaboración: Autor

1.5.3. Destinos Actuales de Exportación

Los principales destino de exportación de “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales (Subpartida 100890)” son Estados Unidos, Canadá, España, Alemania y Francia como se observa en la Tabla 14.

Tabla 14: Destinos de Exportación

CODIGO	Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador	Acumulado TON 2009-2012	Acumulado FOB 2009-2012 (miles)	TCPA	%Participación
USA	ESTADOS UNIDOS	533.82	1,478.49	175.13%	87.68%
CAN	CANADÁ	43.27	121.75	-100.00%	9.39%
ESP	ESPAÑA	37.37	96.89	9.86%	2.06%
DEU	ALEMANIA	18.75	50.20	-100.00%	0.00%
FRA	FRANCIA	08.01	21.01	-100.00%	0.79%
COL	COLOMBIA	02.29	03.96	-100.00%	0.08%
ITA	ITALIA	00.01	00.00	-100.00%	0.00%
GBR	REINO UNIDO	00.00	00.00	-100.00%	0.00%

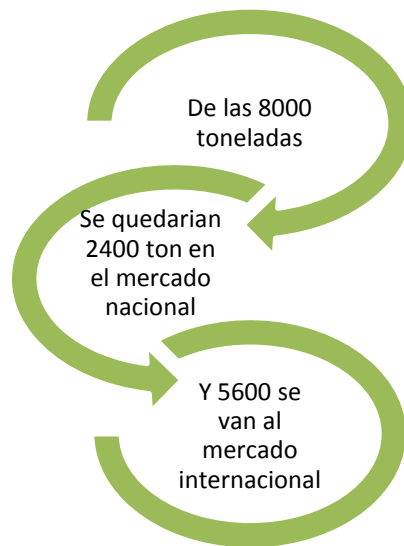
Fuente: Banco Central
Elaboración: Autor

Contando con la información de la Tabla 14 y con las proyecciones de producción de la quinua (Tabla 6) descrita en el punto 1.2 de este capítulo se realiza el siguiente análisis y por ende la siguiente proyección (considerar los siguientes puntos):

- Nuestros destinos de exportación de quinua son 8 países (según información del Banco Central y de Trademap).
- El promedio de venta de cada tonelada es de USD 2,770.00 (en relación al total de exportaciones con el total de toneladas del 2009 al 2012).

- Existe un incremento de 130 a 160 toneladas por año.
- Existe un ingreso de USD 442,330.00 aproximadamente por año (puede aumentar o disminuir de acuerdo a la producción y venta de cada año)
- Se requiere triplicar la producción de quinua (en la proyección del punto 1.2. se realizó un supuesto en el que aumentan 5000 hectáreas por año).
- Se generan USD 8 millones por cultivar 2000 hectáreas.
- Consideremos que del total producido, el 30% se queda en el mercado local y el 70% se va al mercado internacional.

Gráfico 8: Toneladas producidas para mercado nacional e internacional (supuesto)



Fuente y elaboración: Autor

Tabla 15: Proyección – Ingresos por exportaciones

Año	2013	2014	2015
N° Ha Cultivadas	2000	5000	10000
Toneladas Cosechadas /Ha	8000	20000	40000
Valor de la tonelada	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00
30% mercado nacional (ton)	2400	6000	12000
(-) Costos de producción	\$491,400.00	\$1,228,500.00	\$2,457,000.00
INGRESOS MERCADO NACIONAL	\$1,908,600.00	\$4,771,500.00	\$9,543,000.00
70% mercado internacional (ton)	5600	14000	28000
Valor - Venta mercado internacional	\$2,770.00	\$2,770.00	\$2,770.00
(-) Costos de producción	\$1,146,600.00	\$2,866,500.00	\$5,733,000.00
INGRESOS MERCADO INTERNACIONAL	\$14,365,400.00	\$35,913,500.00	\$ 71,827,000.00
Año	2016	2017	2018
N° Ha Cultivadas	15000	20000	25000
Toneladas Cosechadas /Ha	60000	80000	100000
Valor de la tonelada	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00
30% mercado nacional (ton)	18000	24000	30000
(-) Costos de producción	\$3,685,500.00	\$4,914,000.00	\$6,142,500.00
INGRESOS MERCADO NACIONAL	\$14,314,500.00	\$19,086,000.00	\$23,857,500.00
70% mercado internacional (ton)	42000	56000	70000
Valor - Venta mercado internacional	\$2,770.00	\$2,770.00	\$2,770.00
(-) Costos de producción	\$8,599,500.00	\$11,466,000.00	\$14,332,500.00
INGRESOS MERCADO INTERNACIONAL	\$107,740,500.00	143,654,000.00	\$179,567,500.00

Fuente y elaboración: Autor

Observando los resultados, se puede notar que dentro de dos años tendremos ingresos aproximados a los 80 millones por las exportaciones (mercado internacional); ingresos que actualmente tiene Bolivia por su capacidad de producción y años en el mercado.

Sin embargo se está colocando un precio fijo de venta al mercado internacional (\$2,770.00 como mínimo por tonelada – valor promedio entre el valor fob y la cantidad) ya que de acuerdo a la demanda el valor incrementará por ende se tendrán ingresos por más de 80 millones.

Infiriendo que el valor sea de aproximadamente \$3,500.00 el valor bordearía los 92 millones en el 2015.

1.5.4. Comercio Bilateral con los Principales Compradores

Como se indicó anteriormente, los principales compradores de “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales (Subpartida 100890)” son Países Bajos y Alemania. Empezando por Países Bajos y en relación a la Tabla 16, este país no registra ninguna importación de quinua desde el Ecuador pero si registra importaciones desde otros países por lo que es un comprador potencial.

Nos encontramos con el mismo panorama con Alemania tal y como se aprecia en las Tablas 17; son grandes compradores pero no registran importaciones desde el Ecuador durante los últimos años y durante el primer semestre del 2013.

Tabla 16: Importaciones de Holanda desde Ecuador y del mundo

Código del producto	Descripción del producto	Países Bajos (Holanda) importa desde Ecuador					
		Valor en 2013-M01	Valor en 2013-M02	Valor en 2013-M03	Valor en 2013-M04	Valor en 2013-M05	Valor en 2013-M06
'10089000	Cereals (excl. wheat and meslin, rye, barley, oats, maize, rice, grain sorghum, buckwheat, millet, canary seeds, fonio, quinoa and triticales)	0	0	0	0	0	0
Código del producto	Descripción del producto	Países Bajos (Holanda) importa desde el mundo					
		Valor en 2013-M01	Valor en 2013-M02	Valor en 2013-M03	Valor en 2013-M04	Valor en 2013-M05	Valor en 2013-M06
'10089000	Cereals (excl. wheat and meslin, rye, barley, oats, maize, rice, grain sorghum, buckwheat, millet, canary seeds, fonio, quinoa and triticales)	1048	1245	1525	658	764	355

Fuente y elaboración: TradeMap (www.trademap.org)

Modificación: Autor

Tabla 17: Importaciones de Alemania desde Ecuador

Código del producto	Descripción del producto	Alemania importa desde Ecuador					
		Valor en 2013-M01	Valor en 2013-M02	Valor en 2013-M03	Valor en 2013-M04	Valor en 2013-M05	Valor en 2013-M06
'10089000	Cereals (excl. wheat and meslin, rye, barley, oats, maize, rice, grain sorghum, buckwheat, millet, canary seeds, fonio, quinoa and triticale)	0	0	0	0	0	0
Código del producto	Descripción del producto	Alemania importa desde el mundo					
		Valor en 2013-M01	Valor en 2013-M02	Valor en 2013-M03	Valor en 2013-M04	Valor en 2013-M05	Valor en 2013-M06
'10089000	Cereals (excl. wheat and meslin, rye, barley, oats, maize, rice, grain sorghum, buckwheat, millet, canary seeds, fonio, quinoa and triticale)	742	907	794	822	227	159

Fuente y elaboración: TradeMap (www.trademap.org)

Modificación: Autor

1.6. Barreras Arancelarias

Los importadores de los Países Bajos (Holanda) aplican la tarifa que muestra la Tabla 18 a las importaciones con la partida de “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales (Subpartida 100890)” procedentes del Ecuador.

Tabla 18: Tarifa aplicada a productos ecuatorianos

Código de Producto	Descripción del Producto	Descripción Régimen Comercial	Tarifa Aplicada	Equivalente Tarifa del Total Ad Valorem (estimado)
1008909010	Cereales (exc. trigo y morcajo, centeno, cebada, avena, maíz, arroz, trigo sarraceno, mijo, alpiste, el triticale y el sorgo para grano): Quinoa	Tarifa preferencial para los países beneficiarios del régimen especial de estímulo para el desarrollo sostenible.	0.00%	0.00%

Fuente y elaboración: Market Access Map (www.macmap.org)

1.7. Barreras No Arancelarias

Los requerimientos para “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales (Subpartida 100890)” son:

- Control sanitario de piensos de origen no animal.
- Requisitos de comercialización para semillas y materiales de propagación de suelos.
- Control fitosanitario.
- Voluntario – productos de producción ecológica.

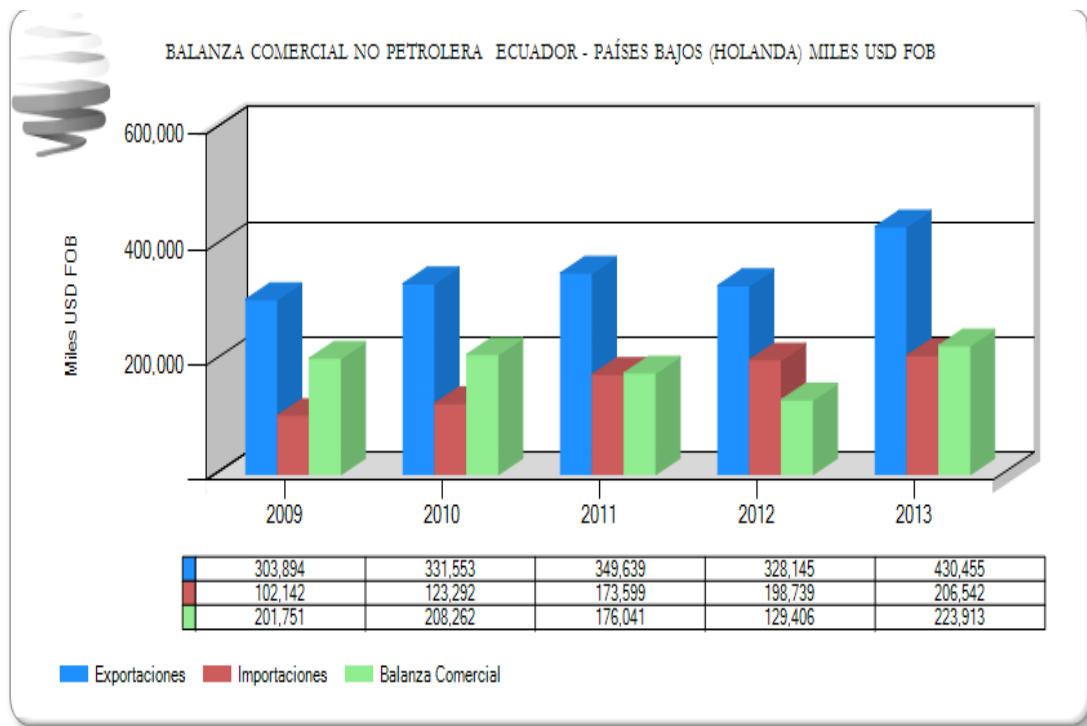
1.8. Balanza Comercial Ecuador-Países Bajos

La balanza comercial no petrolera entre Ecuador y Países Bajos es positiva (existe un superávit comercial), como podemos analizar en el Gráfico 9 por los datos establecidos en la Tabla 19. Durante estos últimos años el Ecuador ha exportado más de lo que ha importado de Países Bajos, por lo que están ingresando ganancias de todas las exportaciones y contribuye con la economía del país, así el estado tendrá más oportunidades de realizar, desarrollar y ejecutar nuevas actividades y mejorar la producción de los productos.

El promedio de ingresos netos durante el periodo 2009-2013 es de USD \$187,874.45, cabe mencionar que en los años 2011 y 2012 se importó mucho más por lo que los ingresos de esos años fueron menores. Las exportaciones hacia Países Bajos se muestran de manera creciente y las importaciones de Países Bajos hacia el Ecuador se mantienen de forma constante (como se puede analizar en los próximos capítulos).

El análisis de este periodo resulta favorable para el Ecuador. Es importante mencionar que actualmente el comercio justo está en crecimiento, y Países Bajos es un gran promotor del mismo lo que beneficia a nuestros pequeños y medianos productores ecuatorianos, los mismos que luchan por reducir la pobreza del país.

Gráfico 9: Balanza Comercial No Petrolera Ecuador-Países Bajos



Fuente y elaboración: Banco Central - Pro Ecuador

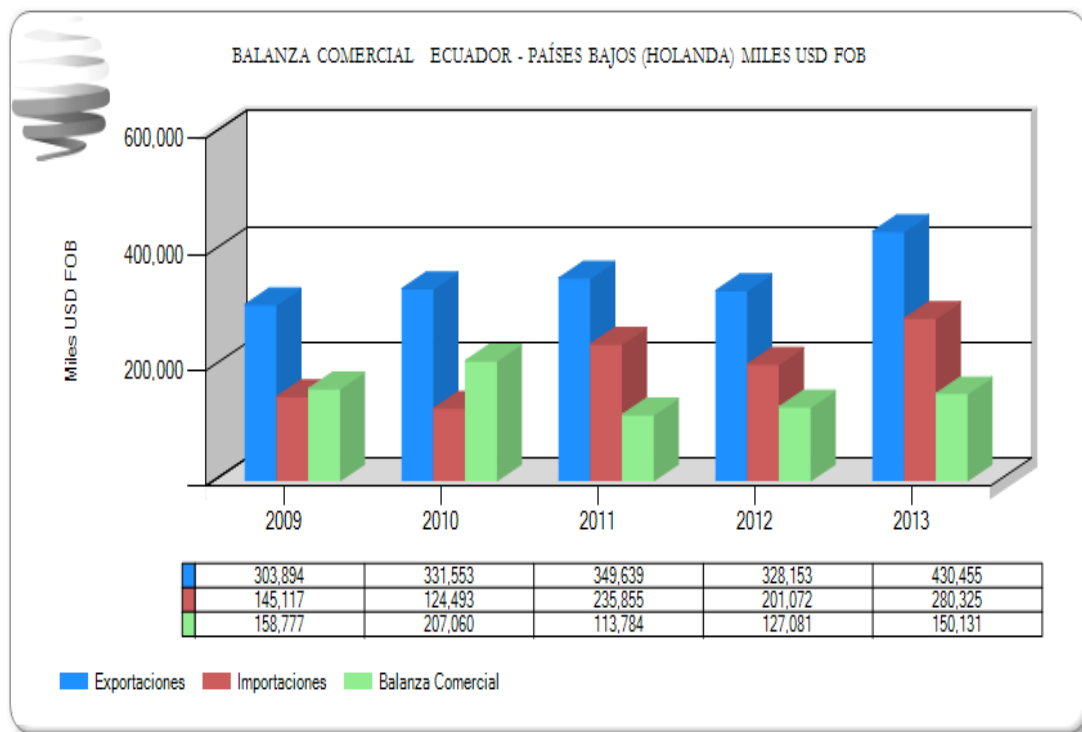
Tabla 19: Balanza Comercial No Petrolera Ecuador - Países Bajos (Holanda) (Miles) USD Fob

AÑO	EXPORTACIONES FOB	IMPORTACIONES FOB	BALANZA COMERCIAL FOB
2009	303,893.68	102,142.45	201,751.23
2010	331,553.43	123,291.76	208,261.67
2011	349,639.39	173,598.84	176,040.55
2012	328,145.13	198,739.08	129,406.04
2013	430,455.15	206,542.37	223,912.78

Fuente y elaboración: Banco Central - Pro Ecuador

Así mismo se puede observar la balanza general entre ambos países, en la cual Ecuador resulta favorable tal y como se mencionó anteriormente.

Gráfico 10: Balanza Comercial Ecuador-Países Bajos



Fuente y elaboración: Banco Central - Pro Ecuador

Tabla 20: Balanza Comercial ECUADOR - PAISES BAJOS (HOLANDA) (Miles) USD Fob

AÑO	EXPORTACIONES FOB	IMPORTACIONES FOB	BALANZA COMERCIAL FOB
2009	303,893.68	145,116.88	158,776.80
2010	331,553.48	124,493.15	207,060.34
2011	349,639.40	235,855.30	113,784.10
2012	328,153.13	201,072.14	127,080.99
2013	430,455.47	280,324.93	150,130.53

Fuente y elaboración: Banco Central - Pro Ecuador

1.9. Análisis de la competencia

1.9.1. Perú

Los puntos favorables de la quinua peruana es la disponibilidad por el extenso territorio que posee el país y la constante producción de la quinua ya que se la cultiva durante todo el año (se aprovecha que el ciclo de cultivo es corto), por otro lado existe una gran variedad de quinua que se siembra en zonas adecuadas. Hay que recalcar que es muy consumida en el territorio peruano por lo que les permitirá ampliarse en el mercado nacional. Perú ha obtenido un reconocimiento gastronómico a nivel internacional, porque se ha utilizado la quinua en la preparación de platos peruanos que han tenido mucho éxito.

Un factor que preocupa a los peruanos y aquellos que cultivan la quinua es, los sustitutos como arroz, soya, kiwicha, entre otros que poseen características similares pero lo más preocupante son los precios de estos sustitutos que son mucho menores a los de la quinua. Otro factor es, los fenómenos climáticos que pueden hacer perder la producción.

En el 2013 el precio de la quinua peruana ha incrementado por la gran demanda, llegando a 18.07 soles el kilogramo (aproximadamente USD 6.44) según reportes del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI); esto significa que cada tonelada equivale a USD 6,440. Según el Ministerio de Agricultura del Perú se cultivaron 45 mil hectáreas de las cuales se cosecharon 48 mil toneladas.

El objetivo principal del Perú es alcanzar las 500 mil hectáreas, aprovechando las principales zonas de cultivo como el Puno, Andahuaylas, el Cusco, Ayacucho, Junín, Cajamarca, Huancavelica; todas son zonas costeras. (La República.pe, 2014)

El Puno, es la región principal para la siembra y cosecha de la quinua ya que en esta se concentra la mayor diversidad del grano; así mismo existe una cultura alimentaria que permite que el grano esté presente en las mesas de los peruanos. Existe la Cooperativa Agroindustrial Cabana que es una de las más importantes que representa a los productores de quinua, quienes mejoran el cultivo cada vez mejor y abarcan varias hectáreas por la gran cantidad de socios que cuenta.

Perú promueve el cultivo de quinua constantemente, la mayor parte de sembrío está en la zona sur por lo que ahora empiezan a cultivar en el norte indicándoles a los agricultores que tiene muchas oportunidades de desarrollo y que los productos hechos a base de quinua poseen una gran demanda internacional como por ejemplo Estados Unidos, que es uno de los principales consumidores de la quinua peruana.

Las exportaciones del 2013 se incrementaron un 132% en relación a lo vendido en el 2012, esto demuestra que existe un gran panorama como productores de

quinua. Según la Superintendencia Nacional de Aduanas, el Perú exportó 17527 toneladas en el 2013 y los principales productos vendidos fueron hojuelas, quinua popeada, congelada y lavada. (El comercio, 2014)

1.9.2. Bolivia

Bolivia posee tecnologías mejoradas para la producción de quinua, así mismo reducen costos y siembran más en menor tiempo. Poseen maquinarias que permiten sembrar varias hectáreas en pocas horas por lo que estiman obtener entre 18 y 20 quintales por hectárea, sin embargo esto depende del manejo de la tierra y del control de las plagas. La desventaja del uso de las maquinarias es la erosión de la tierra a diferencia de la siembra manual, por lo que se utiliza abono orgánico durante todo el año y esto implica que se incrementen ciertos costos.

