



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE QUINUA BLANCA
ORGÁNICA DEL DISTRITO DE JULIACA - PUNO AL MERCADO DE
EE.UU. 2022”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL
TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

PRESENTADO POR

BACH. MARTHA FRANCISCA CONDORI ZEBALLOS

<https://orcid.org/0000-0002-1145-2809>

ASESOR

Dra. MIRIAN ELIZABETH AREVALO RODRÍGUEZ

<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

JULIACA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

Desde lo más profundo de mi corazón dedico este trabajo a mis padres que hoy se encuentran en el cielo derramando sus bendiciones. A mi esposo Víctor, quien siempre estuvo a mi lado, brindándome su tiempo necesario, fue y es la fortaleza y soporte constante para cristalizarme profesionalmente, a mis hijos por sus palabras de aliento siempre en cada momento.

AGRADECIMIENTO

Mi profundo y sincero agradecimiento, a la Universidad Alas Peruanas, muy en especial a mis docentes que, con sus sabias y magistrales enseñanzas, han logrado inculcarme y prepararme profesionalmente para la vida.

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional en el Perú, se ha ido afianzando a consecuencia de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y a la proliferación de los acuerdos comerciales celebrados, los mismos, que han ido adquiriendo cada día mayor atención en los países del mundo, pues de un tiempo a esta parte, se ha evidenciado un crecimiento sostenido del posicionamiento exportable en los mercados más competitivos del mundo, así, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2022) “en el año 2021, el Perú se sostuvo como líder mundial en exportación de uvas, espárragos, arándanos y quinua”.

En efecto, este acontecimiento se debe a la creciente demanda de alimentos inocuos y nutritivos que contrarresten en toda forma la desnutrición e inseguridad alimentaria en el mundo, por tanto, ante el aumento del comercio globalizado se observa un panorama promisorio para la agroexportación peruana, en esa línea, la quinua se ha situado en un lugar expectante dentro de los productos peruanos a exportar, debido al alto contenido nutricional en proteínas y aminoácidos esenciales.

Así, la quinua representa un escenario de oportunidad para los productores agrarios del medio rural, sin embargo, el desconocimiento del proceso de exportación de quinua por parte de los pequeños y medianos productores limita la posibilidad de incrementar sus ingresos, asimismo, contribuir con la mejora de la situación nutricional mundial, en ese contexto, el problema que responderemos es: ¿Cómo exportar quinua blanca orgánica del distrito de Juliaca - Puno al mercado de EE.UU. 2022?

En el presente trabajo se postuló como objetivo general: Exportar quinua blanca orgánica del distrito de Juliaca - Puno al mercado de EE.UU. 2022, y, como objetivo

específico se formuló: a) Identificar los requisitos para la exportación de quinua blanca orgánica del distrito de Juliaca - Puno al mercado de EE.UU. 2022, b) Identificar la existencia de un mercado potencial para el consumo de la quinua blanca orgánica del distrito de Juliaca en el mercado de EE. UU. 2022.

De lo expuesto, en este trabajo de investigación se busca superar las situaciones adversas de desconocimiento del proceso de exportación y consecuentemente que los pequeños y medianos productores envíen al exterior el producto de quinua blanca orgánica a Estados Unidos y con ello tengan un crecimiento económico y mejora en el nivel de vida de sus familias y el país.

El trabajo ha sido estructurado en catorce capítulos y son los siguientes: Producto a exportar, aprovisionamiento, almacenamiento, rotulado y etiquetado técnico, empaque, embalaje, unitarización, contenedorización, transporte, servicio de transporte al comercio internacional, infraestructura para la distribución física en el país de destino, distribución, matriz de costo de exportación y valuación económica financiera. También se consignó las conclusiones y finalmente se tiene las referencias bibliográficas y anexos.

RESUMEN

En el presente trabajo desarrollamos la investigación sobre la exportación de la quinua blanca orgánica del distrito de Juliaca - Puno al mercado de EE. UU. 2022. El aspecto problemático identificado, está enfocado en el desconocimiento del proceso de exportación de quinua por parte de los pequeños y medianos productores agrarios del medio rural. El objetivo general que se postuló es: Exportar quinua blanca orgánica del distrito de Juliaca - Puno al mercado de EE.UU. 2022. Es decir, se encontrará el proceso de exportación desde la identificación e información básica del producto hasta la llegada y distribución del mismo en el país de destino. Se concluye que, la quinua tiene un alcance mundial y actualmente está situado en un lugar expectante dentro de los productos peruanos, dada su gran calidad nutricional (proteínas y aminoácidos esenciales) que posee, consecuentemente, su exportación permitirá mitigar la pobreza rural y generar ingresos en los productores agrarios a un costo de producción reducido.

