



Ecuador– diciembre 2017 - ISSN: 1696-8352

## **“ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ANDES KINKUNA CON EL PRODUCTO QUINUA HIDROLIZADA HACIA EL MERCADO HOLANDÉS”**

**Autores:**

**MGS. Elizabeth Carmen Arias Domínguez**

Docente de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

[eariasd@ulvr.edu.ec](mailto:eariasd@ulvr.edu.ec)

**María José Saltos Rosero.**

Estudiante, Carrera de Comercio Exterior, Facultad Administración.

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

[mariajosesaltos@hotmail.es](mailto:mariajosesaltos@hotmail.es)

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Elizabeth Carmen Arias Domínguez y María José Saltos Rosero (2017): “Elaboración de un plan de exportación para la internacionalización de la empresa Andes Kinkuna con el producto quinoa hidrolizada hacia el mercado holandés.”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (diciembre 2017). En línea:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/plan-exportacion.html>

### **RESUMEN**

Para realizar el plan de exportación de la quinoa, se revisaron varias fuentes oficiales y confiables con la finalidad de conocer así de manera correcta los principales lugares de producción, la demanda a nivel mundial, los beneficios y la importancia que tiene para lograr un estilo de vida saludable. La empresa Andes Kinkuna S.A. quiere hacer posible la exportación de un producto elaborado a base de este pseudocereal como lo es la quinoa hidrolizada hacia el mercado holandés, se escogió este país donde existen varios mayoristas, minoristas, distribuidores y tiendas de productos naturales debido a la demanda que existe por el consumo de los mismos. La empresa tiene la ventaja de estar ubicada en una de las principales provincias productoras de quinoa en Ecuador. En el ámbito aduanal se detalla la codificación e Incoterm que se sugiere utilizar para llegar a ser posible la introducción en el mercado extranjero escogido. La información del mercado meta se detalló porque es importante tener una visión clara de cuáles son los puntos comerciales donde podría ser expandido el producto.

Además, es esencial conocer el perfil del consumidor para tener información un poco más exacta para determinar a quién será dirigido el producto, es decir el posible consumidor final. Las técnicas de investigación utilizadas se desarrollaron con el fin de obtener los resultados necesarios que sean interpretados y relacionados para alcanzar dicho propósito, para esto se realizaron encuestas a seis exportadores de quinua para tener una visión clara de las expectativas y necesidades de este sector. Como conclusión al realizar el plan de exportación se tiene que es un proyecto viable y rentable para ser ejecutado y con su puesta en práctica se aporta al cambio de la matriz productiva ecuatoriana.

**Palabras claves:** Quinua – Exportación – Países Bajos – Hidrólisis

### **ABSTRACT**

To carry out the quinoa export plan, several official and reliable sources were reviewed in order to correctly know the main production sites, the worldwide demand, the benefits and the importance it has to achieve a style of production. Healthy life. The company Andes Kinkuna S.A. wants to make possible the export of a product made from this pseudocereal as it is hydrolyzed quinoa to the Dutch market, this country was chosen where there are several wholesalers, retailers, distributors and natural products stores due to the demand that exists for the consumption of them. The company has the advantage of being located in one of the main producing provinces of quinoa in Ecuador. In the customs area, the coding and Incoterm that is suggested to be used to become possible the introduction in the chosen foreign market is detailed. The information of the target market was detailed because it is important to have a clear vision of which are the commercial points where the product could be sold. It is also essential to know the profile of the consumer to have a little more accurate information to determine to whom the product will be directed, that is, the possible final consumer. The research techniques used were developed in order to obtain the necessary results that are interpreted and related to achieve this purpose, for which surveys were conducted to six quinoa exporters to have a clear vision of the expectations and needs of this sector. In conclusion, when carrying out the export plan, it is a viable and profitable project to be executed and, with its implementation, it contributes to the change of the Ecuadorian productive matrix.

**Keys Words:** Quinoa – Exportation – Nederland- hydrolysis

## **INTRODUCCION**

Quinua es un pseudocereal considerado como un recurso alimenticio esto es debido a que su composición nutricional es rica en proteína y con alto nutritivo, moderada en carbohidratos y libre de gluten incluso contiene otros elementos contribuyendo así a una nutrición balanceada, según datos de la Organización Mundial para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2014).