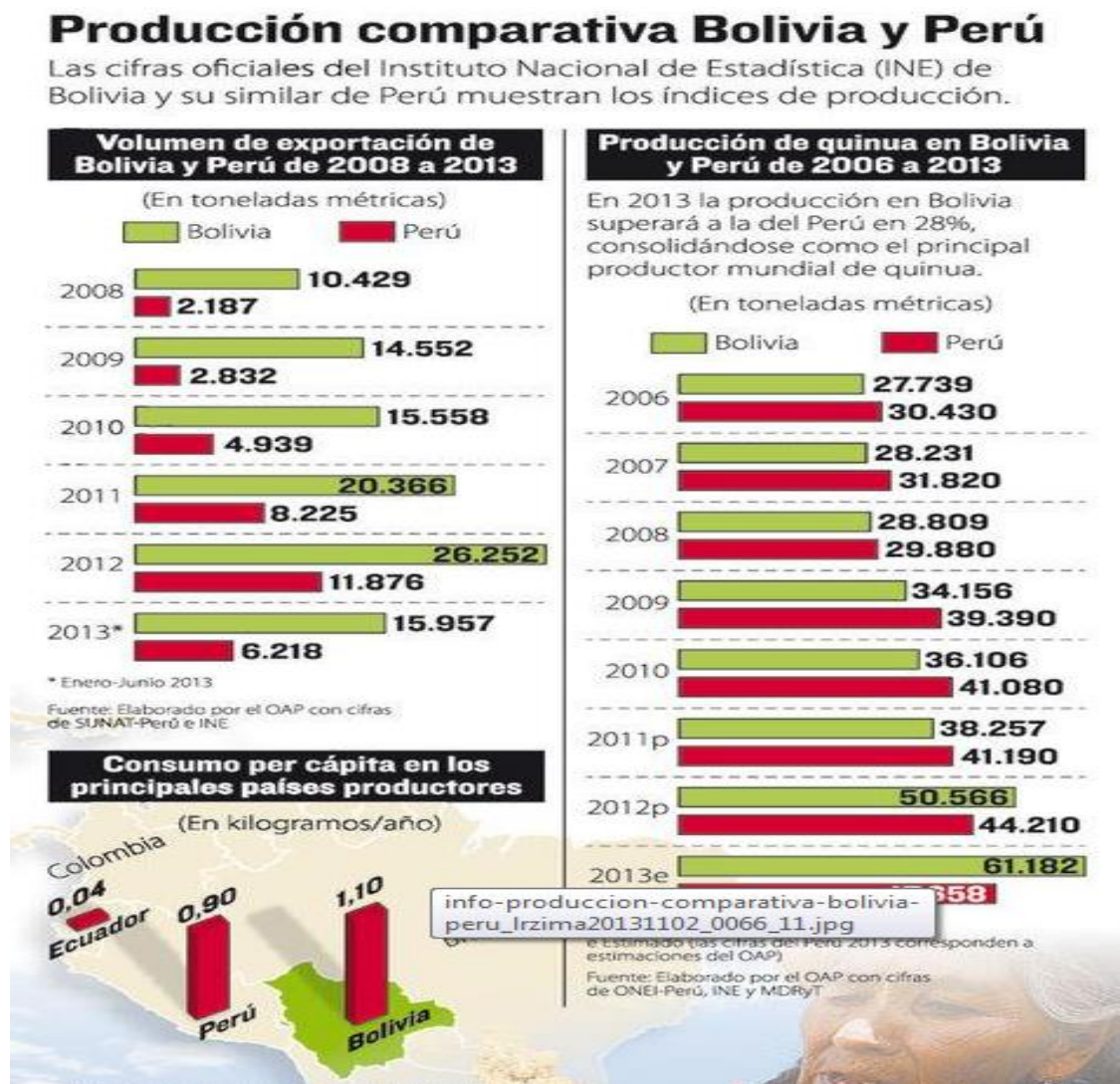
En el caso de Bolivia, la producción local actual no es abastecida por la gran demanda internacional, los bolivianos se quejan por el incremento de precios de la quinua por lo que están dejando de comprar. En el 2013, el quintal de quinua llegó a costar 1800 bolivianos lo que equivale aproximadamente a USD 260,28 y cada tonelada costaría USD 2602.80 según la Cámara Boliviana de la Quinua.

Por otro lado el precio Internacional aumento un 71% cada tonelada según las fuentes del INE (Instituto Nacional de Estadísticas) llegando a costar más de USD 6,000.00 la tonelada. (América economía, 2013) Esto se debe a las fluctuaciones de los precios en el mercado local.

1.9.3. Producción comparativa entre Perú y Bolivia

A continuación se observa en el Gráfico 11 la producción y exportación de los países considerados de mayor producción:

Gráfico 11: Producción comparativa entre Bolivia y Perú de los últimos 6 años



Fuente y elaboración: OAP-ONEI-INE-MDRyT

Como se observa en el Gráfico 11, el volumen de la producción de ambos países es casi igual pero Bolivia es considerado el mayor productor en todo el mundo. Sin embargo en el cuadro de exportación, Bolivia exporta más que Perú y ese es uno de los inconvenientes actuales que posee, ya que no está abasteciendo el mercado local por exportar la mayoría de la producción.

Cabe indicar que de los tres países productores, el mayor consumo local lo lidera Bolivia. Así como lo indica el viceministro Vásquez de Bolivia, que detalla que el consumo per cápita en su país es de 1.10 kg por persona al año, mientras que en Perú es de 0.90 kg y en Ecuador 0.04 kg; por tal motivo explica que el consumo es más frecuente en las familias bolivianas ya que por la gran demanda se ha dado a conocer las propiedades del producto y lo consumen en gran cantidad.

1.9.4. Exportaciones de Bolivia y Perú

Como se observa en las tablas 22 y 21 de las exportaciones de Perú y Bolivia, aquellos países que importan en mayor cantidad el producto son Estados Unidos, Canadá, Australia, Alemania, Holanda. Estos países son las principales fuentes de ingresos de los productores de quinua.

Si nos enfocamos en la tabla 21 de las exportaciones de Perú, se nota que Bolivia importa quinua en pequeña cantidad; esto se debe a la gran demanda que posee Bolivia y con el fin de satisfacer a todos sus compradores importa quinua de Perú. Se puede inferir que es para satisfacer al mercado local o en el caso de malas épocas por fenómenos climáticos.

Tabla 21: Exportaciones de Perú periodo 2008-2012. Partidas arancelarias 100890 y 100850

Producto: 100890 los demás cereales										
Importadores	Valor exportada en 2008	Cantida d exportada en 2008, Ton	Valor exportada en 2009	Cantida d exportada en 2009, Ton	Valor exportada en 2010	Cantida d exportada en 2010, Ton	Valor exportada en 2011	Cantida d exportada en 2011, Ton	Valor exportada en 2012	Cantida d exportada en 2012, Ton
Mundo	7454	3801	9279	4005	15170	5724	26140	8537	4485	1654
Estados Unidos de América	3517	1469	3620	1328	8726	3079	14468	4730	1702	517
Alemania	1421	912	1770	957	2056	850	2868	944	805	380
Australia	3	1	150	55	442	158	1245	332	454	129
Japón	1044	638	801	429	913	401	812	356	448	204
Países Bajos (Holanda)	29	24	220	91	102	44	541	193	310	106
Canadá	181	86	299	137	596	252	1290	402	216	82
Nueva Zelandia	306	136	285	103	306	92	501	151	121	36
Bolivia	62	140	15	28	0	0	0	0	84	40
Israel	266	99	1006	404	531	224	434	184	71	31
Otros	625	296	1113	473	1498	624	3981	1245	274	129
Producto: 100850 Quinoa "Chenopodium quinoa"										
Importadores	Valor exportada en 2008	Cantida d exportada en 2008, Ton	Valor exportada en 2009	Cantida d exportada en 2009, Ton	Valor exportada en 2010	Cantida d exportada en 2010, Ton	Valor exportada en 2011	Cantida d exportada en 2011, Ton	Valor exportada en 2012	Cantida d exportada en 2012, Ton
Mundo	0	0	0	0	0	0	0	0	30715	10548
Estados Unidos de América	0	0	0	0	0	0	0	0	20539	6943
Canadá	0	0	0	0	0	0	0	0	1564	592
Australia	0	0	0	0	0	0	0	0	1443	447
Alemania	0	0	0	0	0	0	0	0	1441	443
Israel	0	0	0	0	0	0	0	0	976	380
Italia	0	0	0	0	0	0	0	0	654	251
Países Bajos (Holanda)	0	0	0	0	0	0	0	0	613	210
Brasil	0	0	0	0	0	0	0	0	597	229
Reino Unido	0	0	0	0	0	0	0	0	506	202
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	2382	851

Fuente: TradeMap
Elaboración: Autor

Tabla 22: Exportaciones de Bolivia periodo 2008-2012. Partidas arancelarias 100890 y 100850

Producto: 100890 los demás cereales										
Importadores	Valor exportada en 2008	Cantidad exportada en 2008, Ton	Valor exportada en 2009	Cantidad exportada en 2009, Ton	Valor exportada en 2010	Cantidad exportada en 2010, Ton	Valor exportada en 2011	Cantidad exportada en 2011, Ton	Valor exportada en 2012	Cantidad exportada en 2012, Ton
Mundo	23252	10420	43352	14425	47195	15606	63651	20262	2054	722
Estados Unidos de América	10358	4179	19536	6481	23741	7756	34376	10607	1370	478
Países Bajos (Holanda)	3053	1454	6368	2177	5922	2002	6982	2257	216	75
Israel	495	300	1156	382	568	200	804	281	158	64
Brasil	803	328	1050	355	1456	498	1158	385	113	30
Francia	3728	1719	7772	2519	6332	2058	7958	2530	101	35
Canadá	1125	525	1200	395	1956	619	4258	1351	67	28
Australia	294	125	717	221	885	253	1652	488	16	6
Japón	212	91	359	116	245	81	253	85	11	5
Costa Rica	0	0	0	0	1	0	0	0	2	1
Otros	3184	1699	5194	1779	6089	2139	6210	2278	0	0
Producto: 100850 Quinoa "Chenopodium quinoa"										
Importadores	Valor exportada en 2008	Cantidad exportada en 2008, Ton	Valor exportada en 2009	Cantidad exportada en 2009, Ton	Valor exportada en 2010	Cantidad exportada en 2010, Ton	Valor exportada en 2011	Cantidad exportada en 2011, Ton	Valor exportada en 2012	Cantidad exportada en 2012, Ton
Mundo	0	0	0	0	0	0	0	0	78912	25663
Estados Unidos de América	0	0	0	0	0	0	0	0	50543	16195
Francia	0	0	0	0	0	0	0	0	7969	2587
Canadá	0	0	0	0	0	0	0	0	5139	1736
Países Bajos (Holanda)	0	0	0	0	0	0	0	0	4425	1457
Alemania	0	0	0	0	0	0	0	0	2682	914
Australia	0	0	0	0	0	0	0	0	1871	546
Brasil	0	0	0	0	0	0	0	0	1475	480
Israel	0	0	0	0	0	0	0	0	1216	426
Reino Unido	0	0	0	0	0	0	0	0	1072	368
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	2520	954

Fuente: TradeMap
Elaboración: Autor

CAPÍTULO II

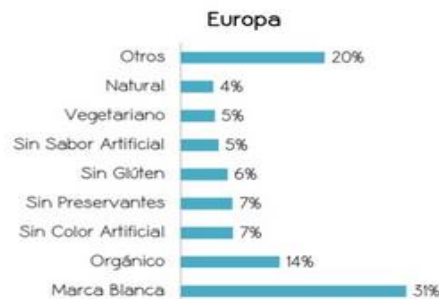
2. ANÁLISIS DEL MERCADO-PAÍS DESTINO

2.1. Antecedentes de mercado

Durante los últimos años se ha podido observar que los consumidores en Holanda no están muy familiarizados con la quinua a pesar del gran consumo en sus diferentes variedades, ya sea en pastas, panes, cereales, etc. La quinua considerada como libre de gluten se acopla a los mercados de productos alimenticios saludables. En Holanda-Países bajos el consumo de productos libres de gluten está entre el cinco y el seis por ciento dentro de la población. (CBI Market Information EU, 2012)

Ciertos restaurantes en el país cocinan con productos libres de gluten para prevenir el celiaco en las personas, por ejemplo en Ámsterdam existen restaurantes como Belgisch Restaurant Lieve y De Italian en donde elaboran los platos a la carta y las pizzas sin gluten. Según un reporte elaborado en el 2012 por Nutrilink se puede apreciar que el consumo de productos libres de gluten en Europa es de un 6% tal y como se muestra en el grafico 12.

Gráfico 12: Productos consumidos en Europa



Fuente y elaboración: Datamoitor/AnálisisNutralink

La relación que existe entre la salud y la alimentación inquieta a los habitantes en un 67% dentro de Europa a diferencia de Latinoamérica que registra un 49%; esto se debe a que en las poblaciones europeas existen consumidores cada vez más conscientes al momento de comprar productos con el objetivo de tener una mejor calidad de vida.

¿A qué nos referimos de que son más “conscientes”? El motivo es que al momento de la compra de producto, los consumidores al escoger revisan las etiquetas para tener en cuenta si son libres de grasas, si es un producto natural, a base de que esta hecho, si no tienen muchos preservantes, etc. para controlar su peso, verse natural y sentirse bien no solo saludablemente sino también física y emocionalmente.

Por otro lado se estima que gran parte de los consumidores dan un visto bueno al sabor de los productos saludables, indicando que el mismo es agradable. Este es un factor muy importante que se debe tener presente ya que el sabor es un punto clave al momento de la compra y posterior consumo del producto.

En Holanda la quinua se registra bajo el código arancelario 10081000 que corresponde a la categoría del trigo por lo que se dificulta medir los volúmenes y montos comercializados a la Unión Europea.

Cabe mencionar que no se exporta quinua a Holanda por el momento. En el Banco Central del Ecuador se encuentra a la quinua registrada en 2 partidas que son 1008901100 y la 1008901900. En la siguiente tabla 23 se detallan las exportaciones de quinua de los años 2011 y 2012.

Tabla 23: Exportación de Quinua al mundo (toneladas y miles de dólares)

2011				
SUBPARTIDA NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
1008901100 Para Siembra	Estados Unidos	237	626,02	43,18
	Alemania	199,1	516,84	35,65
	Canadá	10,01	29,16	2,02
	Francia	8,4	25,64	1,77
TOTAL SUBPARTIDA :		454,5	1.197,66	82,61
1008901900 Los demás	Estados Unidos	86,66	223,81	15,44
	España	11,48	25,47	1,76
	Colombia	1,98	2,97	0,21
TOTAL SUBPARTIDA :		100,11	252,25	17,4
TOTAL GENERAL:		554,61	1.449,90	100
2012				
SUBPARTIDA NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
1008901100 Para Siembra	Estados Unidos	240	631,29	24,9
	Alemania	220	572,02	22,56
	Francia	9,46	28,69	1,14
	Italia	12	7,74	0,31
TOTAL SUBPARTIDA :		481,46	1.239,74	48,9
1008901900 Los demás	Estados Unidos	404,2	1.136,28	44,82
	Canadá	43,28	121,76	4,81
	España	8,78	26,71	1,06
	Francia	3,04	10,28	0,41
	Colombia	0,32	0,99	0,04
TOTAL SUBPARTIDA :		459,59	1.296,00	51,11
TOTAL GENERAL:		941,05	2.535,73	100

Fuente: Banco Central
Elaboración: Autor

Como se pudo observar, no se exportó quinua a Holanda durante los últimos años, esto no quiere decir que el país no consuma el producto. Los medios de comunicación tales como programas de televisión en este caso los que se relacionan con cocina, han promocionado a la quinua. Uno de los programas que más ha influido sobre los habitantes de Holanda es el famoso programa de Jamie Oliver, el reconocido chef de Inglaterra ya que utiliza la quinua para hacer platos de ensaladas conjuntamente con otros ingredientes.

La quinua en Holanda se vende principalmente en tiendas de alimentos naturales y de comercio justo ya que la misma se comercializa en combinación con certificación orgánica o de comercio justo; una quinta parte de la quinua importada a la Unión Europea termina en el mercado libre de gluten ya que esta es un sustituto de carne y los principales consumidores son los Lohas, aquellos que llevan un estilo de vida sano y se preocupan por el medio ambiente.

Una de las variedades más comunes en la Unión Europea es la quinua blanca que representa el 80% del mercado a diferencia de la quinua roja y negra que son consideradas exóticas (Observar variedades de quinua en la Imagen 5). La quinua se vende luego de que se elimina la capa de sabor amargo ya que reduce el tiempo a los consumidores al momento de la preparación y se recalca que el sabor es mejor extrayéndole la primera capa; otras formas de venta puede ser en harina, hojuelas u otros.

Imagen 5 : Variedades de Quinua



Fuente y elaboración: es.123rf.com

Los fabricantes de alimentos en la Unión Europea prefieren la quinua en grano y no procesada para poder molerla y tener un mejor control sobre la calidad de la misma; la demanda de granos de quinua es de granos blancos y medianos, con un tamaño promedio entre 1.8 a 2.0 mm. Los europeos utilizan la quinua en cereales, galletas, ensaladas, leches, barras de cereales hasta inclusive en productos de belleza.

Holanda importa quinua de la Unión Europea así como Francia y Alemania. El 33% de la quinua importada desde Bolivia y Perú hacia la UE pertenece a Holanda-Países Bajos. Estos importadores realizan contratos con empaquetadoras, las mismas que re-empacan el producto importado para su posterior venta en restaurantes, hoteles, supermercados o tiendas de alimentos naturales.

Los importadores de quinua en Holanda buscan proveedores que sean confiables, que ofrezcan productos de buena calidad y con una cantidad consistente.

2.2. Importación de quinua hacia Holanda

En los últimos años, Holanda ha realizado experimentos para la producción comercial de la quinua en la provincia de Limburg pero por las condiciones climáticas y por falta de industrias procesadoras no ha sido posible.

La mayor parte de la quinua importada por Holanda proviene de Bolivia (Observar Tabla 25), pero Perú ha ido ganando más mercado y en los primeros meses del 2013 abarcando el 20% de la quinua importada.

Existen problemas en la cadena de valor de la quinua, el proveedor más importante de Holanda ha sido Bolivia pero con las estadísticas del 2013 puede variar todo. Ciertos importadores mencionan dificultades en la cadena de valor con la quinua boliviana ya que el precio se ha elevado de forma increíble debido a la gran demanda que posee Estados Unidos pero que no será sostenible a largo plazo.

El incremento de precios es otro problema para los exportadores ya que no son capaces en el ámbito financiero de comprar quinua sin solicitar avances en efectivo de sus clientes extranjeros por tal motivo los importadores comienzan a explorar otras fuentes de quinua. (Bio Journal)

Tabla 24: Quinua exportada desde Perú y Bolivia en TONS

Quinua exportada desde Bolivia y Perú (toneladas)			
Exportaciones desde Perú			
Año	2010	2011	2012
World	4 763	8 020	10 275
EU-27	630	1 135	1 363
Netherlands	20	106	210
Exportaciones desde Bolivia			
Año	2010	2011	2012
World	15 519	20 366	25 899
EU-27	5 486	5 856	5 550
Netherlands	1 938	2 273	1 467

Fuente: Bolivia and Peru Customs through Global Trade Atlas-GTA
Elaboración: Autor

Tabla 25: Quinua importada hacia Holanda

Quinua importada hacia Holanda	2008		2009		2010		2011	
	Cantidad (en tons)	Valor (en USD)	Cantidad (en tons)	Valor (en USD)	Cantidad (en tons)	Valor (en USD)	Cantidad (en tons)	Valor (en USD)
Desde Bolivia	1754,3	\$ 2.933.000	1956	\$ 5.612.627	1835,9	\$ 5.496.625	1803	\$ 5.281.531
Desde Perú	24	\$40.12	23,6	\$67.73	24,1	\$45.30	137,5	\$318.66
Desde Ecuador	0	0	0	0	0	0	0	0
Desde Argentina	0	0	0	0	0	0	0	0
Desde France	0,5	\$752	574,1	\$85.43	2,7	\$20.12	21,5	\$75.52
Desde Chile	24,9	\$24.49	0	0	0	0	0	0
Quinua importada hacia Holanda	2012				Ene-Jun 2013			
	Cantidad (en tons)	Valor (en Euros)	Valor (en USD)	USD por Kilo	Cantidad (en tons)	Valor (en Euros)	Valor (en USD)	USD por Kilo
Desde Bolivia	1561,6	€ 3.765.290	\$ 4.970.183	\$ 3,18	1116,6	€ 3.035.720	\$ 4.007.150,40	\$ 3,59
Desde Perú	232,2	€ 553.89	\$731.14	\$ 3,15	327	€ 823.17	\$ 1.086.584,40	\$ 3,32
Desde Ecuador	0	€ -	\$ -	-	0	€ 0.00	\$ -	-
Desde Argentina	0	€ -	\$ -	-	4,6	€ 17.72	\$ 23.390,40	\$ 5,08
Desde France	0	€ -	\$ -	-	27	€ 75.27	\$ 99.356,40	\$ 3,68
Desde Alemania	228,4	€ 525.28	\$693.37	\$ 3,04	110,4	€ 296.33	\$ 391.155,60	\$ 3,54
Desde Eslovenia	6,9	€ 19.85	\$26.20	\$ 3,80	9,7	€ 24.82	\$ 32.762,40	\$ 3,38
Desde UK	6	€ 15.12	\$19.96	\$ 3,33	0	€ 100.00	\$ 132,00	-
Desde Bélgica	4	€ 9.26	\$12.22	\$ 3,06	0,6	€ 1.72	\$ 2.270,40	\$ 3,78
Desde Italia					7,8	€ 19.40	\$ 25.608,00	\$ 3,28
Desde Portugal					3	€ 7.40	\$ 9.768,00	\$ 3,26
Desde España					2,5	€ 6.50	\$ 8.580,00	\$ 3,43
Desde Polonia					1,1	€ 2.90	\$ 3.828,00	\$ 3,48
Desde Rep. Checa					0,1	€ 280.00	\$ 369,60	\$ 3,70
Desde Canadá					0	€ 100.00	\$ 132,00	-
TOTA/PROMEDIO	2039,1	€ 4.888.690	\$ 6.453.071	\$ 3,16	1610,4	€ 4.311.430	\$ 5.691.087,60	\$ 3,53

Fuente: Eurostat (epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/) / OCE Rotterdam
Elaboración: Autor

2.3. Variedades y productos importados desde Holanda

La mayoría de la quinua importada desde Bolivia hacia Holanda se divide de la siguiente forma: 70% pertenece a la quinua real y el 30% restante pertenece a la quinua mixta o dulce (quinua blanca). La quinua peruana importada generalmente es la blanca. La quinua roja y negra también es importada desde Bolivia y son consideradas exóticas, empresas como De Nieuwe Band and TerraSana la envían envasada.

Uno de los principales retos es la falta de fiabilidad o desconfianza al proveer la quinua, que complica el comercio y los flujos constantes y estables de la misma en los mercados internacionales.

La mayor parte de la quinua se importa en grandes cantidades como materia prima y es re-empacado para el sector minorista. Alrededor del 10% de la importación hacia la Unión Europea se utiliza para los productos alimenticios como la harina o el pan.

La importación holandesa de productos hechos a base de quinua es muy poca a diferencia de la importación como materia prima pero la oferta actual de tiendas orgánicas holandesas genera que la venta de puede variar en los próximos años ya la importación de productos con valor agregado se está incrementado rápidamente; estos son vendidos especialmente en tiendas orgánicas y en tiendas online como productos libres de gluten.