Palabras clave: Exportación, quinua, orgánica, mercado, productores, agrarios.

ABSTRAC

In the present work we develop the research on the export of organic white quinoa from the district of Juliaca - Puno to the US market in 2022. The problematic aspect identified is focused on the lack of knowledge of the quinoa export process by the small and medium agricultural producers in rural areas. The general objective that was postulated is: Export organic white quinoa from the district of Juliaca - Puno to the US market in 2022. That is, the export process will be found from the identification and basic information of the product to the arrival and distribution of the product. same in the country of destination. It is concluded that quinoa has a global reach and is currently located in an expectant place within Peruvian products, given its high nutritional quality (proteins and essential amino acids) that it possesses, consequently, its export will mitigate rural poverty and generate income. in agricultural producers at a reduced cost of production.

Keywords: Export, quinoa, organic, market, producers, farmers.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	vi
ABSTRAC.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	1
1.2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	2
1.3. FLUJOGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO.....	3
1.3.1. Recepción	3
1.3.2. Limpieza.....	3
1.3.3. Escarificado.....	3
1.3.4. Lavado	4
1.3.5. Centrifugado.....	4
1.3.6. Secado	4
1.3.7. Clasificado.....	4
1.3.8. Despedrado.....	4
1.3.9. Selección óptica	4
1.3.10. Envasado	4
1.3.11. Almacenamiento.....	4
APROVISIONAMIENTO	6
2.1. PROVEEDORES POTENCIALES	6

2.1.1. Proveedores de primera línea	6
2.1.2. Proveedores de segunda línea	7
2.2. MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES	7
2.3. CONTROL DE CALIDAD	11
2.3.1. Estándares de calidad según Norma Técnica Peruana N° 205.062 .	11
2.3.2. Organismos de control de calidad	13
2.4. COSTO DE FABRICACIÓN O ADQUISICIÓN	15
ALMACENAMIENTO	16
3.1. ESTRATEGIA DE ALMACENAMIENTO	16
3.1.1. Gestionar correctamente los espacios	16
3.1.2. Ordenamiento del almacén	17
3.1.3. Gestión de existencias o forma de rotación de productos	17
3.1.4. Establecer un control de calidad	17
3.1.5. Manejo de información - inventario	18
3.2. LAYOUT DE ALMACÉN	18
3.3. DETALLE DE MOBILIARIO USADO EN ALMACENAMIENTO	19
3.4. COSTO FIJO DE ALMACÉN	19
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	21
4.1. MODELO DE ETIQUETAS Y ROTULADO DEL PRODUCTO	21
4.2. NORMA TÉCNICA APLICABLE	22
4.2.1. A nivel nacional	22
4.2.2. A nivel internacional	23
4.3. PROCESO DE ROTULADO	24
4.4. TIEMPOS Y COSTO DEL PROCESO DE ROTULADO	25
EMPAQUE	26
5.1. FICHA TÉCNICA DE EMPAQUE SELECCIONADO	26

5.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL EMPAQUE.....	27
5.3. PROCESO DE EMPAQUE	27
5.4. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE EMPACADO.....	27
EMBALAJE.....	28
6.1. FICHA TÉCNICA DE EMBALAJE SELECCIONADO	28
6.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DE EMBALAJE	30
6.2.1. Embalaje primario (caja de cartón corrugado)	30
6.2.2. Embalaje secundario (stretch film)	30
6.3. PROCESO DE EMBALAJE	30
6.4. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE EMBALAJE.....	30
UNITARIZACIÓN	31
7.1. FICHA TÉCNICA DE SELECCIONADO.....	31
7.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL PALLET	32
7.3. PROCESO DE PALETIZACIÓN	32
7.4. PLANO DE ESTIBA DE PALLET.....	32
7.5. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE PALETIZADO	33
CONTENEDORIZACIÓN.....	34
8.1. FICHA TÉCNICA DE CONTENEDOR SELECCIONADO.....	34
8.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL CONTENEDOR	35
8.3. PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN	35
8.4. PLANO DE ESTIBA DEL CONTENEDOR.....	36
8.5. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN	36
TRANSPORTE	37
9.1. PROVEEDOR DEL TRANSPORTE INTERNO	37
9.2. COSTO DEL TRANSPORTE INTERNO (INLAND FREIGHT)	38
9.3. PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL	39