La producción mundial de la quinua se puede encontrar en los países de la región andina de forma nativa como en Salta en el norte de Argentina, Pasto-Colombia, Jujuy y en el sur de Chile. (FAO, 2013)

El 2013 fue declarado como el Año Internacional de la Quinua por la FAO, por ser un recurso alimenticio natural e importante para la seguridad alimentaria, teniendo el potencial para reducir la dependencia con los alimentos básicos como el trigo y el arroz.

## **PROPIEDADES NUTRICIONALES**

Las propiedades de la quinua son:

- Provee la mayor cantidad de calorías en forma de carbohidratos.
- Aporta aproximadamente el 23% de proteínas.
- Compuesta por minerales como: magnesio, hierro y calcio.
- Contiene vitaminas C, B1, B2, E, niacina y fósforo.
- Libre de gluten.

## **IMPORTANCIA**

Para la economía del sector productivo de la quinua es importante la comercialización a mayor y/o menor escala de este pseudocereal en estado natural y sus elaborados, debido a que en los últimos años a nivel mundial esta aumentado su demanda por sus beneficios nutricionales porque es considerada un súper-alimento por contener dieciséis aminoácidos esenciales, oligoelementos fibras, vitaminas, y ausencia de gluten y colesterol. (Monteros, 2016)

## **PLAN DE EXPORTACIÓN**

Un plan de exportación es una guía para el esfuerzo exportador de una empresa que le indica hacia donde ir y sobre todo como llevar al mercado internacional, definiendo estrategias adecuadas para entrar a un mercado internacional con la manera de operación más apropiada. (Ponce, 2010)

## **LA EMPRESA**

### **Andes Kinkuna S.A.**

Andes Kinkuna S.A., empresa ecuatoriana especializada en el procesamiento y desarrollo de productos alimenticios evolucionados, que son elaborados a base de diversos productos ancestrales y endémicos de la región andina.

## **EL PRODUCTO**

### **1. Generalidades**

Complemento alimenticio a base de quinua hidrolizada, la cual es obtenida a través del proceso de hidrólisis enzimática, brindando al organismo todos los nutrientes y beneficios de éste pseudocereal.

### **Beneficios**

1. Mejora la digestión.
2. Brinda aminoácidos esenciales y los nutrientes necesarios.
3. Contiene calcio, minerales, fósforo, magnesio, zinc.
4. Controla el colesterol.
5. Aporta fibra al organismo la cual genera saciedad y controla la ansiedad por comer.

### **CLASIFICACIÓN ARANCELARIA**

La subpartida para el producto de la quinua hidrolizada es la 2106.90.71

### **Arancel Nacional del Ecuador**

**Capítulo 21:** Preparaciones alimenticias diversas

**Subpartida Nacional 2106.90.71.00** ---Que contengan como ingrediente principal uno o más extractos vegetales, partes de plantas, semillas o frutos, incluidas las mezclas entre sí.

### **Selección del Incoterm**

Para el vendedor el Incoterm más recomendado y usado es el termino FOB (Franco a Bordo) debido a que se incurren en menos riesgos, su obligación es entregar la mercancía a borde del buque con el correspondiente despacho de exportación.

### **Mercado-Holanda**

En Holanda la quinua es consumida por su alto valor nutritivo, libre de gluten alimentos como el arroz, el trigo y la carne. La quinua y sus productos con valor agregado pueden ser encontrados en tiendas orgánicas y tiendas de salud.

### **Perfil del consumidor**

En Holanda aproximadamente el 80% de las personas que consume quinua es del género femenino con una edad que va desde los 35 a los 45 años sobre todo aquellas que se rigen a una dieta especial y celíaca (sin gluten), el interés por la salud es decir comer alimentos orgánicos y naturales. (Proecuador, 2013)

### **Importadores quinua y sus elaborados en Holanda**

Las empresas quienes importan la quinua en grano y sus productos elaborados en Holanda se enfocan en comercio orgánico, como los que se menciona a continuación:

1. DO-IT B.V. DUTCH ORGANIC INTERNATIONAL TRADE
2. LENERSAN POORTMAN
3. NATUDIS
4. RHUMVELD WINTER & KONIJN
5. UDEA
6. TRADIN ORGANIC AGRICULTURE B.V.
7. DOENS FOOD INGREDIENTS B.V.