Entre los productos elaborados a base de quinua importados por Holanda se encuentran panes, productos para la pastelería, mix de cereales, barras, galletas, pastas. En la siguiente tabla se encuentran los productos extranjeros con sus marcas que son importados desde Holanda.

Tabla 26: Productos importados por Holanda

Propietario	Brand-Marca	País	Tipo de producto	Distribuidor
GroupeEkibio (EURO-NAT)	Le Pain des Fleurs	Francia	Galletas, cereales, pastas, masa madre	De Nieuwe Band, Natudis, UDEA (EkoPlaza)
	Ma Vie Sans Gluten	Francia		
	Priméal	Francia	Cereales, hojuelas, pasta	De Nieuwe Band
BauckGmbH& Co.	Bauckhof	Alemania	Panes	
Abdon Mills	Finax	Suecia	Cereales	LePoole
Hero	Semper	Suecia	Quinoa, hojuelas, panes	Unipharma , LePoole
TheHain Celestial Group	Lima	Bélgica	Quinoa, ensaladas, sopas, galletas, hamburguesas	Udea, Natudis
Roma FoodProducts	Orgran	Australia	Pastas, panes, galletas	Natudis, LePoole
Castagno Bruno s.a.s.	Castagno	Italia	Pasta	De Nieuwe Band
BarnhouseNaturprodukteGmbH	Barnhouse	Alemania	Cereal	Udea, Natudis
Holland&Barret (NBTY, Inc.)	Neal's Yard	EEUU	Quinoa	De Tuinen
BibackZwiebackfabrik SOMMER & CO. KG	Sommer	Alemania	Galletas	Udea
Danival	Danival	Francia	Cereales, comida	Udea
Nutriops	Ecomil	España	Bebidas	De Nieuwe Band, Natudis
Bonneterre	Evernat	Francia	Galletas	Natudis
Urtekram International A/S	Urtekram	Dinamarca	Hojuelas	Natudis
SabarotWassner S.A.	Sabarot	Francia	Quinoa blanca y roja	Sligro
Dr. Schar USA, Inc.	Dr. Schär	EEUU, Italia, UK, Alemania, España	Harina	LePoole, Natudis
Nutrition&Santé	CéréalBio	Bélgica, Francia, Italia, España	Quinoa, hamburguesas	www.voordeligvitaal.nl
Vitagermine	Babybio	Francia	Comida para bebé	www.voordeligvitaal.nl
Organicfood bar	Organicfood bar	EEUU	Cereales en barra	SuperfoodsAndMoreWholesale
NaturkornMühle	Werz	Alemania	Poppedquinoa	www.ordersnoborders.com
Markal	Markal	Francia	Quinuarija	www.bio4u.nl
Oskri	Oskri	EEUU	Cereales en barra	www.voordeligvitaal.nl
DO-IT	La BIO IDEA	Italia	Pastas	DO-IT
NatureCrops	NatureCrops	Argentina	Quinoa, quinoa procesada, mueslibars	QualityFoodGroup BV

Fuente: Oficina Comercial del Ecuador en Rotterdam
Elaboración: Autor

2.4. Quinua Orgánica

El mercado europeo de la quinua se ha ido desarrollando por los fabricantes de alimentos orgánicos y por los distribuidores. Casi toda la quinua que proviene de Bolivia es orgánica y vendida por los minoristas especializados por lo que la certificación orgánica es un activo muy importante para el mercado europeo. La quinua peruana es entre un 20-30% orgánica y gran parte es exportada. En cuanto al mercado holandés, la quinua orgánica es la que predomina, ya que empresas confirman que el mercado europeo abarca entre el 90-95% de quinua orgánica pero a su vez han reportado el incremento de restos de pesticidas que contiene la quinua importada.

2.5. Comercio Justo

Alrededor del 1 o 2 % de la quinua importada está certificada como comercio justo, este es un nicho de mercado creciente y los volúmenes de las ventas alrededor del mundo han aumentado (crecimiento continuo) de 1.200 toneladas en el periodo 2009-2010 a 1.600 toneladas en el periodo 2010-2011. Holanda-Países Bajos es un gran importador del comercio justo de quinua y supera el porcentaje medio o promedio en todo el mundo.

2.6. Exportaciones Holandesas

En el 2012, Holanda exportó alrededor de 1.600 toneladas que representan el 80% del total de la quinua importada por el país. En el primer semestre del 2013, del total de quinua importada se registró un 90% de exportación (equivalente a 1400 toneladas). La mayor parte de la quinua exportada durante los años 2012-2013 fue a países de la Unión Europea (Francia, Alemania, Bélgica y Reino Unido) como lo muestra la Tabla 27 mientras que la exportación a países que no pertenecen a la EU fue mínima.

Holanda es un punto de acceso importante para el ingreso de la quinua hacia la Unión Europea. Un tema importante es la ubicación geográfica, gracias a los puertos de Rotterdam, Ámsterdam y a la actividad comercial activa. Se considera a Holanda como país sede de los mayores importadores europeos de productos orgánicos.

El promedio de quinua (holandesa) exportada en toneladas en el primer semestre del 2012 fue de EUROS 583,20 (del 01-ene-2012 al 31-jun-2012).

El promedio de quinua (holandesa) exportada en toneladas en el segundo semestre del 2012 fue de EUROS 1.045,80 (del 01-jul-2012 al 31-dic-2012).

El promedio de quinua (holandesa) exportada en toneladas en el primer semestre del 2013 fue de EUROS 1.412,80 (del 01-ene-2013 al 31-jun-2013).

Los datos mencionados son en relación a las exportaciones que realizó los Países Bajos hacia el resto de los países europeos (Tabla 27).

Tabla 27: Quinoa exportada por Holanda

Quinoa export from the Netherlands	Quantity	Value	Value	US Dollar per kilo	Quinoa export from the Netherlands	Quantity	Value	Value	US Dollar per kilo
					2012				
	(in tons)	(in Euros)	(in US dollars)*			(in tons)	(in Euros)	(in US dollars)*	
EU	1568,2	€ 3.540.930	\$ 4.674.028	\$ 2,98	EU	1409,5	€ 3.605.600	\$ 4.759.392	\$ 3,38
France	546,0	€ 1.549.510	\$ 2.045.353	\$ 3,75	France	524,9	€ 1.657.760	\$ 2.188.243	\$ 4,17
Belgium	445,3	€ 366.24	\$483.44	\$ 1,09	Belgium	324,6	€ 245.91	\$324.60	\$ 1,00
Germany	261,4	€ 699.88	\$923.84	\$ 3,53	Germany	219,5	€ 600.70	\$792.92	\$ 3,61
UK	235,5	€ 693.12	\$914.92	\$ 3,89	UK	190,2	€ 606.97	\$801.20	\$ 4,21
Spain	28,6	€ 84.59	\$111.66	\$ 3,90	Spain	36,1	€ 120.31	\$158.81	\$ 4,40
Slovenia	10,4	€ 25.14	\$33.19	\$ 3,19	Italy	32,9	€ 112.80	\$148.90	\$ 4,53
Italy	7,9	€ 24.52	\$32.37	\$ 4,10	Portugal	16,9	€ 55.97	\$73.88	\$ 4,37
Poland	7,9	€ 24.24	\$32.00	\$ 4,05	Slovenia	15,4	€ 38.77	\$51.18	\$ 3,32
Finland	6,6	€ 20.76	\$27.40	\$ 4,15	Poland	14,3	€ 49.16	\$64.89	\$ 4,54
Portugal	4,6	€ 14.06	\$18.56	\$ 4,03	Czech rep.	7,6	€ 24.50	\$32.34	\$ 4,26
Sweden	3,9	€ 11.67	\$15.40	\$ 3,95	Greece	7,0	€ 22.84	\$30.15	\$ 4,31
Denmark	3,2	€ 9.31	\$12.29	\$ 3,84	Bulgaria	6,8	€ 23.59	\$31.14	\$ 4,58
Greece	3,0	€ 8.16	\$10.77	\$ 3,59	Sweden	5,2	€ 18.34	\$24.21	\$ 4,66
Czech rep.	2,1	€ 5.16	\$6.81	\$ 3,24	Finland	4,6	€ 15.72	\$20.75	\$ 4,51
Romania	0,6	€ 1.65	\$2.18	\$ 3,63	Denmark	1,5	€ 4.90	\$6.47	\$ 4,31
Estonia	0,4	€ 900	\$1.19	\$ 2,97	Romania	1,2	€ 4.08	\$5.39	\$ 4,49
Lithuania	0,3	€ 660	\$871	\$ 2,90	Lithuania	0,3	€ 1.00	\$1.32	\$ 4,40
Latvia	0,2	€ 640	\$845	\$ 4,22	Estonia	0,2	€ 930	\$1.23	\$ 6,14
Bulgaria	0,2	€ 510	\$673	\$ 3,37	Latvia	0,2	€ 850	\$1.12	\$ 5,61
Luxemburg	0,1	€ 210	\$277	\$ 2,77	Austria	0,1	€ 500	\$660	\$ 6,60
Non-EU	39,9	€ 101.98	\$134.61	\$ 3,37	Non-EU	3,3	€ 15.91	\$21.00	\$ 6,36
To the USA	36,1	€ 86.60	\$114.31	\$ 3,17	To Norway	2,0	€ 6.37	\$8.41	\$ 4,20
To Norway	2,5	€ 7.39	\$9.76	\$ 3,90	To the UAE	1,3	€ 8.04	\$10.61	\$ 8,16
To the UAE	1,1	€ 6.27	\$8.28	\$ 7,52	To Bahrain	0,0	€ 750	\$990	
To Bahrain	0,2	€ 1.72	\$2.27	\$ 11,35	To Bahrain	0,0	€ 750	\$990	
other	21,0	€ 15.52	\$20.49	\$ 0,98					
To Peru	21,0	€ 15.52	\$20.49	\$ 0,98					

Fuente: Eurostat (epp.eurostat.ec.europa.eu)
Elaboración: OCE en Rotterdam

2.7. Empresas ecuatorianas que exportan quinua

No se registran empresas ecuatorianas que exporten quinua a Holanda, pero Alemania es el mayor importador de la quinua ecuatoriana. A continuación se pueden observar las empresas exportadoras y productoras de productos realizados a base de quinua:

- Fundamyf-www.fundamyf.org
- Rogetore& Franco
- Cereales Andinos-www.cerealesandinos.com
- Maquita MCCH-www.mcch.com.ec
- Urcupac - www.urcupac.com
- Del & Free Foods
- Dispromac
- SumakLife-www.sumaklife.com.ec
- Inca Food S.A.-www.incaorganics.com
- Camari-www.camari.org
- Erpe
- Inagrofa-inagrofa.com

2.8. Empresas holandesas importadoras de quinua

Las empresas importadoras de quinua como materia prima dentro de Holanda más importantes son:

- DO-IT - www.organic.nl
- Tradin Organic Agriculture - www.tradinorganic.com
- Doens Food Ingredients (DFI) - www.doensfood.com
- Tisco - www.tis-co.nl
- Lassie - www.lassie.nl

Y aquellas que importan quinua con un valor agregado (producto terminado) son:

- DO-IT - www.organic.nl
- UDEA - www.udea.nl
- Natudis - www.natudis.nl
- De Nieuwe Band - www.nieuweband.nl
- TerraSana - www.terrasana.nl
- LePoole - www.glutenvrij-lepoole.nl
- SuperfoodsAndMore Wholesale – www.sam-wholesale.nl

2.9. Segmentación del mercado

La segmentación del mercado de la quinua en Países Bajos no es específica ya que no existen datos exactos, la segmentación por ciudades no varía mucho y cabe indicar que tanto las ciudades como los pueblos son muy importantes para el consumo de la quinua.

Las tiendas orgánicas y las tiendas de salud están bien penetradas a nivel local por lo que los ingresos son bien altos fuera de las ciudades. La única segmentación de mercado en relación a la quinua se puede realizar analizando el tamaño de la población por ciudad y cuantas tiendas orgánicas se han penetrado en cada una.

Según las siguientes tablas, Ámsterdam sería el consumidor número uno en relación a las otras ciudades; esto se debe a dos factores, 1) que posee la mayoría de las tiendas orgánicas y, 2) cuenta con una gran cantidad de consumidores de productos orgánicos. Cada una de las siguientes ciudades a mencionar tiene su propia identidad, por ejemplo Ámsterdam que es la capital

de los Países Bajos es considerada un ciudad turística y el sector financiero más importante para el país; Rotterdam, la ciudad comercial con el núcleo logístico más importante; La Haya, el centro de la política y mantiene el gobierno nacional, ministerios, embajadas y organizaciones internacionales.

Tabla 28: Datos generales – ciudad Amsterdam

Región	In the area: Amstelveen, Zaandam and in the larger area: Almere, Hilversum, Haarlem.				
Población	790.11				
Genero	masculino			femenino	
	389.005			401.105	
Ingresos	más de € 18.20	€ 18.20 hasta € 28.100	€ 28.10 hasta € 42.000	€ 42.00 o más	total de hogares
	152.4	110.2	76.3	77.7	416.6
Edad	hasta 10 años	de 10 a 20 años	de 20 a 40 años	de 40 a 60 años	de 60 para arriba
	88.234	73.475	281.057	218.108	129.236

Fuente: OCE en Rotterdam
Elaboración: Autor

Tabla 29: Datos generales – ciudad Rotterdam

Región	In the area: Capelle a/d IJssel, Schiedam, Vlaardingen, Barendrecht and in the greater area: Dordrecht, Gouda				
Población	616.26				
Genero	masculino			femenino	
	303.769			312.491	
Ingresos	más de € 18.20	€ 18.20 hasta € 28.100	€ 28.10 hasta € 42.000	€ 42.00 o más	total de hogares
	105	85.1	59.5	50.3	299.9
Edad	hasta 10 años	de 10 a 20 años	de 20 a 40 años	de 40 a 60 años	de 60 para arriba
	69.344	66.841	195.196	163.203	121.676

Fuente: OCE en Rotterdam
Elaboración: Autor

Tabla 30: Datos generales – ciudad Den Haag

Región	Rijswijk, voorburg, Leidschendam, Ypenburg, Wateringen and nearby Delft, Zoetermeer, Leiden.				
Población	502.055				
Genero	masculino			femenino	
	247.866			254.189	
Ingresos	más de € 18.20	€ 18.20 hasta € 28.100	€ 28.10 hasta € 42.000	€ 42.00 o más	total de hogares
	78.6	64.9	48.7	50.3	242.5
Edad	hasta 10 años	de 10 a 20 años	de 20 a 40 años	de 40 a 60 años	de 60 para arriba
	61.464	53.852	155.236	138.402	93.101

Fuente: OCE en Rotterdam
Elaboración: Autor

Tabla 31: Datos generales – ciudad Utrecht

Región	In the region: Nieuwegein, Maarssen and in the greater area: Bilthoven, Zeist, Houten, Breukelen				
Población	316.275				
Genero	masculino			femenino	
	153.282			162.993	
Ingresos	más de € 18.20	€ 18.20 hasta € 28.100	€ 28.10 hasta € 42.000	€ 42.00 o más	total de hogares
	58	37.4	30.1	35.7	161.2
Edad	hasta 10 años	de 10 a 20 años	de 20 a 40 años	de 40 a 60 años	de 60 para arriba
	40.055	30.332	127.641	74.487	43.76

Fuente: OCE en Rotterdam
Elaboración: Autor

Tabla 32: Datos generales – ciudad Eindhoven

Región	In the area: Veldhoven, Best, Nuenen, Geldrop and in the larger area Helmond.				
Población	217.225				
Genero	masculino			femenino	
	110.743			106.482	
Ingresos	más de € 18.20	€ 18.20 hasta € 28.100	€ 28.10 hasta € 42.000	€ 42.00 o más	total de hogares
	33	28.3	24.5	21.8	107.6
Edad	hasta 10 años	de 10 a 20 años	de 20 a 40 años	de 40 a 60 años	de 60 para arriba
	22.679	22.125	68.343	57.343	46.735

Fuente: OCE en Rotterdam
Elaboración: Autor

Tabla 33: Datos generales – ciudad Maastricht

Región	Nearby Aachen in Germany and Liège in Belgium				
Población	121.05				
Genero	masculino			femenino	
	58.231			62.819	
Ingresos	más de € 18.20	€ 18.20 hasta € 28.100	€ 28.10 hasta € 42.000	€ 42.00 o más	total de hogares
	23.3	15.7	12.7	10.3	62
Edad	hasta 10 años	de 10 a 20 años	de 20 a 40 años	de 40 a 60 años	de 60 para arriba
	9.02	12.648	35.899	32.898	30.585

Fuente: OCE en Rotterdam
Elaboración: Autor

Tabla 34: Datos generales – ciudad Groningen

Región	In the region: Haren, Hoogezand				
Población	193.127				
Genero	masculino			femenino	
	95.629			97.498	
Ingresos	más de € 18.20	€ 18.20 hasta € 28.100	€ 28.10 hasta € 42.000	€ 42.00 o más	total de hogares
	52	24.3	18.2	13.9	108.4
Edad	hasta 10 años	de 10 a 20 años	de 20 a 40 años	de 40 a 60 años	de 60 para arriba
	16.89	20.537	79.746	44.824	31.13

Fuente: OCE en Rotterdam

Elaboración: Autor

Como se observa, Ámsterdam es la ciudad con mayor población y en la que las personas reciben mejores ingresos. Se estipula que el mercado de la quinua es mayor en esta ciudad ya que las personas tienen más posibilidades en gastar en productos orgánicos y es la ciudad con más personas con edades entre los 20 y los 40 que son los que más se cuidan para lucir bien físicamente a parte de cuidar su salud.

El promedio del consumo per cápita de la quinua, según los datos de los últimos años de las exportaciones e importaciones de Países Bajos, es de 24 gramos por persona y por año ya que el consumo local es de 400 toneladas por año aproximadamente.

Los productos orgánicos siguen siendo un gran nicho de mercado en el país por su continuo crecimiento; del año 2011 al 2012 se incrementó un 0.3% en las ventas de productos orgánicos, este incrementa a nuevas personas que empiezan a consumir el producto y no a las mismas que ya lo consumen. (Food Holland, 2013)

Como se mencionó al inicio del capítulo, los habitantes del país no están familiarizados con la quinua pero esto está cambiando por varios hechos, como por ejemplo las tiendas de productos orgánicos que conocen todas las propiedades de la quinua les indican a sus clientes por qué deben consumirla; otro hecho es la nueva tendencia dentro del país llamada “superfood” que realiza que las personas tomen conciencia de lo importante que es consumir productos orgánicos por sus valores nutritivos. Por estos motivos la quinua está abarcando muchos seguidores por el desarrollo rápido de la salud y de la alimentación.

La principal razón del consumo de la quinua en el país es porque las personas están interesadas en probarla por motivos de salud; esta se importa durante todo el año por lo mismo se consume durante todo el año. En la mayoría de las recetas para la elaboración de ensaladas o platos mixtos, indican que la quinua es un sustituto del arroz.

El perfil de un consumidor que está interesado en el consumo de la quinua tiene las siguientes características:

- Género: el 80% mujeres.
- Edad: entre los 35 y 45 años.
- Con una educación superior.
- Que este a la moda y tenga buenos ingresos.
- Necesidades principales: dietas especiales, evitar el celiaco, atletas.
- Interese sociales: comercio justo, autenticidad, medio ambiente.
- Interés por la salud: consumir productos puros, orgánicos y naturales.

Revisar Anexo 1: se encuentran los productos con quinua y los valores en el mercado holandés con la procedencia de cada uno.

CAPÍTULO III

3. CANAL DE DISTRIBUCIÓN

3.1. Canales de distribución de los importadores y distribuidores de la quinua

El comercio de la quinua holandesa no es fácil de dividir en importador, productor, mayorista y minorista debido a la variación que existe en la integración vertical entre las compañías, por lo que para entender la cadena de valor hay que tomar en cuenta como se integra la misma. Europa tiene alrededor de 12 importadores de quinua; los principales mayoristas se encuentran en Holanda y Alemania, estos ofrecen una gran variedad de productos y mantienen una gran red internacional de distribución.

Según fuentes del CBI Market Information (www.cbi.eu), reportes de inteligencia de mercados de la Oficina Comercial en Rotterdam, reportes de Pro Ecuador, información del Directorio Internacional de productos orgánicos (www.organic-bio.com) y según artículos como Verkenning haalbaarheid glutenvrije keten (edepot.wur.nl/30374) publicados en los Países Bajos nos demuestran que los principales importadores en Holanda son DO-IT B.V., Tradin Organic Agriculture B.V., DOENS FoodIngredients ya que estos comercializan productos orgánicos por lo que requieren importar por ejemplo la quinua de varias fuentes; así mismo podemos encontrar los principales distribuidores de los cuales se conocerá con mayor detalle en el punto 3.1.2.

3.1.1. Principales importadores de quinua en el mercado Holandés

DoensFoodIngredients (DFI), es uno de los principales exportadores e importadores de alimentos orgánicos y exóticos de todo el mundo. DFI tiene su sede en IJzendijke y está situado entre los puertos europeos más estratégicos de Rotterdam y Antwerp. Esta compañía no solo comercializa alimentos orgánicos sino también procesa y almacena todo tipo de ingredientes. Dentro de su página web (gb.doensfood.com) se puede observar la gama de productos y servicios que ofrece la compañía y a su vez se puede apreciar que uno de los ingredientes que utiliza la compañía es la quinua orgánica que se encuentra ubicada en la sección de granos.

Imagen 6: DoensFoodIngredients



Fuente: gb.doensfood.com

Dutch Organic International Trade (DO-IT), es una compañía líder en la exportación e importación de alimentos orgánicos certificados; cuenta con una red internacional extensa a la cual le provee alimentos preparados con materia prima 100% orgánica. Así mismo dentro de su portal (www.organic.nl) se encuentran la lista de productos que necesitan para la producción de sus alimentos, dentro del área de granos utilizan quinua orgánica entre otras.