9.4. COTIZACIONES DE FLETE MARÍTIMO	40
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	41
10.1. AGENTE DE ADUANA	41
10.2. COSTO DE AGENCIAMIENTO	42
10.3. ASEGURADORAS.....	42
10.4. PÓLIZA DE SEGUROS (COBERTURA Y COSTO)	42
10.5. DEPÓSITOS TEMPORALES	43
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	44
11.1. PUERTOS, AEROPUERTOS O TERMINALES TERRESTRES DISPONIBLES PARA LA CARGA PERUANA.....	44
11.2. ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA VIAL, PORTUARIA Y AEROPORTUARIA DEL PAÍS DE DESTINO.....	44
11.3. DESCRIPCIÓN, ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS INCLUYENDO RUTAS, INFRAESTRUCTURA, CAPACIDAD, RESTRICCIONES, SERVICIOS, PROCEDIMIENTOS, COSTOS, ETC.	45
11.4. PROCESO DE IMPORTACIÓN Y NACIONALIZACIÓN EN EL PAÍS DESTINO (FLUJOGRAMA EN COSTOS Y TIEMPOS)	47
11.5. REQUISITOS PARA IMPORTAR MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL	47
11.6. DATOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGÍSTICOS EN EL PAÍS DESTINO.....	48
DISTRIBUCIÓN.....	49
12.1. MAPEO DE LA SECUENCIA COMERCIAL PROVEEDOR- CONSUMIDOR.....	49
12.2. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN (FICHA DE PERFIL QUE INCLUYE: CIUDAD, CONTACTO, DIRECCIÓN, TELÉFONO, FAX, E-MAIL, NÚMERO DE ESTABLECIMIENTO O PUNTOS DE VENTA, ESTRATÉGIAS Y TÉRMINOS DE COMPRA,	

CUBRIMIENTO GEOGRÁFICO, PRODUCTOS, PROVEEDORES ACTUALES, MÁRGENES, PLAZOS).....	50
12.3. CANAL CON MAYOR FLUJO COMERCIAL PARA LAS IMPORTACIONES DEL PRODUCTO	51
12.4. IDENTIFICACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE LOS MÁRGENES DE INTERMEDIACIÓN, CONDICIONES DE COMPRA (60-90-120 DÍAS, INCOTERMS UTILIZADOS), VOLÚMENES MÍNIMOS, ETC.....	51
12.5. PERSPECTIVAS ESPERADAS EN MATERIA DE EVOLUCIÓN DIVERSIFICACIÓN, SIMPLIFICACIÓN O ESPECIALIZACIÓN DE LOS ACTORES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN....	51
12.6. TENDENCIAS ACTUALES Y SU IMPLICACIÓN PARA LOS MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN, EXIGENCIAS DE COMPRA Y COMPETENCIA DE PRODUCTOS POR CANAL.....	52
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	53
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	55
CONCLUSIONES	57
BIBLIOGRAFÍA.....	58
ANEXOS.....	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Ficha técnica del producto de quinua blanca orgánica</i>	1
Tabla 2 <i>Clasificación arancelaria del producto</i>	2
Tabla 3 <i>Medidas impositivas de gravamen del producto</i>	3
Tabla 4 <i>Matriz de selección de la empresa postora para aprovisionar quinua</i>	8
Tabla 5 <i>Matriz de selección de la empresa postora para aprovisionar quinua</i>	9
Tabla 6 <i>Matriz de selección de la empresa postora para aprovisionar quinua</i> ..	10
Tabla 7 <i>Requisitos químicos proximal de los granos de quinua</i>	11
Tabla 8 <i>Requisitos microbiológicos de la quinua</i>	12
Tabla 9 <i>Determinación del tamaño de los granos de quinua en función al diámetro</i>	12
Tabla 10 <i>Tolerancias admitidas para la clasificación de la quinua en función a su grado</i>	13
Tabla 11 <i>Costo de producción de la quinua</i>	15
Tabla 12 <i>Detalle y costo de mobiliario de almacén</i>	19
Tabla 13 <i>Costo fijo de almacén</i>	19
Tabla 14 <i>Tiempo y costo del proceso de rotulado</i>	25
Tabla 15 <i>Ficha técnica del empaque del producto de quinua blanca orgánica</i> .	26
Tabla 16 <i>Tiempo y costo del proceso de empackado</i>	27
Tabla 17 <i>Ficha técnica del embalaje primario del producto de quinua blanca orgánica</i>	28
Tabla 18 <i>Ficha técnica del embalaje secundario del producto de quinua blanca orgánica</i>	29
Tabla 19 <i>Tiempo y costo del proceso de embalaje</i>	30
Tabla 20 <i>Ficha técnica de unitarización seleccionado</i>	31
Tabla 21 <i>Tiempo y costo del proceso de paletizado</i>	33
Tabla 22 <i>Ficha técnica del contenedor seleccionado</i>	34