### **Canal de comercio en Holanda**

Aquellos productos con valor agregado y sobre todo aquellos que son destinado al consumo final la principal clave de entrada son los consumidores las cuales son:

1. Distribución de los mayoristas que venden directamente a los puntos de venta;
2. Organizaciones supermercados (con centros de distribución);
3. Importadores de productos terminados, que suministran a otros distribuidores;
4. Organizaciones de servicio alimental.

### **Principales canales para la distribución de la quinua**

Los canales que más utilizados para la distribución de la quinua hidrolizada son UDEA, Natudis estos son canales que se especializan dentro del mercado orgánico y minoristas.

## **MATERIALES Y MÉTODOS**

### **Técnicas de investigación**

Se usaron los estudios bibliográficos como técnica de investigación aplicada en el presente trabajo, esta permite recolectar datos que provienen de fuentes confiables. Además para la obtención de datos que permita respaldar la investigación, se empleó la técnica de la entrevista y encuesta.

### **Población y muestra**

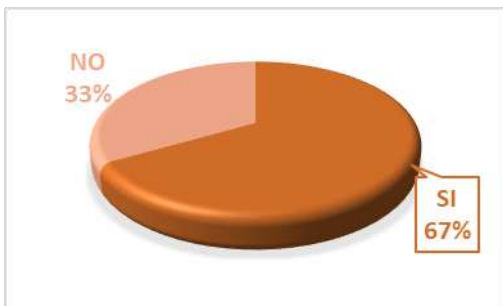
Se realizaron 6 encuestas a exportadores de quinua y productos elaborados, por otra parte se realizó la entrevista al Gerente General de la empresa Andes Kinkuna SA, para poder llegar a mejores conclusiones.

## RESULTADOS

Los resultados obtenidos fueron:

### **P.-1 ¿Pertenece alguna consorcio o asociación de exportadores de Quinua?**

**Gráfico 1 Resultado de la pregunta No. 1**

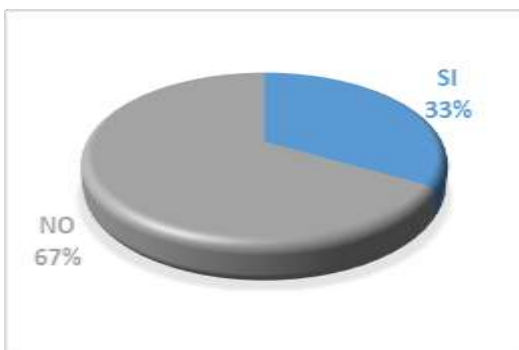


**Fuente:** Encuesta exportadores de quinua y sus elaborados

El gráfico 1 se puede visualizar los resultados obtenidos en la pregunta #1 nos indica que el 67% de los exportadores de quinua y sus elaborados no pertenece a ninguna asociación o consorcio y el 33% restante si, ya que así pueden promocionar en conjunto sus productos.

### **P2.- ¿Cuenta la empresa con un departamento de comercio exterior?**

**Gráfico 2 Resultado de la pregunta No. 2**



**Fuente:** Encuesta exportadores de quinua y sus elaborados

El gráfico #2 muestra los resultados de la pregunta #2, reflejando que el 67% de los exportados no cuenta con este departamento y 33% de los encuestados cuenta con un departamento de comercio optimizando todo el proceso de exportación

### **P3.- ¿Quién asesora a la empresa en los temas aduaneros?**

**Gráfico 3 Resultado de la pregunta No. 3**

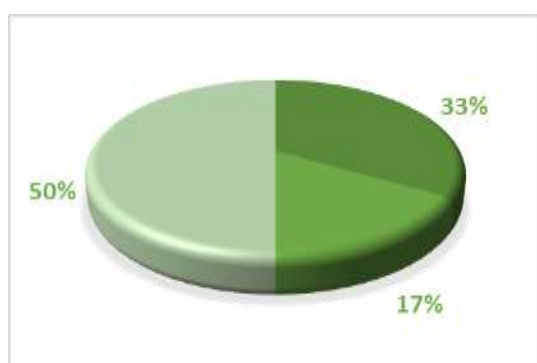


**Fuente:** Encuesta exportadores de quinua y sus elaborados

El resultado que se observa en el gráfico #3 muestra que el 67% de los encuestados no tiene asesoría en temas aduaneros, lo que quiere decir que realizan sus propios trámites aduaneros y el 33% manifestaron que sus trámites son realizados por un despachador de aduana.