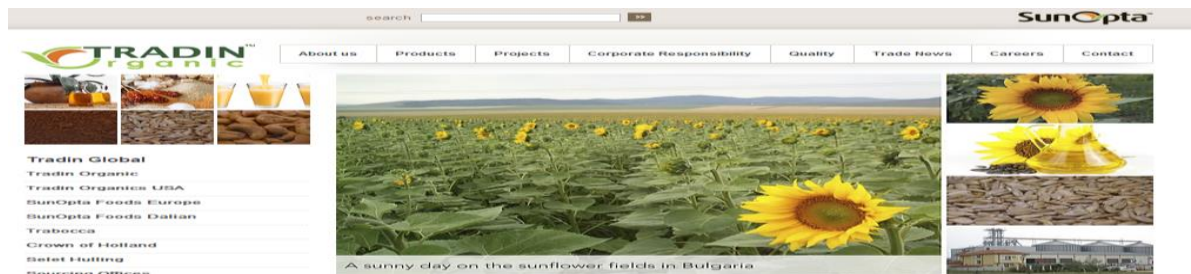
Imagen 7: Dutch Organic International Trade



Fuente: www.organic.nl

TradinOrganic, está localizado en el centro de la zona comercial europea y se encarga de la compra de materia prima para la elaboración de productos considerados alimentos orgánicos. Así mismo, ingresando al sitio web de la compañía (www.tradinorganic.com) podemos observar en la sección de granos que se importa quinua de Bolivia.

Imagen 8: TradinOrganic



Fuente: www.tradinorganic.com

La diferencia entre DO-IT y Tradin es por la forma de proveer el producto; en el caso de DO-IT, esta se encarga de proveer a pequeñas y medianas empresas que son productores especializados, mientras que Tradin se enfoca en las empresas cuya producción es muy grande.

3.1.2. Distribuidores de quinua

Luego de haber conocido los principales importadores de quinua, donde quedan localizados, cuáles son sus funciones importantes y de donde procede la materia prima con las que estas compañías trabajan, cabe indicar o dar a conocer uno de los más importantes distribuidores de productos naturales y un gran vendedor de quinua orgánica en el mercado holandés.

Como se mencionó anteriormente, uno de los distribuidores de productos naturales más grande dentro del mercado es Natudis, esta empresa está situada en Harderwijk y trabaja como más de 8000 productos y alrededor de 350 proveedores; es considerada la mayor distribuidora de alimentos orgánicos en Belanux. Uno de los proveedores de esta empresa es Crown el cual provee alimentos orgánicos frescos y tiene su sede en Ámsterdam; en conjunto representan la mayor y más grande tienda de productos orgánicos frescos dentro de los Países Bajos y Bélgica.

Imágenes 9: Natudis



Fuente: www.natudis.nl

Con respecto a los más grandes vendedores de quinua en Holanda, se encuentra Albert Heijn. Esta es considerada una de las empresas que más vende quinua orgánica.

En los últimos meses se han realizado ferias con respecto al mercado de la quinua, estas han tenido sede en Alemania. BioFach y Anuga son ferias de productos orgánicos y naturales.

La mayoría de los distribuidores son productores, propietarios de marcas, y administran sus propios canales de ventas al por menor. Mayoristas de quinua son Udea, Odin (ambos tienen su propia cadena minorista). La empresa Natudis se posiciona como distribuidor y propietario de marca mientras que otras empresas como TerraSana y LePeople combinan la producción con la distribución. Las grandes cadenas de distribución compran directamente de los envasadores y de los productores y utilizan sus propios centros de distribución.

Udea BV es un mayorista, propietario de marca, importador y exportador de alimentos orgánicos ya sean fresco, congelados; esta entrega sus productos a tiendas de alimentos integrales, supermercados orgánicos, tiendas especializadas, a minoristas en los países de Benelux. Exportan productos frescos y congelados a más de diez países e importa una porción de sus productos dependiendo de la temporada. Es un proveedor que posee varias marcas propias y está compuesta por dos grandes compañías de producción y por una de las más grandes cadenas de minoristas Ekoplaza, a la cual se la considera una de las más grandes de los supermercados de productos orgánicos en Holanda.

La marca privada de Ekoplaza ofrece una variedad de quinua (blanca, roja, negra, mixta) pero también existen otras marcas que ofrecen productos hechos a base de quinua como Joannusmolen (comercio justo de quinua), Halm (hojuelas de quinua), Biobim (papillas para bebés), entre otras (Barnhouse, Danival, Lima, La Bioidea). Debido a la exitosa fórmula de Ekoplaza, Udea mantiene la cadena minorista más importante de los alimentos orgánicos.

Natudis es una subsidiaria de una empresa internacional de comida que se llama “Royal Wessamen”, y distribuye alrededor de 8000 productos orgánicos (tantos propios como de otros proveedores) dentro de los países de Benelux. Esta empresa administra todo el proceso de ventas, marketing, compras a nivel nacional e internacional y maneja dos franquicias minoristas como las son Natuurwinkel y GoodyFoods en Holanda.

EstafetteOdin BV es considerada una organización de la cadena de productores, minoristas, mayoristas y consumidores de alimentos orgánicos. La organización lucha por la calidad de los alimentos, por una agricultura sana y por un comercio justo. Las principales marcas y productos que distribuye la organización son De Nieuwe Band, De Halm, Biobim y Le Pain des Fleurs.

De Nieuwe Band es una cooperativa mayorista de alimentos orgánicos y provee alrededor de 3000 productos restaurantes y a diferentes tipos de tiendas en especial a las de productos naturales. La quinua que distribuye se la puede encontrar bajo su propia marca De Nieuwe. Esta empresa es una de las mayores distribuidoras independientes que existe y que no gestiona ninguna cadena de valor o alguna franquicia minorista; sus productos son encontrados en tiendas especializadas de comida orgánica y también es vendida en Ekoplaza, GoodyFoods, Estafette.

TerraSana BV es un distribuidor, productor y proveedor de marcas orgánicas. Importa productos e ingredientes de todo el mundo para sus clientes europeos. Tienen su propia marca fuerte de productos comestibles secos considerados delicias, los mismos que son vendidos a más de 25 países. Provee sus productos a 400 minoristas especializados de alimentos saludables en los Países Bajos.

LePoole es la compañía más grande especializada en productos alimenticios libre de gluten. Producen panes, aperitivos, alimentos congelados, tiene una

variedad de 700 productos. Entre las principales marcas que venden están: Finax, Orgran, Semper y su propia marca LePoole.

SuperfoodsAndMoreWholesale (SAM Wholesale) es un nuevo distribuidor de productos orgánicos especialmente como materia prima. La mayoría de sus productos son importados de Estados Unidos.

SAM Wholesale tiene su propia marca “Original Superfoods” que consiste en aproximadamente sesenta productos en la que se incluye a la quinua. Sus productos son vendidos al por mayor a tiendas de alimentos saludables, gyms, spa, centros de salud, supermercados especializados.

Superunie es considerada una organización de compras que cuenta con 13 fórmulas de minoristas independientes dentro de los Pises Bajos. Esta organización abarca alrededor de 1800 tiendas y provee principalmente a Sligro y a Coop and Plus.

Maxxam CV es una plataforma para actividades conjuntas de compras centrado en el mercado Holandés con productos como golosinas, comida congelada, productos secos. Esta empresa es responsable de las actividades de compras para empresas como Deli XL, LekkerlandNetherlands, HanosNetherlands, MAKRO Netherlands, entre otras.

3.2. Plantas de transformación de quinua en Países Bajos y Europa

Gran parte de la quinua y de la harina de quinua sin procesar que ingresa a la Unión Europea es re-empacada como producto final y otras cantidades como materia prima para industrias que procesan alimentos pero estas industrias de alimentos no son la mejor entrada para nuevos exportadores ya que la quinua

sigue siendo un producto de especialidad; esto podría variar si el crecimiento de la quinua como un ingrediente sigue en aumento y si la cadena de valor vista como riesgosa y poco confiable mejora. Por estos motivos los fabricantes piensan más de dos veces antes de arriesgarse a importar la quinua desde sus orígenes.

Aquellas empresas que poseen plantas de transformación o que se involucran en gran parte en darle a la quinua un valor agregado, se las puede clasificar como importadoras o envasadoras (ya que se encargan de la limpieza, selección y embalaje), como procesadores (ya que muelen o trituran la quinua) o incluso como productores (aquellas que fabrican productos alimenticios agregando a la quinua como ingrediente).

A Holanda lo podemos considerar como uno de los países más importante en la importación y envasado de la quinua a parte de sus transiciones básicas que realiza, pero podemos relacionar o tomar en consideración que Francia utiliza en mayor cantidad a la quinua en sus productos alimenticios.

En el Anexo 2 se podrá observar las principales plantas de transformación en Holanda y en Europa, pero hay que recalcar que muchas de las marcas orgánicas exteriorizan la producción y envasado de sus productos. Estas son realmente categorizadas como compañías de la mercadotecnia ya que se centran en la distribución y creación de nuevas marcas. La producción actual y efectiva de estas marcas podría ser fácilmente subcontratada por empresas nacionales o empresas europeas cercanas, como podrían ser aquellas que se encuentran especialmente en Alemania, Francia, Bélgica y Reino Unido.

En la imagen 11 se observará la ubicación de las empresas mencionadas en la tabla anterior, así se podrá obtener una mejor visión de las empresas que se

encuentran más cerca a Holanda y a su vez sirve mucho en temas logísticos del producto.

Imágen 10: Plantas de transformación en Países Bajos



Fuente y elaboración: Oficina Comercial del Ecuador en Rotterdam

3.3. Plantas de transformación holandesas

Entre las principales plantas de transformación holandesas tenemos a:

Graanpletterij De Halm, se encarga de la producción de granos orgánicos, hojuelas de cereal y muesli. Dentro de su producción incluyen lo que es el almacenamiento, secado, purificación, descarado, mezcla y envasado; esta planta comercializa hojuelas de quinua con una marca propia y etiquetada con el nombre de EKO.

Johannusmolen, ubicada en el este de Holanda trabaja con un molino de viento tradicional y es conocida como una empresa familiar muy exitosa por la producción de productos hechos a base de granos orgánicos. Esta planta cuenta con una producción de alta tecnología que cumple con los estándares establecidos del día a día y produce alrededor de 100 productos orgánicos con marcas propias y con marcas de sus distribuidores, y estos son vendidos a los clientes en todo el mundo. Gracias a su alto sistema de calidad y al desarrollo de sus productos, se encargan de la elaboración de estudios de mercados, desarrollo de nuevas ideas de envasado y nuevos conceptos. Entre los principales productos que ofrece realizados con quinua encontramos a la harina de quinua, panqueques de quinua, comida de bebé, comercio justo de quinua, entre otros.

Meneba, un proveedor muy grande dentro de la industria de la panadería. Esta cuenta con dos oficinas en Holanda y una en Bélgica con más de 200 empleados. Esta empresa se encarga de la producción y comercialización de materias primas e ingredientes derivados de cereales utilizados para la elaboración de productos para panadería. Dentro de sus procesos de transformación se encuentran la trituration, la molienda, tamizado. La cantidad de quinua procesada en mínima.

Lassie, es una marca muy conocida y líder en el mercado del arroz dentro de Holanda. Tiene un gran acceso al mercado internacional ya que forma parte de SpanishEbronFoods. Dentro de sus procesos de transformación se encuentran técnicas de limpieza, trituration, secado, clasificación por color y envasado. Se agregó una línea de productos hechos a base de quinua los cuales encontraron su camino en cadenas de supermercados como Albert Heijn y Jumbo. La transición más importante de la quinua es el envasado y la marca.

Commandeursmolen, combina técnicas antiguas con técnicas modernas así como piedras de moler, recipientes de mezcla y líneas de producción automatizadas. La infraestructura de esta empresa consiste en una limpiadora de granos, con líneas de producción separadas por los diferentes tipos de harinas, recipientes de mezclas, cuenta con una línea de ensacado con apiladores y una planta de filtración. Esta empresa es el proveedor favorito del distribuidor y mayorista De Nieuwe Band.

Existen otras plantas de transformación que son controladas por importadores como Tisco y Doens, y por distribuidores como Terrasana y LePeople. Por otro lado, también existen compañías que poseen sus propias marcas de quinua pero que no cuentan con una planta de transformación y producción como por ejemplo: SUMM y Mogocho. SUMM, un empresa de comercio justo que cree en la co-creación de productos orgánicos. Sus principales productos incluyen bebidas, y aperitivos que se producen con ingredientes de comercio justo. Mogocho se encarga de la producción de cerveza hecha a base de quinua.

Existe una diferencia entre los canales de distribución de los productos con un valor agregado (transformados) con los productos considerados no transformados (materia prima). Los productos que entran al granel ingresan al mercado por medio de los importadores, los mismos que se encargan de venderlos a las industrias, envasadoras, o quedan bajo el control de ellos mismos. En cambio con los productos que tienen un valor agregado, ingresan al mercado por medio de los distribuidores pero existen varias formas, mediante los importadores de productos terminados que proveen a los distribuidores, mediante los mayoristas que venden directamente a los puntos de venta de los minoristas, y otros como organizaciones de supermercados y servicios de alimentación.

Entre los principales puntos de ventas de la quinua en las ciudades más importantes de Holanda (Ámsterdam, Rotterdam, TheHague, Utrecht, Eindhoven) encontramos a Jumbo, Albert HeijnEkoPlaza, Marqt, Estafette, De Tuinen, G&W, DIO, Natuurwinkel. Sus principales estrategias de marketing para el ingreso y promoción de sus productos son: ser el líder del mercado, ser influyente y agresivo, ejercer presión sobre los proveedores, realizar programas de atracción de clientes, descuentos, ofrecer precios bajos, se enfocan en proveer productos surtidos, ser transparente, entre otras.

Holanda – Países Bajos ofrece una infraestructura online segura, buena y rápida por lo que las compras en línea se han convertido en una práctica diaria. Las compras para productos alimenticios vía online no es muy común en relación a otros productos pero se puede hacer una excepción con productos orgánicos especiales (productos libres de gluten, alimentos saludables o productos realizados a base de quinua) que si tienen una venta significativa online.

Aquellos que controlan el mercado de Países Bajos son: en el caso de productos al granel son los importadores de alimentos orgánicos que no solo controlan el mercado local sino también el resto de Europa, esto se debe a los años de experiencia, a las buenas relaciones que mantienen con los países productores, y por el acceso que tienen a las industrias de transformación; por citar ejemplos tenemos a DO-IT y a Tradin quienes son considerados los importadores más grandes de Holanda. En el caso de productos con valor agregado, aquellos que controlan el mercado son los fabricantes y propietarios de sus propias marcas los cuales deben decidir si envían sus productos a los supermercados o a mercados de comida especializada y orgánica; si el producto es ingresado a un supermercado es muy difícil que el mismo se encuentre en la cadena de alimentos especializados ya que el minorista

especializado es dominante en los productos con quinua y sus condiciones son mejores que las de los supermercados. Los supermercados son agresivos por lo que si el producto llega a ser dominante tiene la ventaja de atraer gran cantidad de cliente de una manera masiva.

3.4. Desarrollo de los Canales

El canal principal para los países exportadores de quinua son los grandes importadores especialmente los que cooperan en proyectos de producción local. Los importadores experimentados de alimentos orgánicos tienen un historial muy largo del suministro de quinua en Holanda. Cuando los exportadores de quinua no pueden satisfacer toda la demanda se enfocan en tener relaciones a largo plazo y firmar contratos importantes. A pesar de ciertos problemas, el control de calidad impone riesgos adicionales, lo que genera que empresas dentro de la cadena pierdan el interés de tomar el riesgo al importar quinua. Los alimentos procesados y la producción de las industrias podría ser un paso más interesante para los exportadores cuando la quinua se convierta en un producto más convencional y cuando la oferta sea más confiable y cuando la calidad sea más consistente.

La oportunidad que existe para los productos cuyo valor agregado es la quinua, es muy creciente a pesar de que existen varios procesadores y empacadores en el mercado. La mayoría de estos productos son importados desde Francia, pero podría ser una gran oportunidad para los productos ecuatorianos (transformados). Se debería enfocar en que las empresas ecuatorianas realicen productos a base de quinua para ser exportados a Europa y no solamente enviar la quinua al granel, pero se debe tener en consideración la calidad del producto sino las empresas holandesas preferirán la quinua al granel para

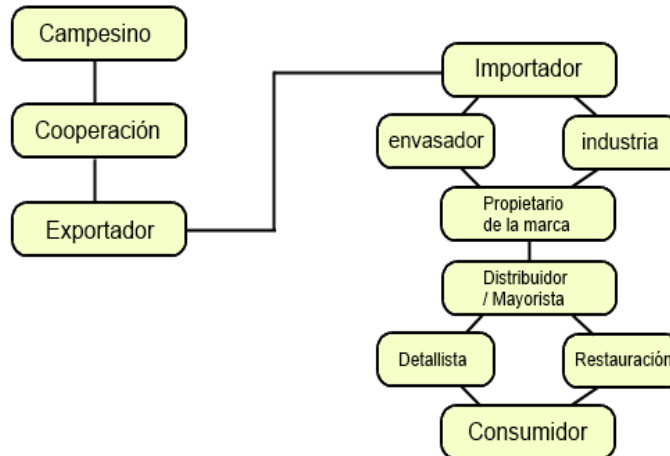
procesarla y elaborar los productos. Cabe indicar que exportar la quinua con un valor agregado sería mucho mejor ya que tendría un valor adicional.

3.5. Integración Vertical

Un punto muy importante dentro del canal de distribución es la integración vertical que existe; esta integración se presenta entre la importación y la transformación, o entre la distribución y la venta al por menor. Los minoristas bien organizados son un actor muy poderoso dentro de la industria alimentaria y mucho más en el sector no especializado.

En el Gráfico 13 se puede observar la cadena de valor de la quinua desde el productor hasta el consumidor. Empezando desde las personas que cultivan y cosechan la quinua para luego ser exportadas a los diferentes destinos ya sea mediante instituciones o por cuenta propia hasta que llegue al importador para que este provea la quinua al granel a industrias transformadoras o empaquetadoras las cuales o la mayoría utilizan sus propias marcas, y así pasa a manos del distribuidor para vender los productos a los diferentes mercados especializados, mercados de alimentos orgánicas o a los supermercados.

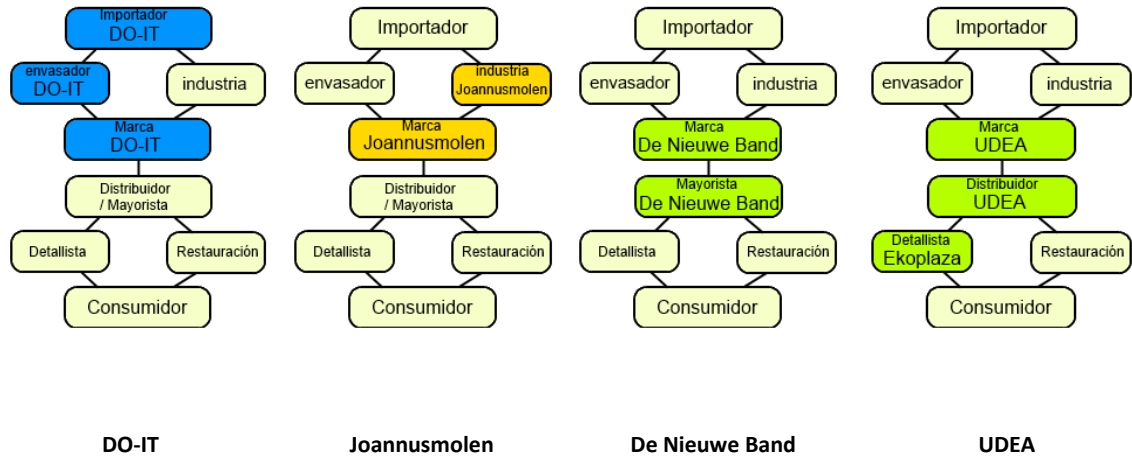
Gráfico 13: Cadena de valor de la quinua en Países Bajos



Fuente y elaboración: Oficina Comercial del Ecuador en Rotterdam

De todos los distribuidores, productores, importadores, minoristas y mayoristas que se han dado a conocer a lo largo del capítulo se pueden citar como ejemplo a ciertas empresas para tener una mejor idea en que parte de la cadena de valor se encuentran, para esto se debe observar el Gráfico 14 que toma como referencia a un importador que tiene sus propias marcas como es DO-IT o a una industria que se encarga de la transformación de la quinua para crear productos con valor agregado y así mismo colocarles sus etiquetas con su propia marca; por otro lado se observa empresas como De Nieuwe y UDEA, una es mayorista y la otra distribuidora ambas con marcas propias las cuales venden sus productos a otras empresas como EkoPlazza uno de los grandes minoristas con productos orgánicos.