Tabla 23 <i>Tiempo y costo del proceso de contenedorización</i>	36
Tabla 24 <i>Proveedores del transporte interno</i>	37
Tabla 25 <i>Proveedores del transporte interno</i>	37
Tabla 26 <i>Proveedores del transporte interno</i>	38
Tabla 27 <i>Proveedores del transporte interno</i>	38
Tabla 28 <i>Costo de transporte interno (Inland Freight)</i>	39
Tabla 29 <i>Proveedores de servicio de transporte internacional</i>	39
Tabla 30 <i>Proveedores de servicio de transporte internacional</i>	39
Tabla 31 <i>Proveedores de servicio de transporte internacional</i>	40
Tabla 32 <i>Proveedores de servicio de transporte internacional</i>	40
Tabla 33 <i>Costo del flete marítimo</i>	40
Tabla 34 <i>Agente aduanero</i>	41
Tabla 35 <i>Costo de agenciamiento</i>	42
Tabla 36 <i>Ficha técnica del Puerto Long Beach</i>	45
Tabla 37 <i>Proveedores de servicio logístico en EE. UU.</i>	48
Tabla 38 <i>Ficha técnica del principal canal de distribución</i>	50
Tabla 39 <i>Matriz de costo de exportación</i>	53
Tabla 40 <i>Valuación económica financiera de los costos de exportación</i>	55

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Quinoa blanca orgánica	1
Figura 2 Proceso productivo de la quinoa blanca orgánica.....	5
Figura 3 Diagrama de flujo para seleccionar proveedores.....	7
Figura 4 Layout del almacén de quinoa blanca.....	18
Figura 5 Información del etiquetado.....	21
Figura 6 Advertencias publicitarias	22
Figura 7 Proceso de rotulado	24
Figura 8 Bolsa Doy-Pack	26
Figura 9 Caja de cartón.....	28
Figura 10 Stretch film transparente	29
Figura 11 Pallets de madera	31
Figura 12 Productos acomodados en el pallet	33
Figura 13 Contenedor Dry Van	34
Figura 14 Productos acomodados en el contenedor.....	36
Figura 15 Compañía aseguradora	42
Figura 16 Puerto Long Beach	45
Figura 17 Flujograma del proceso importación y nacionalización	47
Figura 18 Secuencia comercial proveedor-consumidor	49
Figura 19 The Fresh Market.....	50

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

Tabla 1

Ficha técnica del producto de quinua blanca orgánica



Figura 1

Quinua blanca orgánica

Nota: De Perú se consolida como primer productor y exportador mundial de quinua, por Agencia Andina, 2021.

1	Nombre comercial del producto	Organic Quinoa										
2	Nombre del producto	Quinoa, jiura y quiuna										
3	Nombre científico	<i>Chenopodium quinoa</i> Willd										
4	Origen del producto y/o zona de producción	Es un cultivo oriundo de la región altiplánica, que se produce en las planicies del distrito de Cabana, provincia de San Román del departamento de Puno.										
5	Descripción de producto	La quinua blanca orgánica, es un grano andino altamente nutritivo - proteico y desaponificado (libre de impureza), beneficiosa para la salud, de aspecto brillante de color blanco de 2 mm., de diámetro en promedio.										
6	Características nutricionales (Composición cada 100 grs.)	<table border="1"> <tr> <td>Energía (kcal.)</td> <td>368</td> </tr> <tr> <td>Proteínas (grs.)</td> <td>14,12</td> </tr> <tr> <td>Grasas (grs.)</td> <td>6,07</td> </tr> <tr> <td>Carbohidratos (grs.)</td> <td>64,16</td> </tr> <tr> <td>Fibra dietética (grs.)</td> <td>7</td> </tr> </table>	Energía (kcal.)	368	Proteínas (grs.)	14,12	Grasas (grs.)	6,07	Carbohidratos (grs.)	64,16	Fibra dietética (grs.)	7
Energía (kcal.)	368											
Proteínas (grs.)	14,12											
Grasas (grs.)	6,07											
Carbohidratos (grs.)	64,16											
Fibra dietética (grs.)	7											

Fuente: Elaboración propia.