**Pregunta No. 4 Las exportaciones que usted realiza son en:**

**Gráfico 4 Resultado de la pregunta No. 4**

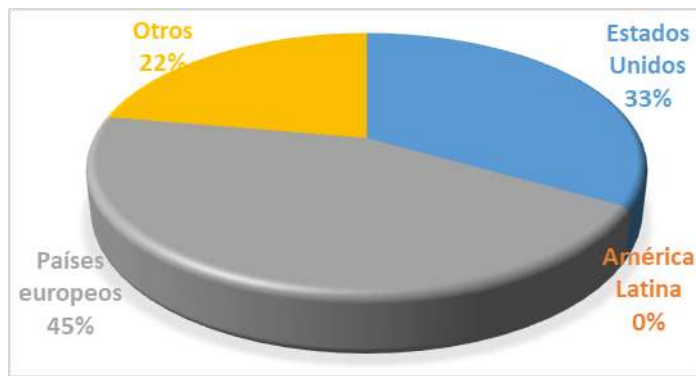


**Fuente:** Encuesta a los exportadores de quinua y sus elaborados

El gráfico 4 muestra el resultado de la pregunta #4, en este se puede observar que el 50% de los exportadores realizan sus exportaciones de quinua a granel y productos elaborados, el 33% se dedica solo a la exportación de quinua a granel y el 17% exporta productos elaborados como hojuelas, cereales, barras, harina, granola con quinua

**P.-5 Las exportaciones que usted realiza ¿a qué mercado está dirigido?**

**Gráfico 5 Resultado de la pregunta No. 5**

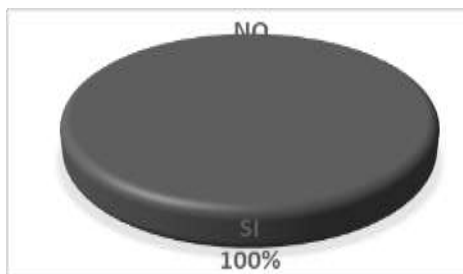


**Fuente:** Encuesta exportadores de quinua y sus elaborados

El gráfico 5 muestra los resultados de la pregunta No#5 indica que el 45% exporta sus productos países europeos específicamente Italia, Inglaterra, Alemania y España, el 33% exporta a EEUU y el 22% realiza sus exportaciones a países como Panamá y Sudáfrica, esto quiere decir que la mayoría de las exportaciones de quinua y elaborados se realizan a países europeos.

**P6.- ¿Considera que la demanda de la quinua y sus elaborados en el mercado internacional ha ido en aumento?**

**Gráfico 6 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 6**



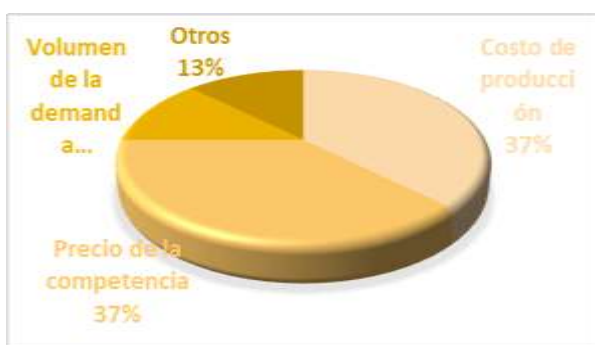
**Fuente:** Encuesta a los exportadores de quinua y sus elaborados

La pregunta #6 indica que el 100% de los exportadores encuestados considera que la demanda en el mercado internacional de la quinua y sus elaborados está en aumento, tal como lo muestra el gráfico 6.

**P7.- ¿Qué criterio utiliza para la fijación de precios de exportación (de su(s) producto(s)?)**



**Gráfico 7 Resultado de la pregunta No. 7**

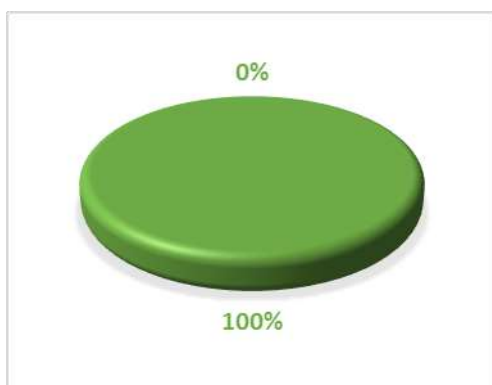


**Fuente:** Encuesta a los exportadores de quinua y sus elaborados

Los resultados obtenidos donde el 37% de los exportadores toma en cuenta los costos de producción y con el mismo porcentaje lo hace en base al precio de la competencia para la fijación del precio de exportación de sus productos, el 13% en el volumen de la demanda y el 13% restante lo hace en base a otros criterios como un precio justo y atractivo para ambas partes.