Gráfico 14: Cadenas de valor con ejemplos de empresas holandesas



Fuente y elaboración: Oficina Comercial del Ecuador en Rotterdam

3.6. Evolución de los precios

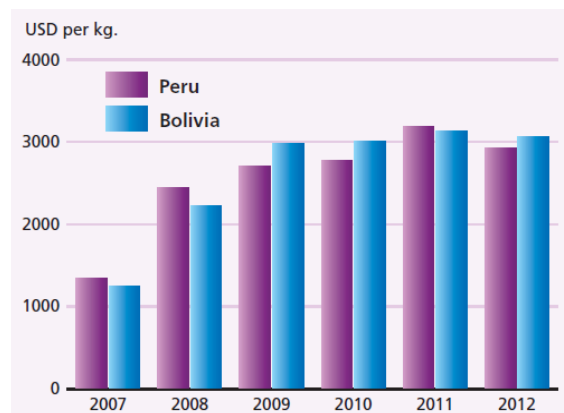
La demanda de la quinua se ha triplicado en los últimos años (Observar gráfico 15 y Tabla 37) llegando a los \$3200 dólares en el 2013 o hasta los \$5000 dólares por tonelada hasta septiembre del 2013. (Reyes, 2013)

La causa del rápido incremento de los precios se debe al incremento continua de la demanda en Europa, al repentino incremento de las exportaciones de EEUU y principalmente a la dificultad que existe con los proveedores bolivianos actualmente. El incremento de los precios afecta a la capacidad financiera de los exportadores de la quinua lo que complica el comercio.

Existe un límite en los precios para los consumidores puedan adaptarse al incremento de precios en el mercado internacional; los distribuidores en Holanda exigen que se disponga un margen viable y a su vez ejercen presión sobre sus proveedores. En el caso de los minoristas y productores, ellos

determinan el precio de la quinua en el inicio y en el final de la cadena de valor. Los distribuidores de quinua y las industrias dependen de la quinua como un ingrediente especial que se ve afectado y obligado a adaptarse a las estrategias de supervivencia.

Gráfico 15: Demanda de quinua USD per Kg.



Fuente y elaboración: Bolivia and Perú Customs through Global Trade Atlas (GTA)

Tabla 35: Evolución de precio por toneladas

Price development per ton (FOB)	2012	2013 (until 30-6)	Growth
Bolivia	USD 3.155	USD 3.326	5,4%
Peru	USD 3.181	USD 3.590	12,9%

Fuente: Import statistics to the Netherlands
Elaboración: OCE en Rotterdam

CAPÍTULO IV

4. PERFIL LOGÍSTICO

4.1. Datos generales (*PRO ECUADOR, 2013*)

Ubicación Geográfica: Los Países Bajos se encuentran ubicados en Europa Occidental bordeando el Mar del norte entre Bélgica y Alemania; las coordenadas de ubicación son 52 30 N, 5 45 E.

Superficie: Posee una superficie total de 41,534km², de los cuales el 81.59% son tierra y el 18.41% son agua.

Población: se estima que Países Bajos tiene una población de 16,805.037 habitantes registrados hasta julio del 2013.

Tipo de territorio: la mayoría del territorio está conformado por tierras costeras, por terrenos ganados al mar y colinas en el suroeste. El territorio es muy llano con pocas colinas al sur y en el este. El punto más alto se encuentra a 321 metros de altitud en Vaalserberg en la provincia de Limburgo, y el más bajo se encuentra a 6.7 metros en Nieuwekerk.

Clima: es oceánico templado, húmedo con inviernos moderados y veranos frescos y lluviosos; con temperaturas medias de 2,8°C en invierno y 17,4°C en verano.

Moneda: Holanda es miembro de la unión europea por lo que la moderna es el euro, la cotización promedio en el 2013 fue de 1.30 USD.

Huso Horario: el huso horario estándar es GMT +1 y en verano es GMT +2 (7 y 8 horas adelante en relación a Ecuador).

Idioma: idioma oficial es neerlandés y se hablan otros idiomas como el Flandes y el Surinam.

4.2. Acceso físico del Ecuador a Países bajos – Vía Marítima

4.2.1. Puertos Importantes

Países Bajos tiene más de 40 puertos principales y auxiliares. Entre los principales se encuentra:

Puerto de Rotterdam.- Esta ubicado en el Suroeste de los Países Bajos, es el puerto y complejo industrial más grande de Europa con más de 40km de longitud. Es considerado el cuarto puerto del mundo en movimiento con más de 400 millones de toneladas de mercancías; este puerto recibe más toneladas de mercancías que los puertos españoles. El puerto posee seis terminales de crudo, cinco refinerías, 43 empresas químicas y petroquímicas, 3 empresas de gas.

El área portuaria es de 4500 hectáreas, es de poca marea con un tiempo de 2.5 horas por el Canal del Mar del Norte. Este puerto se combina con el aeropuerto y pasa a ser el puerto más grande de Europa.

Las reexportaciones que existen en Rotterdam generan ciertos inconvenientes para obtener las cifras exactas del comercio internacional; sin embargo un punto principal es la elección de los productos que se reexporta en mayor volumen como por ejemplo los productos de tipo tecnológico-electrónico. Generalmente son bienes con los cuales el país no está especializado por lo que provoca un mayor impacto en las reexportaciones por tal motivo se prefiere

mantener el nivel de las exportaciones como una imagen de constante crecimiento.

Puerto de Ámsterdam.- está situado en el norte y se lo considera multipropósito y es el segundo más importante de Holanda ya que maneja más de 70 millones de toneladas de bienes por año; este cuenta con las instalaciones necesarias para el manejo de diferentes tipos de cargas, y así mismo presta servicios de almacenamiento.

El puerto es una puerta de entrada a muchos destinos hacia el norte de Europa, ofrece acceso directo a millones de consumidores europeos; se considera que el puerto está en constante crecimiento para llegar a ser uno de los más importantes del noreste de Europa.

Imagen 11: Puertos de Países Bajos



Fuente: Google images

4.2.2. Líneas Navieras

Existen muchas navieras y agencias de carga marítima entre la ruta de Ecuador y Países Bajos, cabe mencionar las más importantes: Hamburg Sud, CCNI, CSAV, MAERSK, Hapag Lloyd, MSC, Ecu lines, entre otras.

Hamburg Sud es una organización logística de transporte que opera a nivel mundial, se sitúa entre las 20 mayores navieras de transporte de contenedores

del mundo y es una de los principales proveedores en los tráficos de norte a sur. Goza de una reputación más allá del transporte marítimo, como un socio confiable y competente para soluciones integrales adaptadas a las necesidades de cada cliente. Se encarga de toda la operación logística, desde la planificación hasta la implementación llegando de puerto en puerto. (Hamburg Sud Group, 2013)

Imagen 12: Hamburg Sud



Fuente:Google images

CCNI es una compañía internacional que se encarga del transporte de mercancías por el mar. Es una línea de navegación ágil y flexible con estrategias de crecimiento por todo el mundo; ha creado una poderosa red de transporte con un liderazgo a nivel local y así mismo como en América Latina, Asia, África. Ofrecen varios servicios de transporte de cargas, para cargas secas, refrigeradas o congeladas poseen contenedores, para cobre, productos forestales y cargas de proyectos utilizan los Bulk; todos los servicios se ofrecen en las distintas áreas geográficas como las costas de América del Norte, Sur y Central, también el Golfo de México, el Caribe, Europa y Asia. (CCNI, 2013)

Imagen 13: CCNI



Fuente:Google images

CSAV, Compañía Sudamericana de Vapores es una empresa chilena de transporte marítimo y una de las más antiguas del mundo y la más grande de América Latina. Se especializa principalmente en el transporte de contenedores, aunque también ofrece servicios especiales tales como transporte marítimo de graneles líquidos y sólidos, cargas refrigeradas y automóviles. CSAV es una empresa global: opera más de 30 servicios de línea alrededor del mundo (además de servicios feeder) y tiene presencia comercial en más de 80 países, generando cerca del 85% de sus ingresos totales a través de sus agencias propias. (CSAV, 2013)

Imagen 14: CSAV



Fuente:Google images

MAERSK, es un danés conglomerado empresarial cuenta con actividades en diversos sectores de actividad, principalmente en los de transporte y los sectores energéticos. Ha sido el mayor buque portacontenedores operador y suministro operador del buque en el mundo desde 1996. Tiene su sede en Copenhague, Dinamarca con filiales y oficinas en más de 135 países de todo el mundo y alrededor de 108.000 empleados. (MAERSK LINE, 2013)

Imagen 15: MAERSK



Fuente:Google images

Hapag Lloyd, cuenta con más de 150 buques modernos, 5 millones de TEU (unidad equivalente a veinte pies) transportados anualmente, 7000 empleados motivados en 300 localidades en 114 países, conectadas a través de un sistema IT líder en la industria. Hapag-Lloyd es una de las compañías navieras líderes en todo el mundo y un poderoso aliado para usted. Ofrecen casi 100 servicios de línea entre todos los continentes, una flota con una capacidad total de aproximadamente 730,000 TEUs, así como un stock de contenedores de casi 1.1 millones de TEU incluyendo una de las flotas de contenedores refrigerados más grandes y modernas del mundo. (Hapag Lloyd, 2013)

Imagen 16: Hapag Lloyd



Fuente:Google images

MSC, ofrece una red de servicios sin precedentes a través de oficinas propias dedicadas en todo el mundo y sigue siendo una empresa verdaderamente independiente y privada capaz de responder a los cambios del mercado e implementar planes a largo plazo. Posee una estructura de gestión racionalizada en Ginebra. (MSC, 2013)

Imagen 17: MSC



Fuente:Google images

Ecu lines, se especializa en el arte de la LCL (Less than Container Load) servicios de consolidación, teniendo cuidado de sus embarques LCL en una escala global. Se centran en los servicios de consolidación marítima como actividad principal y el servicio de la comunidad de reenvío global, cubriendo las empresas pequeñas, medianas y grandes por igual. (ECU LINE, 2013)

Imagen 18: Ecu lines



Fuente:Google images

4.2.3. Tiempo de tránsito y costos de flete marítimo

Desde Guayaquil hasta Rotterdam el tiempo de tránsito por vía marítima es de 16 a 21 días con un costo de USD 2,200 a 2,400 para lo que son contenedores secos de 40 pies y de USD 4,600 a 5,000 para los refrigerados de 40 pies, cabe indicar que ambos valores dependen de las negociaciones respectivas.

Los meses de mayo, junio y julio son considerados temporada alta de cotización de fletes en el Ecuador, sin embargo casi todo el año se mantienen los mismos valores por la demanda de espacios especialmente por los barcos que vienen desde el sur de los continentes.

Por comparar costos de fletes marítimos con otras ciudades cercas a Rotterdam, tenemos:

- Un REEFER a Rotterdam esta en USD 5,000; a Hamburgo USD 5,350; a Amberes USD 5,500.
- Un SECO 20' a Rotterdam esta en USD 1,150; a Hamburgo USD 1,280; a Amberes USD 1,400.
- Un SECO 40' a Rotterdam esta en USD 4,000; a Hamburgo USD 1,500; a Amberes USD 1,600.

4.3. Acceso físico del Ecuador a Países bajos – Vía aérea

Países Bajos cuenta con 27 aeropuertos, de los cuales los más importantes se detallan a continuación y se pueden observar en la Imagen 20:

- Aeropuerto Internacional de Ámsterdam
- Aeropuerto Internacional de Rotterdam
- Aeropuerto Internacional de Maastricht Aachen
- Aeropuerto Eindhoven
- Aeropuerto Groningen

Existen servicios aéreos desde Ecuador hacia los Países Bajos ya que varias aerolíneas cubren esas rutas.

Imágen 19: Aeropuertos de los Países Bajos



Fuente: www.vueloseuropa.info/img/mapa/paises-bajos.jpg

El aeropuerto Internacional de Amsterdam es el tercer aeropuerto más grande de Europa en relación a los volúmenes de carga, hace la función de conexión a varios destinos de Europa y el resto del mundo. Las instalaciones son las adecuadas para manejar cualquier tipo de carga y equipos, presta servicios de almacenaje de carga general y refrigerada.

4.3.1. Tiempo de tránsito y costos de flete aéreo

El tiempo de transito por transporte aéreo es de 11 horas hasta Amsterdam y los costos de fletes son aproximadamente los siguientes, tomado como referencia la aereolinea KLM con ruta directa de Gye-Ams:

0.5 Kilos = USD 60,35 a 74,8	11 Kilos = USD 329,85
1 Kilo = USD 81,50 a 96,6	11.5 Kilos = USD 336,65
1.5 Kilos = USD 110,80 a 118,40	12 Kilos = USD 343,45
2 Kilos = USD 140,10 a 140,20	12.5 Kilos = USD 350,25
2.5 Kilos = USD 162	13 Kilos = USD 357,05
3 Kilos = USD 176,95	13.5 Kilos = USD 363,85
3.5 Kilos = USD 191,90	14 Kilos = USD 370,85
4 Kilos = USD 206,85	14.5 Kilos = USD 377,45
4.5 Kilos = USD 221,80	15 Kilos = USD 384,25
5 Kilos = USD 236,75	15.5 Kilos = USD 391,05
5.5 Kilos = USD 244,70	16 Kilos = USD 397,85
6 Kilos = USD 252,65	16.5 Kilos = USD 404,65
6.5 Kilos = USD 260,60	17 Kilos = USD 411,45
7 Kilos = USD 268,55	17.5 Kilos = USD 418,25
7.5 Kilos = USD 276,50	18 Kilos = USD 425,05
8 Kilos = USD 284,45	18.5 Kilos = USD 431,85
8.5 Kilos = USD 292,40	19 Kilos = USD 438,65
9.5 Kilos = USD 308,30	19.5 Kilos = USD 445,45
10 Kilos = USD 316,25	20 Kilos = USD 452,25
10.5 Kilos = USD 323,05	

4.4. Acceso a Países bajos – Vía terrestre

Las carreteras en Países Bajos son las más seguras de toda Europa por su señalización, el mantenimiento y el acceso a todas las poblaciones del país, especialmente a la ciudad de Ámsterdam, Rotterdam, La Haya, Utrech, entre otras.

En relación a las vías ferroviarias, son el medio de transporte más importante para desplazarse por todo el país ya que une así mismo a todas las poblaciones por medio de las redes de los ferrocarriles. Existen ferrocarriles de alta velocidad que permite llegar de una ciudad a otra en menos de 40 minutos especialmente de Ámsterdam a Rotterdam; estas vías se caracterizan por su grandes conexiones y la puntualidad, y por la comodidad que brindan a personas discapacitadas y la conformidad a personas que trasportan bicicletas.

Los tipos de trenes que existen son los:

- Intercity – rutas entre grandes ciudades.
- Snelrein – trenes rápidos, veloces
- Stoptrien – trenes de servicio regular

Imagen 20: Vías de ferrocarriles



Fuente: Google images

4.5. Documentos para Aduana

El documento para realizar la declaración de importación en los países miembros de la Unión Europea es el DUA (Documento Único Administrativo) el cual está establecido en el Código Aduanero Comunitario; esta declaración se

debe presentar en el idioma oficial de los Países Bajos o en inglés ante las autoridades aduaneras del estado. Se presenta a través de un sistema automático conectado a la aduana o en las oficinas designadas. Los datos que se declaran en el DUA son:

- Identificación de los participantes en la operación (importador, exportador, representante).
- Destino aduanero (despacho a libre práctica, despacho a consumo, importación temporal, tránsito).
- Datos de identificación de las mercancías (código TARIC peso, unidades), localización y embalaje.
- Datos de los medios de transporte.
- Información comercial y financiera (Incoterms, valor facturado, moneda de facturación, tipo de cambio, seguro).
- Lista de documentos asociados al DUA (licencias de importación, certificados de inspección, documento de origen, documento de transporte, factura comercial).
- Declaración y modo de pago de los impuestos a la importación (derechos arancelarios, IVA, impuestos especiales).

Para los trámites de importación se necesitan 3 copias del DUA, una es para el país en donde se realizan los trámites de entrada, el segundo para el país de destino para efectos estadísticos y el tercero es para el destinatario. De acuerdo a las mercancías importadas es necesario adjuntar al DUA los documentos que se detallan a continuación:

- Prueba de origen, normalmente utilizada para aplicar preferencias arancelarias.
- Certificado de la naturaleza específica del producto.
- Factura Comercial.
- Declaración del valor en aduana.
- Certificados de inspección (sanitaria, veterinaria y fitosanitaria).
- Documento de vigilancia de la comunidad Europea.
- Certificado CITES16.
- Documentos que justifiquen la solicitud de inclusión en un contingente arancelario.
- Documentos requeridos a efectos de los impuestos especiales.
- Documentos que justifiquen la solicitud de exención del IVA.
- Documentos sobre impuestos especiales.
- Productos que se identifiquen como de “lujo”, ejemplo la cerveza, licores, vinos y refrescos, azúcar, tabaco, productos derivados del petróleo.

Tabla 36: Documentos, tiempos y costos de la exportación

INDICADOR	PAISES BAJOS
Documentos para exportar	4
Tiempo para exportar (días)	6
Costo de exportar (por contenedor)	895
Documentos para importar	5
Tiempo para importar (días)	6
Costo de importar (por contenedor)	975

Fuente: Doing Business.org
Elaboración: Autor

4.6. Incoterms utilizados

Dentro de los Incoterms, los más utilizados son el FOB (Free on Board) libre a bordo del buque para las exportaciones de Ecuador hacia Países Bajos, y el CIF (Cost insurance freight) costo, seguro y flete para las importaciones ecuatorianas desde los Países Bajos.

FOB.-

VENDEDOR	COMPRADOR
Realiza el trámite para la exportación de la mercancía y asume costos	
No existe obligación de formalizar contratos de transportes	Puede solicitar al vendedor que contrate el transporte pero asume riesgos
La mercadería se considera entregada cuando la coloca a bordo del buque	Designa el punto de carga o el puerto de embarque
Debe entregar la mercancía dentro del plazo acordado	Si no indica el punto de carga específico el vendedor podrá elegirlo.
No tiene obligación de firmar contrato de seguro	Si contrata el seguro el vendedor debe proveer la información necesaria
Asume costos de embalaje	Asume costos en el caso de que el buque no llega a tiempo o no se puede hacer cargo de la mercancía
	Debe comunicar al vendedor el nombre del buque, punto de carga en el plazo acordado

CIF.-

VENDEDOR	COMPRADOR
Debe realizar el tramite para la exportación de la mercadería y asume costos	
Esta obligado a contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el puerto designado	
Deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque que normalmente se utiliza	Asume riesgos cuando la mercancía está en el buque
Debe realizar la contratación del seguro	Tiene derecho sobre los bienes asegurados
	Puede contratar coberturas adicionales pero debe asumir los costos y deberá proporcionar la información al vendedor
Debe proporcionar los documentos de transporte	Puede realizar reclamos al transportista
Asume costos de embalaje	Puede requerir embalaje dentro del plazo del contrato compraventa
	Asume costos luego de que la mercadería fue recibida

4.7. Régimen de muestras

Todo producto que ingrese al mercado en calidad de muestra no puede ser vendido por lo que debe estar especificado que es muestra gratuita. Los residentes y no residentes comunitarios podran importar muestras de mercado siempre y cuando los bienes industriales no superen los 250 euros por remesa de importación; en el caso de alimentos y productos agricolas no deben superar los 50 euros en un solo envio, en estos casos las muestran ingresarán libres de impuestos. Aquellos interesados en enviar muestras comerciales deben regirse al sistema ATA (Temporary Admissions) que es un convenio internacional de Aduanas administrado por la OMA (Organización Mundial de Aduanas) para facilitar y estimular el comercio internacional.

Para el envio de las muestras hay que tener en cuenta que se debe señalar en las facturas el valor para efectos de aduana, revisar si las muestras son de mercancía aceptable, esto quiere decir que no sean de prohibida importación; tambien se debe proporcionar una factura que indique que el envio de muestras no tiene efectos comerciales, estas muestras deben tener el certificado de origen.

El transporte común para el envio de muestras sin fines comerciales es el aéreo utilizado por las empresas de courier. En la Tabla 37 se muestran los días y los costos que se toma los Paises Bajos tanto para las exportaciones como para las importaciones.

Tabla 37: Procedimiento para exportar

PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR	DÍAS	COSTO
Preparación de documentos	3	130
Trámite de aduana y control técnico	1	90
Manejo portuario y de terminal	1	260
Transporte Interno	1	415
Total	6	895
PROCEDIMIENTO PARA IMPORTAR	DÍAS	COSTO
Preparación de documentos	3	220
Trámite de aduana y control técnico	1	90
Manejo portuario y de terminal	1	250
Transporte Interno	1	415
Total	6	975

Fuente: Doing Business.org

Elaboración: Autor

4.8. Países Bajos – Índice LPI

El LPI (Logistics Performance Index) publicado por el Banco Mundial reporta que los Países Bajos ocupa el 5to lugar entre 155 países en el mundo en relación al desempeño logístico. Países Bajos presentó en el 2012 un desempeño calificado con un 4.02 como se refleja en la Tabla 38, siendo 5 la nota mas alta.

Tabla 38: Índice de rendimiento logístico 2012

INDICE RENDIMIENTO LOGÍSTICO 2012								
LPI clasificación	País	LPI	Aduana	Infraestructura	Embarque Internacionales	Competencia logística	Rastreo seguimiento de carga	Puntualidad
1	Singapore	4.13	4.1	4.15	3.99	4.07	4.07	4.39
2	Hong Kong, China	4.12	3.97	4.12	4.18	4.08	4.09	4.28
3	Finland	4.05	3.98	4.12	3.85	4.14	4.14	4.1
4	Germany	4.03	3.87	4.26	3.67	4.09	4.05	4.32
5	Netherlands	4.02	3.85	4.15	3.86	4.05	4.12	4.15
6	Denmark	4.02	3.93	4.07	3.7	4.14	4.1	4.21
7	Belgium	3.98	3.85	4.12	3.73	3.98	4.05	4.2
8	Japan	3.93	3.72	4.11	3.61	3.97	4.03	4.21
9	United States	3.93	3.67	4.14	3.56	3.96	4.11	4.21
10	United Kingdom	3.9	3.73	3.95	3.63	3.93	4	4.19
11	Austria	3.89	3.77	4.05	3.71	4.1	3.97	3.79
12	France	3.85	3.64	3.96	3.73	3.82	3.97	4.02
13	Sweden	3.85	3.68	4.13	3.39	3.9	3.82	4.26
14	Canada	3.85	3.58	3.99	3.55	3.85	3.86	4.31
15	Luxembourg	3.82	3.54	3.79	3.7	3.82	3.91	4.19
16	Switzerland	3.8	3.88	3.98	3.46	3.71	3.83	4.01
17	United Arab Emirates	3.78	3.61	3.84	3.59	3.74	3.81	4.1

Fuente y elaboración: Banco Mundial

4.9. Empaque, embalaje y etiquetas

Para las exportaciones se debe tener en consideración el diseño estructural, optimizar el embalaje para una mejor conservación y protección. El diseño gráfico es importante al momento de desarrollar paquetes que sean útiles para el mercado destino.