1.2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

La clasificación arancelaria, está basada en una codificación de las mercaderías de acuerdo a sus características “a nivel de 10 dígitos (reconocido como sub partida nacional), que otorga a cada producto (sometido al comercio internacional)” (Ministerio de la Producción, 2022), esta clasificación se rige a lo establecido por el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Tabla 2

Clasificación arancelaria del producto

Sección II	Producto del reino vegetal
Capítulo 10	Cereales
Partida arancelaria	1008.50.90.00 - Quinoa, excepto para la siembra
Subpartida nacional	1008.50.90.00 - Quinoa, excepto para la siembra

Nota: De Tratamiento arancelario por subpartida nacional, por SUNAT, 2022

Tabla 3*Medidas impositivas de gravamen del producto*

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad/ <u>Valorem</u>	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específico	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Nota: De Tratamiento arancelario por subpartida nacional, por SUNAT, 2022.

1.3. FLUJOGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO

El proceso de optimización para la obtención del producto agroindustrial andino tradicional de la quinua blanca orgánica, según Condori (2013) sigue el siguiente proceso:

1.3.1. Recepción

Es el proceso por el cual se identifica y verifica la calidad, peso y otros en las que llega la materia prima (quinua).

1.3.2. Limpieza

Consiste en la separación de impurezas (restos de planta, piedrecillas y otros) de los granos de quinua cosechados.

1.3.3. Escarificado

Consiste en someter la quinua en una máquina conocida como escarificadora, la misma que se encarga de separar los granos por tamaños, separa las impurezas, remueve la cáscara y saponina, y mejora la apariencia de la materia prima.

1.3.4. Lavado

Se efectúa en la máquina escarificadora, es decir, se somete la quinua a un proceso de remojo, luego a través del flujo turbulento de la máquina, la materia prima se empieza a descascarar y sacar el sabor amargo de este producto.

1.3.5. Centrifugado

Es el proceso de apartar el agua adherida de los granos de quinua después de haberla lavado, esto facilita y aminora el periodo de secado de dichos granos.

1.3.6. Secado

Reside en disminuir la humedad de los granos de quinua. Concurren dos maneras de realizar el secado: secado natural, se realiza exponiendo la quinua a los rayos del sol sobre mantas de polipropileno; y, el secado artificial que radica en someter la quinua a una corriente de aire, calentado por quemadores de gas.

1.3.7. Clasificado

Es la operación de seleccionar los granos de quinua de elementos extraños y seleccionarlos de acuerdo a su tamaño, este ejercicio se realiza utilizando una zaranda o a través de una máquina.

1.3.8. Despedrado

Es la separación de las piedras o material similar de la quinua.

1.3.9. Selección óptica

Es la operación de separar los granos de quinua con un color diferente al cual se está trabajando.

1.3.10. Envasado

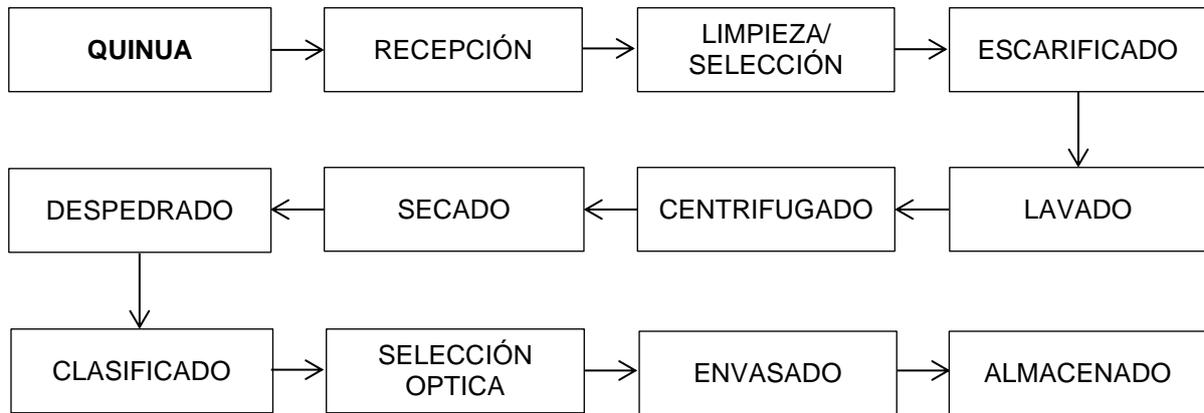
Es el proceso a través del cual se coloca el producto final en un envase que garantice la conservación y la demanda del mercado.