**P.-8 De acuerdo a su experiencia en la exportación de quinua y sus elaborados ¿Usted cree que la exportar de quinua hidrolizada a un mercado europeo puede ser viable?**

**Gráfico 8 Representación gráfica del resultado de la pregunta No. 8**



**Fuente:** Encuesta a los exportadores de quinua y sus elaborados.

La representación gráfica 8 muestra los resultados que se obtuvieron de la pregunta #8 indica que un 100% valora como positiva la viabilidad de exportar la quinua hidrolizada hacia Holanda.

## **CONCLUSIÓN**

Los resultados obtenidos durante la investigación permiten concluir con lo siguiente:

La quinua es denominada un 'súper alimento' por la FAO, motivo por el cual los principales países productores de este pseudocereal han realizado estrategias para aumentar de la producción mundial y contribuir con la erradicación de la desnutrición en los países más vulnerables.

Ecuador se encuentra entre los principales productores de la quinua es por esto que el gobierno nacional impulsa el cultivo para aumentar la producción en el país, debido a que en Ecuador a pesar de ser uno de los principales productores, la diferencia de producción que hay con Perú y Bolivia es muy significativa.

La empresa Andes Kinkuna S.A. se dedica a la elaboración de quinua hidrolizada, haciendo de este alimento más fácil de digerir ayudando a los nutrientes llegar de manera efectiva al organismo de quien lo consume. La empresa desea dar a conocer su producto en el mercado internacional, es por esto que se elaboró un plan de exportación con el objetivo de proporcionar información relevante y necesaria con la finalidad de internacionalizarse.

Los resultados de la encuesta evidencian las expectativas del sector exportador de la quinua en cuanto a los buenos resultados de llevar sus productos hacia el exterior; en especial al mercado europeo, donde este producto goza de gran aceptación, por el estilo de vida que llevan este grupo poblacional. Un porcentaje considerable de estos productores pertenecen a una asociación, pero sin embargo no cuentan con un departamento de comercio exterior, por lo que el plan de exportación les servirá de mucha ayuda para la empresa Andes Kinkuna y para cualquiera de estos exportadores o algún emprendedor que quiera internacionalizar estos productos que van desde la quinua a granel hasta sus derivados, para lo cual el plan financiero y el correcto cálculo de ingresos y ahorros de costos son esenciales para llegar a un precio competitivo.

## BIBLIOGRAFÍA

- FAO. (2013). *FAO*. Recuperado el 06 de mayo de 2017, de FAO: <http://www.fao.org/quinoa-2013/what-is-quinoa/distribution-and-production/es/>
- FAO. (2014). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y La Agricultura*. Recuperado el Enero de 2017, de <http://www.fao.org/3/a-i3583s.pdf>
- Monteros, A. (Diciembre de 2016). *SINAGAP*. Recuperado el 15 de marzo de 2017, de [http://sinagap.agricultura.gob.ec/pdf/estudios\\_agroeconomicos/rendimiento\\_quinua.pdf](http://sinagap.agricultura.gob.ec/pdf/estudios_agroeconomicos/rendimiento_quinua.pdf)
- Ponce, L. (27 de Junio de 2010). *Blogspot*. Recuperado el 16 de Noviembre de 2017, de <http://plandeexportacion.blogspot.com/2010/06/que-es-el-plan-de-exportacion.html>
- Proecuador. (18 de Diciembre de 2013). Recuperado el 2 de Mayo de 2017, de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC\\_PPM2013\\_QUINOA\\_PA%C3%84SESEBAJOS\\_I.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC_PPM2013_QUINOA_PA%C3%84SESEBAJOS_I.pdf)
- Vallejo, S. (2013). *Universidad Andía Simón Bolívar, Ecuador*. Recuperado el 26 de Enero de 2017, de <http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/Silvana%20Vallejo.pdf>