Los ingredientes de los productos alimenticios deben ir enumerados en las etiquetas tal y como lo designó la directiva del Consejo Europeo con el objetivo de identificar aquellos ingredientes que produzcan alergias. Pueden agregar

otros datos pero no debe existir ningún error que perjudique al comprador, los datos como naturaleza, identidad, propiedad, composición, cantidad, procedencia, fabricación, producción deben estar correctos para no engañar al cliente de lo que está consumiendo ya que esto atribuye propiedades que el producto no contiene; un punto importante dentro del etiquetado es que no debe decir que el producto a consumirse previene enfermedades. La directiva prohíbe exenciones en los etiquetados cuando se agregan a la lista ingredientes que provocan alergias.

Entre las prescripciones de embalaje y etiquetado se encuentran las siguientes:

- Definición del producto con la ayuda de palabras sacadas de una lista aprobada.
- El texto entero ha de ser en idioma oficial, pero está autorizado en otras lenguas.
- Las etiquetas deben ser claras, legibles y permanentes.
- Duración de conservación, fechas de caducidad.
- Advertencia o instrucciones.
- Indicaciones relativas al contenido, ingredientes, peso, volumen en unidades métricas.
- Aditivos, agentes de conservación, colorantes deben ser identificados.
- País de origen del producto.
- Número de lote del fabricante.

Con respecto a la materia de etiquetado y según las normativas europeas, los alimentos deben etiquetarse con la información; en el caso de productos al granel se les permite colocar datos obligatorios en los documentos comerciales

en vez de colocarlos en el envase exterior, pero la información mínima que debe ir en el envase:

- Nombre del producto
- Identificación del lote
- Nombre y la dirección del fabricante, envasador, distribuidor o importador
- Fecha de duración o caducidad
- Instrucciones de almacenamiento

La identificación del lote, el nombre y dirección del fabricante, distribuidor o importador podrá ser sustituido por una marca de identificación siempre y cuando la marca sea claramente identificada con los documentos acompañantes. En estos documentos debe constar información alimentaria necesaria y obligatoria como:

- Lista de ingredientes
- Cantidad neta
- Declaración nutricional
- Información alérgica
- Modo de empleo

4.10. Barreras de acceso

Cada uno de los miembros de la Unión Europea deben cumplir con las normativas de la Dirección General de Salud y Consumidores de la Comisión Europea; estos pertenecen a su vez a la Comisión del Codex Alimentarius, a la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), y a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF).

Todo aquel producto alimenticio importado deberá cumplir con las normas de OIE y con los acuerdos que haya establecido la Unión Europea; estos acuerdos pueden ser el MSF con la AELC, Andorra, el Canadá, San Marino y Suiza.

En el caso de las importaciones de animales vivos o de productos de origen animal están prohibidos, solo en el caso de que obtengan alguna autorización por parte del país que los envía se hará una excepción pero aquel país deberá estar incluido en la lista de terceros países que haya sido aprobada por la Comisión. Las importaciones de este tipo de productos deberán ir acompañados de certificados sanitarios en los que se mencione que se cumple con las condiciones de importación hacia la Unión Europea. Por otro lado, dichas importaciones tendrán un control oficial en los puestos de inspección fronterizos autorizados, lo cuales son revisados alrededor de tres o cuatro veces por año y se establece que existen unos 300 puestos por todo el país, los cuales se encargan de la revisión de la documentación y material enviado.

En el caso del envío de animales vivos, se tendrá que notificar a los puestos de control oficial con 24 horas de anticipación; la notificación mencionada deberá realizarse vía online a través del sistema TRACES (Trade Control and ExpertSystem).

Los productos de origen animal considerados como alimentos que provienen de los animales en términos de productos terminados pueden ser huevo en polvo, gelatinas, jamón, pescado en conserva, entre otros; y aquellos que no tienen un valor agregado pueden ser la leche, huevos, miel, carne, productos del pescado. Estos productos mencionados deberán cumplir con condiciones especiales como la realización de pruebas por los envíos de importaciones o pruebas previas a la exportación.

Los Países Bajos aplican un arancel aduanero común e integrado conocido como TARIC (Tarifa Integrada Comunitaria cuyo objetivo es determinar que legislación aduanera comunitaria se debería aplicar a las importaciones y exportaciones), a parte de los acuerdos comerciales que tengan con cada país.

A ciertos productos se les aplica tratos preferenciales de acuerdo al uso que se les destina; estos tratos preferenciales son aquellas exenciones de pago de aranceles. Los regímenes aduaneros que existen son: el depósito aduanero (cuando a las mercancías se las considera como no importadas mientras se encuentran en el depósito); perfeccionamiento activo (cuando las mercancías son importadas para ser procesadas y reexportadas); importación temporal (cuando las mercancías son importadas por un corto tiempo y luego son reexportadas); suspensión arancelaria (exención del pago de aranceles a inputs importados cuando no existe producción comunitaria); exención arancelaria (se aplica a materiales educativos y científicos o a objetos personales que se relación con mudanzas).

Los actores del proceso de importación son los agentes, los cuales realizan la liquidación y el despacho de aduana; existen varios tipos de agentes que son designados de acuerdo al valor del envío, al tipo de mercancía, a los controles de licencia, usos aprobados y motivos de importación.

También encontramos dentro del proceso a los controladores de aduana los cuales controlan todo el proceso monitoreando y observando toda la información ya que esta se envía a la computadora central de las aduanas y se procesa los datos para darle un código a cada agente. Estos códigos tienen varios colores y determinan el tiempo que la mercadería permanece en la aduana; el código rojo requiere informe formal de la documentación e inspección de la mercadería, el código blanco y el verde sirve para sacar la

mercadería ya que cuentan con aprobación pero se distinguen por la prioridad que tiene uno del otro.

Existe una penalidad del 10% de la mercancía si es que estas son exportadas bajo otro código, y si se repite por segunda vez la misma acción se colocará a la empresa en la lista negra de todas las aduanas de la Unión Europea. Con respecto a los impuestos, estos se determinan de acuerdo al productos, su país de origen y acuerdo preferenciales.

Los pagos en la aduana básicamente se realizan con la factura de la mercancía más el transporte por el porcentaje de los costos de los derechos de importación. En cuando al IVA, este se evalúa sobre el valor de la factura más los gastos de transporte y derechos de importación por el 21%. Cabe recalcar que cuando los productos son almacenados por motivo de tránsito, estos no pagan IVA ni existe recargos aduaneros.

Se prohíbe la importación de ciertos productos como armas y municiones, drogas, narcóticos y medicinas que no cuenten con una licencia otorgada por el gobierno. Así mismo existen restricciones a productos agrícolas, melatonina, harinas, pollos, leche en polvo, madera, juguetes, textiles, entre otros. Estos son sometidos a evaluaciones para determinar si se prosigue o no con el proceso de importación.

4.11. Distribución interna

El país cuenta con alrededor de 120.000 empresas minoristas y la introducción de productos al mercado holandés no es tan complicada solo se debe tomar aspectos importantes como el volumen de las ventas, requisitos del producto

como soporte y las técnicas y estrategias de marketing a utilizar para la introducción de nuevos productos.

Para que los productos logren una buena introducción al mercado se debería contar con un establecimiento que se encargue de las ventas dentro de todo el país y así buscar alternativas de distribución a todos los países cercanos, realizar las ventas a través de un distribuidor o a través de mayoristas, vender de forma directa a los grandes supermercados, cadenas de tiendas y a cooperativas que se encarguen de vender al por menor. Uno de los puntos más importantes de las cadenas de distribución es la garantía que poseen con respecto a la disponibilidad de los productos, así mismo se encargan de ofrecer un servicio que sea muy seguro y rápido, agregándole una parte de la promoción. Los canales de distribución son amplios se debe analizar el tipo de mercado al cual se requiere llegar e identificar si es necesario el método de JIT (just in time) o no.

4.12. Relaciones internacionales-regionales

El Ecuador cuenta con un sistema para los países en desarrollo conocido como Generalized System of Preferences (GSP) o Sistema Generalizado de Preferencias, en el cual los países desarrollados contribuyen a los países en vía de desarrollo con el objetivo de mejorar la situación económica mediante las importaciones de productos de los países beneficiarios que ingresan libre de aranceles. Este sistema es renovado de forma anual y está sujeto a criterios de elegibilidad del país otorgante, los cuales pueden variar. Los países en vías de desarrollo podrán pagar menos o casi nada de impuestos por las exportaciones que realizan a la Unión Europea.

El esquema del GSP tiene 3 variantes:

- GSP como norma general, el cual ofrece la reducción de aranceles a los países en desarrollo.
- GSP+, significa la eliminación total de aranceles a los productos incluidos en el régimen general.
- EBA, que significa “everything but arms” (todo menos armas) el cual beneficia a los países menos adelantados, de esta manera tienen acceso a cuotas libres de aranceles a todos los productos menos a las armas y municiones

Las exportaciones ecuatorianas se benefician del sistema GPS+ por las condiciones de acceso que se estableció en el 2010 según la resolución 45 del Parlamento Europeo, en la que acceden 16 países para las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina.

Sin embargo en el 2012 (octubre) se realizaron cambios en el sistema mencionado, estos cambios afectaron a varios países incluido el Ecuador porque desde el 2015 se deberá pagar a la UE aranceles de importación por las exportaciones de carnes, vegetales y pescado. (Newsletter, 2013)

El régimen general indica que los productos se clasifican en sensibles y no sensibles para la economía de las comunidades europeas; los productos agrícolas son considerados sensibles como por ejemplo textiles, alfombras, calzado, prendas de vestir.

4.13. Acuerdos comerciales y aranceles cobrados por Países Bajos.

El único acuerdo comercial que tiene Ecuador con la Unión Europea es el Sistema Global de preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC) que entró en vigor el 19 de abril del 89; los integrantes de este acuerdo son Argelia, Argentina, Bangladesh, Benín, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Corea, Cuba, Ecuador, Egipto, Macedonia, Filipinas, Ghana, Guinea, Guyana, India, Indonesia, Irán, Iraq, Libia, Malasia, Marruecos, México, Mozambique, Myanmar, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Perú, Venezuela, Tailandia, Trinidad & Tobago, Vietnam, Zimbabwe.

Estos países mencionados fueron calificados para recibir las preferencias ya que cumplen con criterios al ser considerados vulnerables por el tamaño y diversificación de las sus exportaciones.

En la actualidad las exportaciones del Ecuador se benefician del SGP+, el mismo que caducó en enero 2014. A pesar de estar caducado, el Ecuador sigue percibiendo las preferencias hasta que se llegue un acuerdo con la UE.

Los aranceles que Países Bajos cobra por los productos ecuatorianos que se exportan son los que se reflejan en la Tabla 39:

Tabla 39: Aranceles que cobra los Países Bajos a Ecuador

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	ARANCEL
30613	Camarones, langostinos y gambas, congelados, con cáscara o no, incluso cocidas con cáscara	3.60%
60311	Rosas frescas y capullos, cortados, de una, para ramos o adornos	0.00%
60319	Flores frescas y capullos, cortados, de una, para ramos o adornos (excepto rosas, claveles, orquídeas, crisantemos y gladiolos)	0.00%
80300	Bananas o plátanos, frescos o secos	11.10%
160414	Atunes, listados y bonitos Atl, preparad/ preserve, todo / en pedazos, ex mincd	0.00%
180100	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	0.00%
180400	La manteca de cacao, grasa y aceite	0.00%
200899	Frutas y comestibles OTR ptsnes de plantas, preparación / presvd, sugiere, dulce /SPIR	1.65%
200980	Frutas y verduras jugo nep (exc mx) unfermentunspiritd, si no / sugerido /dulce	5.69%

**Fuente: Centro de Comercio Internacional
Elaboración: Pro Ecuador – Inteligencia Comercial**

La UE con el Ecuador han realizado varias negociaciones para cerrar el Acuerdo de Comercio Multipartes; el objetivo es aumentar la balanza comercial en ambas partes y no enfocarse en tratar de vender lo que más se pueda. Con este acuerdo, tanto las empresas europeas como las ecuatorianas se beneficiaran; las empresas ecuatorianas podrán cumplir con las leyes aduaneras en cualquier país de la UE ya que van a ser las mismas.

Las mayores ventas del Ecuador a la UE son con productos como el atún, banano, palmito, flores, cacao, aceites, café, entre otros. Por eso la UE recibe el 30% de las exportaciones no petroleras. Ecuador y la UE han celebrado durante los últimos meses dos rondas de negociaciones (una en Bruselas y otra en

Manta) para que el país ingrese al acuerdo así como Colombia y Perú que ya forman parte. (EFE, 2014)

Durante estas conversaciones se sugirió aplicar instrumentos que permitan la prolongación de las preferencias arancelarias actuales que tiene el Ecuador con la UE (aunque tome tiempo se deberá negociar para no perder las ventajas arancelarias) hasta que se llegue a la decisión final con el Acuerdo de Comercio Multipartes a finales de este año; así mismo se extinguirá el SGP+ cuando se esté finalizando el año 2014 por lo que el comercio ecuatoriano se verá afectado de forma negativa.

CAPÍTULO V

5. REQUISITOS DEL COMPRADOR

5.1. Normas y regulaciones de los importadores que pertenecen a la Unión Europea

5.1.1. Documentación y requerimientos para el ingreso de productos a la UE

Los requisitos generales para importar quinua desde el Ecuador hacia Países Bajos son:

Bill of Lading, emitidas por la compañía naviera al remitente que opera, lo que confirma que las mercancías se han recibido a bordo. De esta manera el Bill of Lading sirve como prueba de recibo de la mercancía por el transportista que lo obligó a entregar los bienes al consignatario. Contiene los detalles de los bienes, del buque y el puerto de destino. Se evidencia el contrato de transporte y transmite la titularidad de los bienes, lo que significa que el portador del conocimiento de embarque es el propietario de los bienes. El conocimiento de embarque puede ser un documento negociable. Existen dos estados: "Clean Bills of Lading" que la mercancía ha sido recibida en un orden y estado aparente y "Unclean Bills of Lading" indican que las mercancías están dañadas o en mal fin, en este caso, el banco de financiación pueden negarse a aceptar documentos del expedidor. (Trade Export Helpdesk, 2013)

La factura comercial. Es un registro o evidencia de la transacción entre el exportador y del importador. Una vez que los productos están disponibles, el exportador emite una factura comercial que el importador con el fin de acusarlo

por las mercancías. La factura comercial contiene la información básica sobre la transacción y siempre se requiere para el despacho aduanero.

Aunque se añaden algunas entradas específicas para el comercio de exportación e importación, es similar a una factura de ventas ordinario. Las menciones mínimas se incluyen generalmente son los siguientes:

- Información al exportador y el importador (nombre y dirección)
- Fecha de emisión
- Número de factura
- Descripción de los productos (nombre, calidad, etc.)
- Unidad de medida
- Cantidad de mercancías
- Valor unitario
- Valor total del artículo
- Valor de la factura total y la moneda de pago. La cantidad equivalente deberá indicarse en moneda convertible gratuitamente a Euro u otra moneda de curso legal del país importador de la UE
- Las condiciones de pago (método y fecha de pago, descuentos, etc.)
- Las condiciones de entrega según el Incoterm apropiado
- Los medios de transporte

No se requiere ningún formulario específico. La factura comercial debe ser preparada por el exportador de acuerdo con la práctica estándar de negocios y debe ser presentado en original, junto con al menos una copia. En general, no hay necesidad para la factura para ser firmado. En la práctica, tanto el original como la copia de la factura comercial a menudo se firmaron. La factura comercial se puede preparar en cualquier idioma. Sin embargo, se recomienda una traducción al inglés. (Trade Export Helpdesk, 2013)

Declaración de valor en aduana. Un valor en aduana, deberá presentarse a las autoridades aduaneras cuando el valor de las mercancías importadas excede de € 10,000. La Declaración de Valor Aduanero deberá elaborarse conforme al formulario DV1. Este formulario debe ser presentado con el documento único administrativo (DUA).El principal objetivo de este requisito es evaluar el valor de la operación con el fin de fijar el valor en aduana (valor imponible) para aplicar los derechos arancelarios. El valor en aduana corresponde al valor de las mercancías y de todos los costos incurridos (por ejemplo: precio comercial, el transporte, el seguro) hasta el primer punto de entrada en la Unión Europea. El método habitual para establecer el valor en aduana está utilizando el valor de transacción (el precio pagado o por pagar por las mercancías importadas). (Trade Export Helpdesk, 2013)

Lista de embalaje. La lista de empaque (P / L) es un inventario de la mercancía entrante requerido para el despacho de aduanas y que acompaña a la factura comercial y los documentos de transporte. Por lo general, incluye la siguiente:

- el exportador, el importador y la empresa de transporte
- fecha de emisión
- número de la factura de transporte
- tipo de envase (tambor, cajón, cartón, caja, barril, bolsa, etc.)
- número de paquetes
- contenido de cada envase (descripción de las mercancías y el número de artículos por paquete)
- marcas y números
- peso neto, peso bruto y la medición de los paquetes

No se requiere ningún formulario específico. La lista de empaque debe ser preparada por el exportador de acuerdo a las prácticas comerciales estándar y

el original, junto con al menos una copia que debe ser presentada. Generalmente no hay necesidad de que sea firmado. No obstante, tanto el original como la copia de la lista de contenido a menudo se firmaron. La lista de empaque puede prepararse en cualquier idioma, aunque se recomienda una traducción al inglés. (Trade Export Helpdesk, 2013)

Documento Único Administrativo (DUA). Todas las mercancías importadas en la UE deben ser declaradas ante las autoridades aduaneras de los respectivos países UE utilizando el documento único administrativo (DUA), que es la forma de declaración de importaciones común para todos los países de la Unión Europea, establecido en el Código Aduanero. La declaración deberá redactarse en una de las lenguas oficiales de la UE, que es aceptada por las autoridades aduaneras del país de la UE donde los trámites se lleven a cabo.

El SAD se pueden presentar ya sea por:

- usando un sistema computarizado aprobado vinculados a las autoridades aduaneras, o
- presentándolo ante las instalaciones de la Oficina de aduanas designados.

La principal información que se declare es:

- datos de identificación de las partes involucradas (importador, exportador, representante, etc.)
- tratamiento aprobado por la aduana (despacho a libre práctica, el despacho a consumo, la importación temporal, de tránsito, etc.)
- datos de identificación de los productos (código Taric, peso, unidades), la ubicación y el embalaje

- los medios de transporte
- datos sobre el país de origen, el país de exportación y el destino
- información comercial y financiera (Incoterms, valor de la factura, moneda de facturación, tipo de cambio, seguros, etc.)
- lista de los documentos relacionados con el SAD (licencias de importación, certificados de inspección, certificado de origen, documento de transporte, comerciales facturas, etc.)
- declaración y el método de pago de impuestos de importación (derechos arancelarios, IVA, impuestos especiales, etc.)

El conjunto SAD consta de ocho copias; el operador se completa la totalidad o parte de las hojas dependiendo del tipo de operación. Para las importaciones, por lo general se utilizan tres copias: una es retenida por las autoridades del país de la UE en el que se cumplan los trámites de llegada, otro se utiliza para fines estadísticos por el país de la UE de destino y el último se devuelve al destinatario después de haber sido sellada por la autoridad aduanera. (Trade Export Helpdesk, 2013)

Los requisitos específicos para la importación de quinua son:

- Control sanitario de piensos de origen no animal
- Requisitos de comercialización para semillas y material de propagación vegetal.
- Control fitosanitario
- Voluntarios para productos procedentes de la producción orgánica

Los requisitos mencionados solamente se aplican en casos específicos, el primero es para los controles de piensos; el segundo solo se aplica si el producto se lo va a utilizar como una semilla de propagación; el tercero, en el caso de la quinua no está sujeta a medidas específicas para controles

fitosanitarios sin embargo deben pasar por el control y si se requiere del mismo; el cuarto se aplica a productos orgánicos que se comercializan en Europa.

5.1.2. Requisitos sanitarios y fitosanitarios

Para la importación de productos alimenticios, uno de los requisitos principales requisitos son los sanitarios y fitosanitarios; las Leyes de Alimentación en la UE estipulan las cosas más importantes a tener al momento de las importaciones, entre ellas tenemos a:

La seguridad alimentaria debe ser asegurada por un sistema basado en los principios de HACCP (Hazardanalysis and critical control points).

La trazabilidad solo en el caso que los proveedores se vinculen con los clientes. La responsabilidad por la seguridad de los alimentos recae sobre el operador quien pone los alimentos en el mercado.

En el caso de la exportación de la quinua hacia los Países bajos se requiere un certificado fitosanitario, hay que tener en cuenta la legislación sobre los contaminantes, residuos de pesticidas, ya que estos residuos no deben estar presentes en los productos que se están exportando por lo que se estableció límites máximos de estos tipos de residuos (LMR).

La quinua es propensa a micotoxinas, por lo que es importante la contaminación microbiológica, por este motivo no deben pasar los niveles establecidos por contenido de micotoxinas, aflatoxinas y ocratoxina.

5.1.3. Regulaciones técnicas, licencias, autorizaciones, y certificaciones

Para la exportación de quinua hacia los países de la Unión Europea no existen ni normas aplicables de comercialización específicas, ni reglamentos técnicos a excepción de la documentación requerida y mencionada anteriormente.