1.3.11. Almacenamiento

Es el ambiente en el cual se guardarán los productos o granos seleccionados, el mismo debe ser un lugar fresco y seco.

Figura 2

Proceso productivo de la quinua blanca orgánica



Nota: Adaptado *Desaponificado, selección y clasificado de granos andinos*, por Condori J., p. 16, 2013.

Como se ha podido observar, con este proceso se busca “homogenizar el producto con peculiaridades como la forma, tamaño, color y pureza del grano” (Marca, Chaucha, Quispe, & Mamani, 2011, p. 42), y de esta forma cumplir con los estándares de calidad exigidos por el mercado y la agroindustria.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. PROVEEDORES POTENCIALES

La agroindustria necesita materia prima (quinua) de forma continua de calidad y en cantidad; “sin embargo, la producción de la quinua es estacionaria” (Marca, Chaucha, Quispe, & Mamani, 2011, p. 42), lo cual limita, tener este producto en grandes cantidades.

En ese sentido, resulta importante identificar a los proveedores tanto de primera y segunda línea, a fin de evitar desabastecimiento de materia prima.

2.1.1. Proveedores de primera línea

Los proveedores de primera línea, en esta categoría serán los productores individuales (persona que realiza el sembrío y producción de la quinua de forma independiente), dentro de los cuales se encuentran los pequeños y medianos agricultores de las diferentes provincias, distritos, centros poblados o comunidades de la región de Puno.

2.1.2. Proveedores de segunda línea

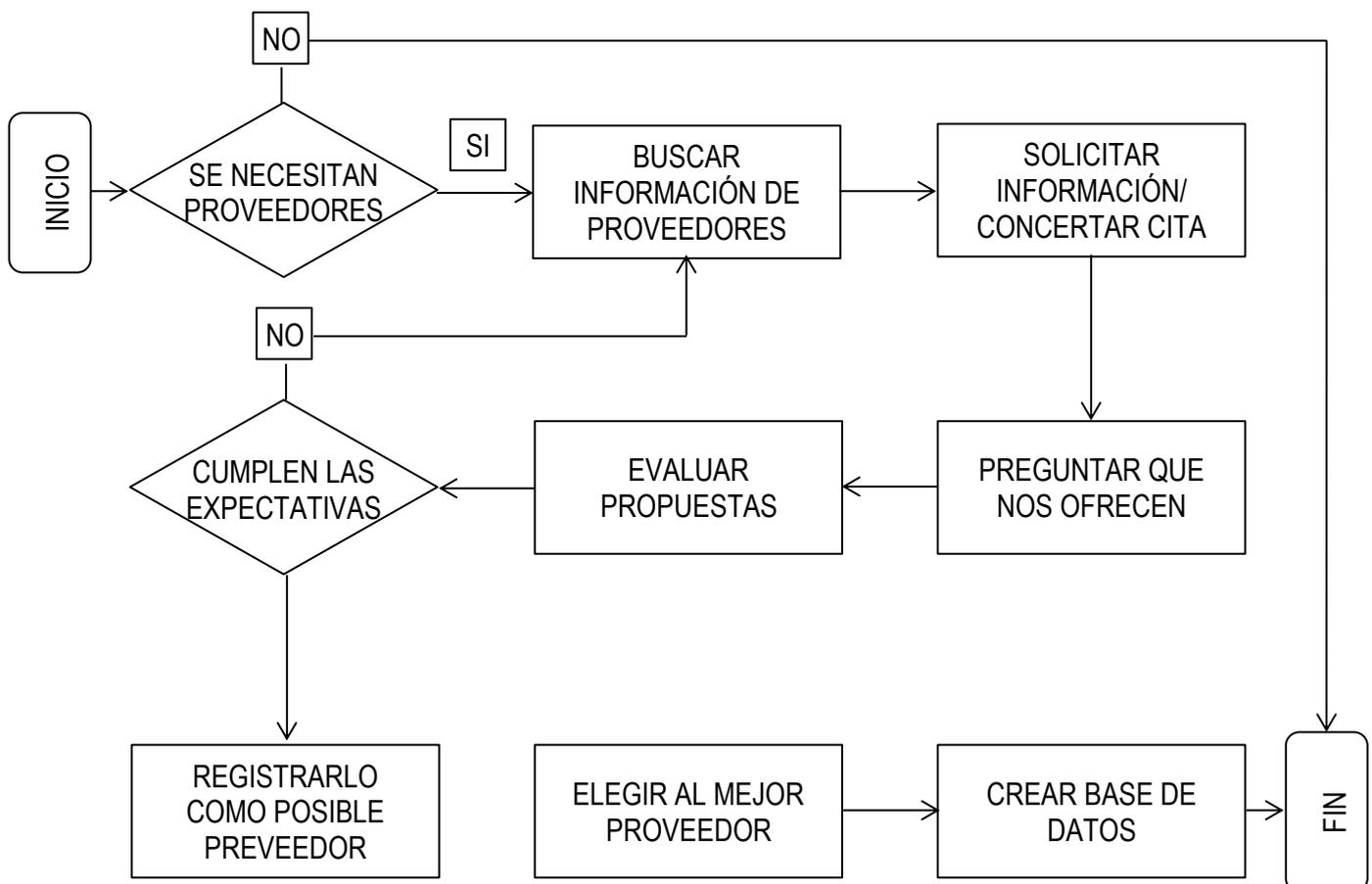
Esta categoría estará compuesta por las asociaciones, rescatistas locales, intermediarios mayoristas y otros que realizan el acopio de la quinua a una mediana o gran escala dentro del distrito de Juliaca, provincia de San Román del departamento de Puno.