En el caso de autorizaciones y licencias para las importaciones, no son necesarias solo se debe seguir los procedimientos generales indicados.

A excepción de la quinua orgánica, no existen certificaciones específicas que sean requeridas legalmente.

En Europa los certificados de calidad se clasifican en tres grupos: La Denominación de Origen Protegida (DOP), la Indicación Geográfica Protegida (IGP), la certificación Especialidad Tradicional Garantizada (ETG).

Según las normas mundiales para los productos orgánicos se basan en criterios de la IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movement), la cual establece los puntos importantes para la elaboración, producción, etiquetado y marketing de aquellos alimentos orgánicos. Las normas de la IFOAM en conjunto con el Codex Alimentarius son aquellas normas mínimas para los productos orgánicos.

Imágen 21: IFOAM



Fuente: Google images

El International Food Standard (IFS) es reconocido por el estándar GFSI, esta certificación se da por terceros y sin etiqueta, debe ser dada por las compañías acreditadas por el IFS. El IFS se ha ido expandiendo por Italia, Bélgica, Países Bajos, Austria, Polonia.

La IPMEurope (Manejo Integrado de Plagas en la Cooperación al Desarrollo) ayuda a los países en vías de desarrollo para que cumplan con los requisitos de bajos niveles de plaguicidas según los reglamentos de la UE.

La ISO 22000 fue presentada para armonizar a nivel internacional todas las normas alimentarias y establecer requisitos para las organizaciones de la cadena alimentaria. Esta norma se creó para que se implemente un sistema de manejo que reduzca los aspectos negativos con relación a la seguridad alimentaria.

SAI (Iniciativa para una Agricultura Sostenible) fue creada para apoyar la implementación de prácticas agrícolas sustentables en la industria alimentaria.

SQF (Safe Quality Foods) protocolo de gestión de calidad y seguridad alimentaria para el sector de alimentos, reconocido por el GFSI.

ISO 14001, norma internacional que especifica los requisitos de un sistema de manejo ambiental. La ISO incluye requisitos de planificación de política ambiental, de implementación y operación, revisión y medidas correctivas, de revisión de desempeño.

ISO 9001, se creó con el objetivo de desarrollar normas de gestión de calidad para los sectores industriales o de servicios.

5.2. Disponibilidad y entrega

5.2.1. Condiciones de entrega

Para productos al granel se utiliza generalmente el FOB-puerto de origen y el flete marítimo, mientras que para productos terminados dirigidos a minorista o mayoristas se requiere el DDP, que la entrega sea en pallets básicos o pequeños por lo que se requiere algunos almacenamientos y manipulación intermedia, los cuales tienen un costo.

Las cadenas de supermercados tienen una lista de tarifas que añaden por mantener productos en los estantes. El proveedor se espera que contribuya con gastos por publicidad, degustaciones. Los tiempos de entrega en los supermercados son estrictos ya que pueden generar multas si los productos no llegan a tiempo. Los importadores de productos terminados pueden aceptar otras condiciones a parte del DDP (Entrega Derechos Pagados) como FOB, CFR O CIF.

5.2.2. DDP – Entrega Derechos Pagados

A continuación se detallan las características del DDP (PRO ECUADOR, 2013):

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. De igual manera, éste término exige que el vendedor también se encargue de los trámites aduaneros para la importación de la mercancía, tales como los derechos de aduana, impuestos, y demás costos relacionados.

El vendedor deberá contratar el transporte hasta el lugar de destino designado o el punto acordado. Si no se llegara a acordar ningún punto, el vendedor podrá elegir el punto que mejor le convenga en el lugar de destino designado. En éste término se considera que la mercancía está entregada cuando ha llegado al lugar de destino designado (incluye el punto acordado en el caso de que se hubiere determinado) y preparada para su descarga está a disposición del comprador.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador corre con todos los riesgos y daños de la mercancía desde que la misma ha sido entregada (ha sido preparada para su descarga y a su vez se considera que está a disposición del comprador en el lugar de destino designado).

5.2.3. Estacionalidad y Seguro

La estacionalidad con respecto a la demanda de la quinua es muy baja; por el lado de la oferta se encuentran diferentes periodos de cosecha pero ciertos actores dentro de la cadena de valor son propensos a mantener un poco de stock, a esto se incluyen agricultores, intermediarios y exportadores por lo que las ventas reales del país de origen se producen durante todo el año.

El seguro se recomienda en el transporte internacional.

5.3. Pre-Venta y Post-Venta

5.3.1. Condiciones de pago

Los importadores europeos prefieren el comercio con cuentas abiertas (créditos extendidos que no están respaldados por ninguna nota, hipoteca o alguna evidencia oficial que implique endeudamiento) generalmente. El documento que se utiliza ampliamente es el Cash Against Documents (Pago contra documentos), que consiste en transferir al importador los documentos que representan la propiedad de la mercancía contra el pago que debe efectuarse.

En otros casos, se utiliza la Carta de Crédito pero a esta hay que sumarle costos y carga administrativa de la venta por lo que se prefiere no utilizarla; en este caso el importador deberá tener el 100% del dinero a desembolsar en el banco, por lo que se consumirían líneas de créditos.

Generalmente los productos terminados se venden a los mayoristas y supermercados a través de una cuenta abierta así como la mayor parte del comercio europeo.

5.3.2. Relaciones con los clientes

Las relaciones con los clientes se realizan a través de correos electrónicos, visitas, regalos; para las relaciones con los importadores es recomendable planificar reuniones frecuentes. El comercio internacional trae entre las partes la variación de opiniones por lo que sería más fácil resolver discrepancias mediante mutuos acuerdos e irse ganando la confianza. Los mejores momentos

para tener buenas relaciones son las ferias comerciales; en el caso de e tener contacto con un proveedor importante lo más recomendable es agendarle una cita y recibirlo en la oficina.

5.3.3. Proceso de compra

Las empresas holandesas tienen un proceso de toma de decisiones, en este caso los gerentes de compras poseen gran autoridad para seleccionar proveedores y continuar con el proceso de compra pero en la mayoría de las empresas las decisiones sobre quienes serán los proveedores indicados serán tomadas de forma conjunta y en equipo; el equipos podrá estar conformado por el gerente de comercio, el propietario, el gerente de marketing, el de finanzas, el de gestión y calidad, el de logística, entre otros.

En el caso de las empresas minoristas, los gerentes de categorías y productos son aquellos que tienen la responsabilidad sobre el proceso de compras y tendrán que dar respuesta a criterios estrictos. El punto importante para los minoristas dentro de Países Bajos en la contribución bruta por cada metro de las estanterías.

5.3.4. Cultura empresarial

Los holandeses están acostumbrados a realizar negocios internacionales, mantienen una gran actitud con las compañías extranjeras pero no conocen las culturas de las compañías con las que realizan negocios.

Hay que tener presente que los holandeses son personas liberales, son directos, con un gran sentimiento de igualdad. Ellos dicen lo que piensan o se encargan de compartir sus puntos de vistas lo más rápido posible por lo que se

los considera en ciertos casos como groseros o arrogantes. Una vez que existe confianza, ellos prefieren ser informales y usar los primeros nombres.

En el caso de programar reuniones, por primera vez se realiza por correo electrónico o por llamada telefónica; es muy importante para ellos que se confirme las reuniones vía mail. Estas reuniones deben ser bien organizadas y todos deben ser puntuales, en el caso de llegar tarde deberá indicar con tiempo de antelación. Las reuniones por lo general duran entre una o una hora y media. Al momento de iniciar, siempre hablan de forma informal pero siempre se debe llevar una conversación sustancial.

Con respecto a las formalidades, lo más común es que al encontrarte con alguien debes darle la mano y presentarte; si se ha realizado una relación más personal, se incluyen besos y abrazos pero cabe indicar que el trato será igual tanto para los hombres como para las mujeres.

Comunicación empresarial: la mayor parte de los holandeses realizan conversaciones que van al punto y poseen dificultades con comunicaciones indirectas, los argumentos deben ser racionales y no tanto emocionales. La comunicación con las contrapartes internacionales se lleva a cabo en inglés.

CONCLUSIONES

Luego de la realización del estudio de mercado, se concluye que el mercado holandés es uno de los más grandes con respecto al consumo de productos orgánicos libre de gluten; este mercado es el mayor consumidor e importador de quinua en el mundo.

El consumo de la quinua ha aumentado por las últimas tendencias principalmente en el mercado europeo.

Las principales competidores del Ecuador son Bolivia y Perú, los cuales tienen una producción mucho más grande. Toda la quinua importada por los Países Bajos es procedente de estos dos países en mención.

Un factor importante que se debe tener presente es que a pesar que se está exportando la quinua a otros países, existe una demanda reducida dentro del Ecuador; del total producido y de la parte que se queda en el mercado nacional gran parte no es consumida por lo que hay que fomentar el consumo.

En el caso de los Países bajos, la demanda que debería empezar a cubrir el Ecuador es aquel 20% de la quinua importada que se queda en el territorio holandés ya que el 80% es re-exportado a los países que pertenecen a la Unión Europea como materia prima o como productos terminados.

Los Países Bajos se quedan con aproximadamente 400 toneladas en el mercado nacional y el resto es re-exportado, hay que aprovechar este mercado para el ingreso de productos ecuatorianos hechos a base de quinua.

Si exportamos solamente quinua al granel, ellos elaboraran sus propios productos con sus marcas y no llegaremos a la mente de los consumidores, por tal motivo exportar estos productos con valor agregado será mucho mejor ya que los Países Bajos se encargará de distribuirlos por toda Europa y la demanda como tal incrementaría.

Es importante que los consumidores observen la procedencia del producto y es ahí cuando aparecen nuevos importadores e inversionistas interesados en la gama de productos que exporta el Ecuador.

La gran demanda de uno de los competidores (Bolivia) por su gran producción y expansión de hectáreas ha generado que los precios por toneladas se tripliquen, esto genera que los mercados internacionales reduzcan las importaciones de quinua boliviana y busquen nuevos proveedores.

Se debe aprovechar las oportunidades y tomar ventaja para ingresar a nuevos mercados con un precio inferior ya que los mercados observan el alza de precios y comienzan a buscar nuevas alternativas y fuentes.

RECOMENDACIONES

El Ecuador cuenta con grandes territorios que no han sido debidamente utilizados para la producción constante, sin embargo posee una gran variedad de quinua las cuales son cultivadas en un ciclo corto y el costo de producción no es muy alto para el peso en toneladas que se cosechan.

Según los datos estadísticos, se espera que la producción se triplique; por lo que se debe aprovechar los territorios, el clima y las variedades que posee el país.

Se deben incrementar las plantaciones, la mano de obra y principalmente implementar nuevos centros de transformación para mecanizar la producción, esto mejoraría la calidad de vida de los agricultores y de los exportadores.

Se pueden solicitar proyectos de inversión para el incremento de las aéreas cultivadas, de esta manera se podrá obtener más toneladas para satisfacer la demanda internacional.

Se debe aprovechar los programas de incentivos que posee el país en conjunto con el MAGAP y el INIAP para aumentar la producción y cultivar alrededor de 10 mil hectáreas como se explica dentro de la investigación e inclusive el INIAP continua con procesos de hidratación para mejorar la semilla de la quinua.

Se debe fomentar el incremento en mayor cantidad de la quinua orgánica en comparación con la convencional, ya que la orgánica se realiza con fórmulas balanceadas y se obtiene un alimento de alta calidad para la exportación a los mercados internacionales, los cuales cotizan en gran cantidad estos tipos de productos.

El gobierno está impulsando a la producción de barras energéticas, bebidas, galletas y fideos hechos a base de quinua ya que son productos que tiene mayor acogida y de fácil consumo, hay que enfocarse en la exportación de los productos mencionados.

Se debería tomar contacto con todos los importadores y distribuidores analizados en esta investigación vía mail, visitas personales o mediante invitaciones para que se llegue a un acuerdo y a una futura negociación.

Se debe sacar provecho a la Oficina Comercial que existe en Rotterdam para que realicen agendas con las empresas más importantes de alimentos orgánicos para dar a conocer aquellos productos que elaboramos y las principales variedades de quinua con las que contamos.

BIBLIOGRAFÍA

- Abbo Agra. (2013). *Healthy diversity in our fields and our food*. Obtenido de <http://www.abbottagra.com/2.html>
- Alimentos Hoy. (2012). *Tendencias de la industria de alimentos 2012: consumo y marketing*. Obtenido de <http://www.alimentos hoy.com/2012/03/tendencias-de-la-industria-de-alimentos.html>
- América economía. (2013). *Bolivia supera al Perú por segundo año en cosecha de quinua*. Obtenido de <http://www.americaeconomia.com/node/104308>
- Bio Journal. (s.f.). *Poppe Braam (DO IT): Quinoa is een zegen en geen ramp*. Obtenido de <http://www.biojournaal.nl/artikel/12678/Poppe-Braam-%28DO-IT%29-Quinoa-is-een-zegen-en-geen-ramp>
- Bruzzone, D. (s.f.). *Ventaja Absoluta y Ventaja Comparativa*. Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/60-ventaja-absoluta-y-ventaja-comparativa>
- Cazar, P., & Alva, H. (s.f.). *Producción y comercialización de la quinua*. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3622/1/6149.pdf>
- CBI Market Information EU. (2012). *Tailored market intelligence for Peru-Quinoa*. Obtenido de <http://www.cbi.eu>
- CCNI. (2013). Obtenido de <http://www.ccni.cl/>
- Celiacos a los 30. (2010). *Países Bajos - Restaurantes sin gluten*. Obtenido de <http://celiacalostreinta.blogspot.com/2010/01/paises-bajos-holanda-restaurantes.html>
- Comercio y Negocios Internacional UNA. (2010). *comerciouna.wikispaces.com*. Obtenido de <https://comerciouna.wikispaces.com/Teorema+Heckscher-Ohlin>
- Consortio Ecuatoriano de Exportadores de Quinua. (Marzo de 2013). *Consortio de Exportadores de Quinua*. Obtenido de <http://www.quinuaecuador.com/index.php/template>
- CSAV. (2013). Obtenido de <http://www.csav.com/es/aboutus/paginas/aboutus.aspx>

- degerencia.com. (s.f.). *Investigación de mercados*. Obtenido de http://www.degerencia.com/tema/investigacion_de_mercado
- Desmet , K., & Riera, J. (s.f.). *El Modelo de Heckscher-Ohlin*. Obtenido de <http://www.eco.uc3m.es/~desmet/comerciointernacional/transparencias/DesmetHO.pdf>
- Desmet, K., & Riera, J. (2010). *comerciouna.wikispaces.com*. Obtenido de <https://comerciouna.wikispaces.com/file/view/Modelo%20H-O.%20Una%20explicacion%20mas%20profunda.pdf/324841938/Modelo%20H-O.%20Una%20explicacion%20mas%20profunda.pdf>
- Diario HOY. (13 de Marzo de 2013). Ecuador exporta más de 15 productos de quinua.
- D-Salud. (Septiembre de 2008). *La quinua: un autentico suplemento*. Obtenido de <http://www.dsalud.com/index.php?pagina=articulo&c=218>
- EcoEstrategia. (s.f.). *LOHAS: EL CONSUMIDOR ECOLÓGICO DEL NUEVO MILENIO* . Obtenido de <http://www.ecoestrategia.com/articulos/hemeroteca/lohas.pdf>
- Economía Solidaria. (s.f.). *Comercio Justo*. Obtenido de http://www.economiasolidaria.org/comercio_justo
- ECU LINE. (2013). Obtenido de <http://www.eculine.net/>
- EFE. (29 de Abril de 2014). *Cámaras europeas confían en negociación de acuerdo Ecuador-UE*. Obtenido de <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/actualidad/59658-camaras-europeas-confian-negociacion-acuerdo-ecuador-ue>
- EFI. (s.f.). *David Ricardo: Ventajas Comparativas*. Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/2-uncategorised/91-david-ricardo-ventajas-comparativas>
- EL COMERCIO. (2013). *El amaranto, la quinua y el chocho tienen más apoyo en el Ecuador*. Obtenido de www.elcomercio.com.ec/agromar/produccion-quinua-amaranto-chocho-Ecuador-Tungurahua_0_955104556.html
- El comercio. (13 de enero de 2014). *Exportación de quinua se incrementó 132% durante el 2013*. Obtenido de <http://elcomercio.pe/economia/peru/exportacion-quinua-se-incremento-132-durante-2013-noticia-1702536>

- Embajada del Ecuador en los Países Bajos. (s.f.). *Las relaciones de comercio Ecuador-Países Bajos*. Obtenido de <http://www.embassyecuador.eu/site/images/descargas/studio-oportunidades-comerciales-ecuador-paises-bajos.pdf>
- FAO. (Julio de 2011). *La quinua: cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria*. Obtenido de http://www.fao.org/fileadmin/templates/aiq2013/res/es/cultivo_quinua_es.pdf
- FAO. (Julio de 2011). *La quinua: Cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial*. Obtenido de www.fao.org/fileadmin/templates/aiq2013/res/es/cultivo_quinua_es.pdf
- Food Holland. (2013). *Introductie: biologische voeding in 2013*. Obtenido de <http://www.foodholland.nl/dossiers/biofood/>
- Guaminga, J. (s.f.). *Producto la Quinua*. Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/79143655/Producto-La-Quinua>
- Hamburg Sud Group. (2013). Obtenido de <http://www.hamburg-sued.com/group/es/corporatehome/index.html>
- Hapag Lloyd. (2013). Obtenido de <http://www.hapag-lloyd.com/es/home.html>
- INIAP. (Noviembre de 2009). *La quinua en Ecuador*. Obtenido de <http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/ESTADO%20DEL%20ARTE%20QUINUA%202.pdf>
- La República.pe. (04 de Enero de 2014). *El fuerte encarecimiento de la quinua la aleja de la mesa popular de los peruanos*. Obtenido de <http://www.larepublica.pe/04-01-2014/el-fuerte-encarecimiento-de-la-quinua-la-aleja-de-la-mesa-popular-de-los-peruanos>
- Laguna, P. (Enero de 2014). *Competitividad de la quinua ecuatoriana*. Obtenido de http://www.academia.edu/603568/Competitividad_de_la_Quinua_Ecuatoriana_en_el_Mercado_Global_de_la_Quinua
- López, J. M. (2013). *13 países hablan del consumo y la producción de la quinua*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/07/12/nota/1150171/13-paises-hablan-consumo-produccion-quinua>
- MAERSK LINE. (2013). Obtenido de <http://www.maerskline.com/es-ec/about>
- MAGAP. (9 de Julio de 2013). *Ecuador proyecta cuadruplicar producción de quinua*. Obtenido de <http://www.agricultura.gob.ec/ecuador-proyecta-cuadruplicar-produccion-de-quinua/>

MAGAP. (Junio de 2013). *Ecuador, innovando para la soberanía alimentaria*. Obtenido de [http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/5b5e76c8203ed07f03257b9c0060467f/93defac77289fd6a03257b9c00610d93/\\$FILE/Marcelo%20Silva.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/5b5e76c8203ed07f03257b9c0060467f/93defac77289fd6a03257b9c00610d93/$FILE/Marcelo%20Silva.pdf)

Medios de pagos internacional. (s.f.). *CASH AGAINST DOCUMENT*. Obtenido de <http://www.mediosdepagointernational.es/cad>

Mincetur. (s.f.). *Guia practica para Paises Bajos*. Obtenido de http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/comercio/guia-exportacion/pdfs/19_PAISES_BAJOS.pdf

MSC. (2013). Obtenido de <http://www.msctva.ch/>

Newsletter. (20 de Agosto de 2013). *New Generalized systems of Preferences: What does it mean for you? The graduated sectors*.

Pro Ecuador. (2012). *Indicadores Básicos de Holanda*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/en/institucional/oficinas/proecuador-international-offices/holanda/>

Pro Ecuador. (Marzo-Abril de 2013). *Boletín de Análisis de Mercados Internacionales*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/04/PROEC_AM2013_MAR-ABR.pdf

PRO ECUADOR. (2013). *DDP - Entrega Derechos Pagados*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/ddp-entregada-derechos-pagados/>

Pro Ecuador. (7 de Mayo de 2013). *Ficha Producto / Mercado*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/X-1305-QUINUA-EEUU-RQ0010B.pdf>

PRO ECUADOR. (2013). *Noticias: La quinua, el grano de oro ecuatoriano*. Obtenido de www.proecuador.gob.ec/2013/03/21/la-quinua-el-grano-de-oro-ecuatoriano/

PRO ECUADOR. (2013). *Perfil Logístico de Países Bajos*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-paises-bajos-2013/>

Promueve Bolivia. (2011). *Perfil producto quinua*. Obtenido de http://www.promueve.gob.bo/DocPDF/PerfilProducto/QUINUA_2011.pdf

quinuagranonutritivo. (19 de Noviembre de 2011). *INVESTIGACION DE MERCADO SOBRE LA QUINUA*. Obtenido de

<http://quinuagranonutritivo.blogspot.com/2011/11/investigacion-de-mercado-sobre-la.html>

QUO. (14 de Febrero de 2012). *UN MUNDO SIN GLUTEN*. Obtenido de <http://www.quo.es/salud/un-mundo-sin-gluten>

Reyes, J. D. (2013). *blogs.worldbank.org - Quinoa: The Little Cereal That Could*. Obtenido de <http://blogs.worldbank.org/trade/quinoa-the-little-cereal-that-could>

Rosales, J. L. (2013). *El amaranto, la quinua y el chocho tienen más apoyo en el Ecuador*. Obtenido de http://www.elcomercio.com.ec/agromar/produccion-quinua-amaranto-chocho-Ecuador-Tungurahua_0_955104556.html

TRADE. (2012). *Comercio Exterior de Países Bajos*. Obtenido de <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Paises-Bajos/Productos-diversos-de-las-industrias-quimicas/NL/38>

Trade Export Helpdesk. (18 de Diciembre de 2013). Obtenido de <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>

Trade Export Helpdesk. (2013). *Documents for customs clearance*. Obtenido de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2frt_DocumentsForCustomsClearance.html&docType=main&languageId=en

GLOSARIO

Afalón	Es un herbicida selectivo y sistémico que controla malezas de hojas anchas y angostas. Este químico penetra a las malezas a través de las raíces y hojas.
Aflatoxinas	Las aflatoxinas son micotoxinas producidas en pequeñas concentraciones por hongos del género <i>Aspergillus</i> . Los más notables <i>Aspergillus flavus</i> , <i>Aspergillus niger</i> y <i>Aspergillus parasiticus</i> . También pueden ser producidas por hongos del género <i>Penicillium</i> , como <i>P. verrucosum</i> . Las aflatoxinas son tóxicas y carcinogénicas para animales, incluyendo humanos. Después de la entrada al cuerpo, las aflatoxinas se metabolizan por el hígado con un reactivo intermedio, la aflatoxina M1
Albúmina	La albúmina es una proteína que se encuentra en gran proporción en el plasma sanguíneo, siendo la principal proteína de la sangre, y una de las más abundantes en el ser humano. Es sintetizada en el hígado.
Amaranto	Los amarantos (del griego ἀμάραντος, que no se marchita; lat. <i>Amarantus</i>), son un género de hierbas pertenecientes a la familia <i>Amaranthaceae</i> . Ampliamente distribuido por la mayor parte de las regiones templadas y tropicales. Varias de ellas se cultivan como verduras, cereales o plantas ornamentales. Como ejemplo de su distribución y hábitat véase la descripción de la especie <i>Amaranthuscaudatus</i> . Aunque persiste algo de confusión sobre su exacta taxonomía, comprende 386 especies descritas y de estas, solo 103 aceptadas
Aminoácidos	Un aminoácido es una molécula orgánica con un grupo amino (-NH ₂) y un grupo carboxilo (-COOH). Los aminoácidos más frecuentes y de mayor interés son aquellos que forman parte de las proteínas. Dos aminoácidos se combinan en una reacción de condensación entre el grupo amino de uno y el carboxilo del otro, liberándose una molécula de agua y formando un enlace amida que se denomina enlace peptídico; estos dos "residuos" de aminoácido forman un dipéptido. Si se une un tercer aminoácido se forma un tripéptido y así, sucesivamente, hasta formar un polipéptido. Esta reacción tiene lugar de manera natural dentro de las células, en los ribosomas.

Cash Against Documents	<p>Esta modalidad se utiliza cuando hay confianza entre las partes y queremos evitar incurrir en el coste de la apertura de un Crédito Documentario, según el cual el Importador debe mantener en el banco el 100% de la cantidad formalizada y desembolsada antes de realizar la operación (consumiendo así parte de las líneas de crédito concedidas).</p> <p>Cash Against Document, consiste en transferir al Importador los documentos que representan la propiedad de la mercancía, contra el pago efectuado por la misma.</p>
Celiaco	<p>La enfermedad celíaca es una enfermedad autoinmune que se caracteriza por una inflamación crónica de la parte próxima del intestino delgado o yeyuno, causada por la exposición a la gliadina, una proteína vegetal presente en algunos cereales, cuando está presente en la dieta.</p>
FAO	<p>Sus siglas en inglés significan Food and Agriculture Organization, está encargada que las personas tengan acceso a alimentos de buena calidad con el objetivo de llevar una vida activa y saludable.</p>
Fenilalanina	<p>La fenilalanina es un aminoácido (abreviado frecuentemente como Phe o F). Se encuentra en las proteínas como L-fenilalanina (LFA), siendo uno de los 10 aminoácidos esenciales para el ser humano. La fenilalanina está presente también de muchos psicoactivos.</p>
Francos arenosos	<p>La mayoría de las plantas crecen mejor en suelos francos arenosos, de acuerdo a la Universidad de Purdue. Estos tienen más arena que el suelo franco común. Este hecho altera su drenaje, textura y habilidad para retener nutrientes. Los jardineros pueden querer hacerlos menos arenosos o cultivar plantas que crezcan mejor en esas condiciones.</p>
Globulina	<p>Las globulinas son un grupo de proteínas solubles en agua que se encuentran en todos los animales y vegetales. Entre las globulinas más importantes destacan las seroglobulinas (de la sangre), las lactoglobulinas (de la leche), las ovoglobulinas (del huevo), la legúmina, el fibrinógeno, los anticuerpos (gamma-globulinas) y numerosas proteínas de las semillas. Las globulinas son un importante componente de la sangre, específicamente del plasma. Éstas se pueden dividir en varios grupos.</p>

Gluten	Es una glicoproteína que se encuentra en la semilla de muchos cereales combinada con almidón. Representa un 80% de las proteínas del trigo y está compuesta de gliadina y glutenina. El gluten es responsable de la elasticidad de la masa de harina, lo que permite que junto con la fermentación el pan obtenga volumen, así como la consistencia elástica y esponjosa de los panes y masas horneadas.
Isoleucina	La isoleucina (abreviada Ile o I) es uno de los aminoácidos naturales más comunes, además de ser uno de los aminoácidos esenciales para el ser humano (el organismo no lo puede sintetizar). Su composición Física es idéntica a la de la leucina, pero la colocación de sus átomos es ligeramente diferente, dando lugar a propiedades diferentes; su cadena lateral es no polar (por tanto hidrofóbica), un grupo sec-butilo (1-metilpropilo).
Leucina	La leucina (abreviada Leu o L) ² es uno de los veinte aminoácidos que utilizan las células para sintetizar proteínas. Está codificada en el ARN mensajero como UUA, UUG, CUU, CUC, CUA o CUG. Su cadena lateral es no polar, un grupo isobutilo (2-metilpropilo). Es uno de los aminoácidos esenciales. Como un suplemento en la dieta, se ha descubierto que la leucina reduce la degradación del tejido muscular incrementando la síntesis de proteínas musculares en ratas viejas. ³ La leucina se usa en el hígado, tejido adiposo, y tejido muscular. En tejido adiposo y muscular, se usa para la formación de esteroides, y solo el uso en estos dos tejidos es cerca de siete veces mayor que el uso en el hígado
Lípidos	Los lípidos son un conjunto de moléculas orgánicas (la mayoría biomoléculas) compuestas principalmente por carbono e hidrógeno y en menor medida oxígeno, aunque también pueden contener fósforo, azufre y nitrógeno. Tienen como característica principal el ser hidrófobas (insolubles en agua) y solubles en disolventes orgánicos como la bencina, el benceno y el cloroformo. En el uso coloquial, a los lípidos se les llama incorrectamente grasas, ya que las grasas son sólo un tipo de lípidos procedentes de animales.
Lisina	La lisina (abreviada Lys o K) es un aminoácido componente de las proteínas sintetizadas por los seres vivos. Es uno de los 10 aminoácidos esenciales para los seres humanos.
LOHAS	El consumidor ecológico del nuevo milenio cuyo acrónimo en inglés de <Estilo de vida sano y sostenible> significa “Life Styles of Health and Sustainability”.

MCCH/CAMARI	Es conocida con la “Fundación Maquita Cushunchic-Comercializando como Hermanos”, la cual comercializa productos para satisfacer las necesidades de los clientes bajo principios del comercio justo y asistencia técnica a la producción para mejorar el nivel de ingreso de las personas de escasos recursos.
Micotoxinas	Las micotoxinas (del griego antiguo μύκης (mykes, mukos), «hongo» y el latín toxicum («veneno»)) son metabolitos secundarios tóxicos, de composición variada, producidos por organismos del reino fungi, que incluye setas, mohos y levaduras. El término suele referirse principalmente a las sustancias tóxicas producidas por hongos que afectan a animales vertebrados en bajas concentraciones, sin incluir a las que afectan exclusivamente a las bacterias (por ejemplo, la penicilina) o a las plantas. También se excluyen, de manera un tanto arbitraria, las toxinas presentes en las setas venenosas
Nemátodos	Los nematodos son organismos pluricelulares, normalmente microscópicos, con forma de gusano. Contienen en la boca un estilete similar a una aguja que utilizan para perforar y succionar los elementos que necesitan de las plantas.
Nutrilink	Es una empresa proveedora de materia prima para empresas fabricantes de alimentos. http://www.nutrilink.com.co/
Ocratoxina	Las ocratoxinas son micotoxinas producidas por hongos de los géneros <i>Aspergillus</i> y <i>Penicillium</i> , como <i>Aspergillus ochraceus</i> o <i>Penicillium viridicatum</i> . De las toxinas que se conocen, A, B y C, la A es la más tóxica. Estas toxinas están relacionadas con nefropatías endémicas de los Balcanes. Tienen efectos nefrotóxicos, inmunosupresores, carcinogénicos y teratogénicos en los animales de experimentación estudiados.
Pseudo-cereal	Los pseudocereales son plantas de hoja ancha (no gramíneas), que son usadas de la misma manera que los cereales (los verdaderos cereales son pastos). Su semilla puede ser molida a harina, y así utilizada. Ejemplos de pseudocereales son amaranto: kiwicha, huautli, <i>Amaranthushypochondriacus</i> ; quinoa, <i>Fagopyrum</i> .
Quenopodiáceos	Se dice de las plantas herbáceas, dicotiledóneas, de raíces profundas, hojas simples esparcidas y flores pequeñas, que tienen importantes usos alimenticios

Secano	La agricultura de secano es aquella en la que el ser humano no contribuye con agua, sino que utiliza únicamente la que proviene de la lluvia. Las aceitunas provenientes de los olivos de secano tienen mayor rendimiento que las de regadío, ya que éstas no poseen tanta cantidad de agua y, por lo tanto, su porcentaje de aceite es mayor. En el hemisferio norte, se conoce como agricultura de temporal y se realiza de abril a septiembre. En Chile, se conoce como agricultura de rulo.
Suelos francos	Se suele denominar suelo franco a las partes superficiales del terreno cuya composición cuantitativa está en proporciones óptimas o muy próximas a ellas. Es suelo de elevada productividad agrícola, en virtud de su: Textura relativamente suelta -propiciada por la arena- Fertilidad -aportada por los limos- Adecuada retención de humedad -favorecida por la arcilla-
Treonina	La treonina (abreviada Thr o T) es uno de los veinte aminoácidos que componen las proteínas; su cadena lateral es hidrófila. Está codificada en el ARN mensajero como ACU, ACC, ACA o ACG.
Triptófano	El triptófano (abreviado como Trp o W) es un aminoácido esencial en la nutrición humana. Es uno de los 20 aminoácidos incluidos en el código genético (codón UGG). Se clasifica entre los aminoácidos apolares, también llamados hidrófobos. Es esencial para promover la liberación del neurotransmisor serotonina, involucrado en la regulación del sueño y el placer. Su punto isoeléctrico se ubica a pH=5.89. La ansiedad, el insomnio y el estrés se benefician de un mejor equilibrio gracias al triptófano.
Valina	La valina (abreviada Val o V) es uno de los veinte aminoácidos codificados por el ADN en la Tierra, cuya fórmula química es HO ₂ CCH (NH ₂) CH (CH ₃) ₂ . En el ARN mensajero, está codificada por GUA, GUG, GUU o GUC. Nutricionalmente, en humanos, es uno de los aminoácidos esenciales. Forma parte integral del tejido muscular, puede ser usado para conseguir energía por los músculos en ejercitación, posibilita un balance de nitrógeno positivo e interviene en el metabolismo muscular y en la reparación de tejidos.

ANEXOS

Anexo 1: Productos vendidos en el mercado holandés



Marca	Lassie, 275g, Eko
Producto	Semillas de Quinoa
Precio USD	USD 2,73 (2,07 Euro)
Minorista	Albert Heijn (AH)
Origen	Netherlands
Empaque	Funda de plástico en cartón
Sección	Arroz y granos
Store/Tienda	Supermercado



Marca	De Halm, 500g, Eko
Producto	Ojuelas de Quinoa
Precio USD	USD 5,87 (4,45 Euro)
Minorista	Ekoplaza
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	Arroz y granos
Store/Tienda	Supermercado Orgánico



Marca	Joannusmolen, 350g, fair trade, Eko
Producto	Semillas de Quinoa
Precio USD	USD 5,48 (4,15 Euro)
Minorista	Ekoplaza
Origen	Bolivia
Empaque	Funda de plástico en cartón
Sección	Arroz y granos
Store/Tienda	Supermercado Orgánico



Marca	Neal's Yard, 500g, Bio
Producto	Semillas de Quinoa
Precio USD	USD 6,59 (4,99 Euro)
Minorista	De Tuinen
Origen	UK
Empaque	Plástico
Sección	Alimentos Naturales
Store/Tienda	Tiendas de productos naturales



Marca	Ekoland, 475g, Eko
Producto	Semillas de Quinoa
Precio USD	USD 4,47 (3,39 Euro)
Minorista	G&W
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	Alimentos Naturales
Store/Tienda	Tiendas de productos naturales



Marca	De Nieuwe Band, 500g, Bio
Producto	Semillas de Quinoa
Precio USD	USD 5,02 (3,80 Euro)
Minorista	www.odinwinkel.nl
Origen	Bolivia
Empaque	Plástico
Sección	Granos y cereales
Store/Tienda	Supermercado Orgánico y páginas web



Marca	De Nieuwe Band, 500g, Bio
Producto	Semillas rojas de quinua
Precio USD	USD 5,02 (3,80 Euro)
Minorista	www.odinwinkel.nl
Origen	Bolivia
Empaque	Plástico
Sección	Granos y cereales
Store/Tienda	Supermercado Orgánico y páginas web



Marca	De Nieuwe Band, 500g, Bio
Producto	Semillas negras de quinua
Precio USD	USD 5,02 (3,80 Euro)
Minorista	www.odinwinkel.nl
Origen	Bolivia
Empaque	Plástico
Sección	Granos y cereales
Store/Tienda	Supermercado Orgánico y páginas web



Marca	TerraSana, 500g, Eko
Producto	Semillas de quinua
Precio USD	USD 5,21 (3,95 Euro)
Minorista	www.natushop.nl
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	alimentos crudos, semillas y superfoods
Store/Tienda	Páginas web



Marca	TerraSana, 500g, Eko
Producto	Semillas negras de quinua
Precio USD	USD 10,49 (7,95 Euro)
Minorista	www.natushop.nl
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	alimentos crudos, semillas y superfoods
Store/Tienda	Páginas web



Marca	NatureCrops, 340g, Eko
Producto	Semillas de quinua
Precio USD	USD 5,27 (3,99 Euro)
Minorista	De Tuinen
Origen	Bolivia, Perú
Empaque	Plástico
Sección	Alimentos Naturales
Store/Tienda	Tiendas de productos naturales



Marca	Bio+
Producto	Semillas de quinua seeds, comercio justo, Eko
Precio USD	USD 3,68 (2,79 Euro)
Minorista	www.vershuys.com
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	Arroz y pastas
Store/Tienda	Supermercados en línea



Marca	Ethiquable, fair trade, Bio
Producto	Semillas de quinua
Precio USD	Desconocido
Minorista	
Origen	France/Ecuador
Empaque	Plástico
Sección	Desconocido
Store/Tienda	Supermercados



Marca	G&W, 400g, Bio
Producto	Semillas de quinua
Precio USD	USD 4,61 (3,49 Euro)
Minorista	G&W
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	Alimentos Naturales
Store/Tienda	Tiendas de productos naturales



Marca	Ekoplaza, 500g, Eko
Producto	Semillas de quinua
Precio USD	USD 5,27 (3,99 Euro)
Minorista	Ekoplaza
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	Arroz y granos
Store/Tienda	Supermercados orgánicos



Marca	Ekoplaza, 500g, Eko
Producto	Semillas de quinua mezcladas
Precio USD	USD 5,27 (3,99 Euro)
Minorista	Ekoplaza
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	Arroz y granos
Store/Tienda	Supermercados orgánicos



Marca	Ekoplaza, 500g, Eko
Producto	Semillas rojas de quinua
Precio USD	USD 5,- (3,79 Euro)
Minorista	Ekoplaza
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	Arroz y granos
Store/Tienda	Supermercados orgánicos



Marca	Ekoplaza, 500g, Eko
Producto	Semillas negras de quinua
Precio USD	USD 7,38 (5,59 Euro)
Minorista	Ekoplaza
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	Arroz y granos
Store/Tienda	Supermercados orgánicos



Marca	Joannusmolen, 300g, Eko
Producto	Harina de quinua
Precio USD	USD 5,27 (3,99 Euro)
Minorista	Ekoplaza
Origen	Desconocido
Empaque	Cartón
Sección	Harina y levadura
Store/Tienda	Supermercados orgánicos



Marca	Ma via sans gluten, 400g, Bio
Producto	Semillas de quinua
Precio USD	USD 4,42 (3,35 Euro)
Minorista	www.glutenvrijewebshop.nl
Origen	France
Empaque	Pastico
Sección	Alimentos
Store/Tienda	Páginas web de productos libres de gluten



Marca	Ekoland, 475g, Eko
Producto	Semillas de quinua
Precio USD	USD 4,47 (3,39 Euro)
Minorista	DIO
Origen	Desconocido
Empaque	Plástico
Sección	Alimentos naturales
Store/Tienda	Droguerías y tiendas on line

***Fuente: Oficina Comercial en Rotterdam.
Elaboración: Autor**

Anexo 2: Plantas de transformación en los Países Bajos

COMPAÑÍA	PÁGINA WEB	TRANSFORMACIÓN	UBICACIÓN	PAÍS
TerraSana	www.terrasana.nl	Compañía procesadora, productora y envasadora	Leimuiden	Países Bajos
Doens	www.doensfood.com	Importador, mezclador, limpiador, molidor	IJzendijke	Países Bajos
Tisco	www.tis-co.nl	Procesador libre de gluten, mezclador, limpiador, molidor	Rotterdam	Países Bajos
De Halm	www.dehalm.nl	Se encarga de la limpieza, secado, aplanado; mezclador, envasador	HeeswijkDinther	Países Bajos
Meneba	www.meneba.nl	Proveedor de las panaderías	Rotterdam & Wormerveer	Países Bajos
Joannusmolen	www.joannusmolen.nl	productor	Cuijk	Países Bajos
LePoole	www.glutenvrij-lepoole.nl	Panadería	Twello	Países Bajos
Commandeursmolen	www.commandeursmolen.nl	Molidor	mechelen	Países Bajos
Lassie	www.lassie.nl	empacador de Lassie brand	wormerveer	Países Bajos
NatureCrops	www.naturecrops.com	procesador y productor de barras	Argentina, UK, Netherlands, Italy, Sweden	Internacional

COMPAÑÍA	PÁGINA WEB	TRANSFORMACIÓN	UBICACIÓN	PAÍS
Meneba	www.meneba.nl	Proveedor de las pastelerías	Bossuit	Bélgica
GroupeEkibio / Euro-Nat	www.ekibio.fr	cereales, pastas	Peaugres	Francia
Bonneterre / Evernat	www.evernat.fr	galletas, barras de cereales	Rungis	Francia
Danival	www.danival.fr	comida, ensaladas, sopas, cereales	Andiran	Francia
Nutrition&Santé (N&S) / CéréalBio	www.cerealbio.be	Procesador de quinua y productor de productos hechos con quinua	Annonay, Compiègne, Mane, Revel	Francia
Vitagermine	www.vitagermine.com	Producción de comida de bebé con quinua	Cestas	Francia
SouffletAlimentaire / VivienPaille	www.soufflet.com www.vivienpaille.fr/	fresado, procesador de arroz, biotecnologías	Valenciennes, Arles, Feurs, etc.	Francia
Markal	www.markal.fr	fabricante de cereal y productos alimenticios a base de arroz	Saint Marcel les Valence	Francia
SabarotWassner S.A.	www.sabarot.com	secado, congelación, conservación, embalaje	Chaspuzac	Francia
Dr. schär	www.schar.com	productor de productos libre de gluten para pastelería	Ebsdorfergrund&Apolda	Alemania
BauckGmbH& Co.	www.bauckhof.de	limpieza, mezcla, envasado	Rosche	Alemania
BibackZwiebackfabrik SOMMER & CO.	www.sommer-biscuits.de	productos de pastelería	Neu-Anspach	Alemania
Barnhouse	http://barnhouse.de	cereal	Mühdorf	Alemania
Ziegler Natural Products	www.ziegler-naturprodukte.de	procesamiento especializado de cereales	Wunsiedel	Alemania
NaturkornMühle	www.vollwertcenter.de	molidor, pastelería	Heidenheim	Alemania

COMPAÑÍA	PÁGINA WEB	TRANSFORMACIÓN	UBICACIÓN	PAÍS
La BIO IDEA	www.labioidea.com	moedor, productor de pasta	Fiumegreddo	Italia
Dr. schär	www.schar.com	productor de productos de panadería libres de gluten	Burgstall	Italia
Catagno Bruno	www.castagnobruno.it	moedor, tostador, productor de productos de panadería	Giaveno	Italia
Molino Sima S.C.A.R.L.	www.molinosima.it	Moedor	Argenta	Italia
Dr. schär	www.schar.com	productor de productos de panadería libres de gluten	Alagón – Zaragoza	España
Nutriops	www.nutriops.com	productor de bebidas	Librilla Murcia	España
AurionBageriet	www.aurion.dk	fresado, pastelería, productor de cereales, harina, hojuelas	Hjoerring	Dinamarca
Hero / Semper	www.semper.se	productor de pan mezclado con quinua	Götene	Suecia
Abdon Mills / Finax	http://en.finax.com	cereal	Helsingborg	Suecia

***Fuente: Oficina Comercial en Rotterdam.
Elaboración: Autor**