2.2. MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Actualmente en el mercado de la región de Puno, se tiene pequeñas y medianas empresas que acopian diferentes variedades y ecotipos de quinua, en ese sentido, para la exportación de nuestro producto, se ha elegido las empresas que recolectan y seleccionan los granos de quinua de mayor calidad del distrito de Juliaca.

Figura 3

Diagrama de flujo para seleccionar proveedores



Nota: Adaptado *Selección de proveedores, elemento clave en la gestión de aprovisionamiento*, por Gil M., p. 16, 2018.

Tabla 4*Matriz de selección de la empresa postora para aprovisionar quinua*

I. Información general				
Nombre de la empresa	Planta de Servicios Agroindustriales El Altiplano S.A.C.			
Gerente general	Teófilo Andrés Rivera Alarcón			
Dirección	Av. Circunvalación Mz. D Lt. 15 Taparachi – Juliaca			
Actividad económica	Exportadora agrícola de quinua			
Teléfono	951600167			
II. Criterios de evaluación				
Precio	S/. 15.00 por kilo			
Calidad	Características	SI	NO	
	- Organolépticas	X		
	- Fisioquímicas	X		
	- Tamaño de grano	Granos mayores a 2mm	X	
		Granos entre 2mm y 1.7mm		X
		Granos entre 1.7mm y 1.4mm		X
		Granos menores a 1.4mm		X
		Granos enteros	X	
	- Grado	Granos quebrados		X
		Granos dañados		X
		Granos de color		X
		Granos inmaduros		X
	- Limpieza	X		
Localización	Juliaca – San Román – Puno			
Plazo de entrega	30 días			

Nota: El cuadro presenta las ponderaciones que se tomaron en cuenta para la evaluación a los posibles proveedores de quinua. **Fuente:** Elaborada propia (2022)

Tabla 5*Matriz de selección de la empresa postora para aprovisionar quinua*

I. Información general				
Nombre de la empresa	Agroindustrias CIRNMA S.R.L.			
Gerente general	Enrique Roberto Valdivia Alatrística			
Dirección	Jr. J. F. Cáceres Mz. N Lt. 11 y 12 Parque Ind. – Puno			
Actividad económica	Exportadora agrícola de quinua			
Teléfono	(051) 366168			
II. Criterios de evaluación				
Precio	S/. 14.00 por kilo			
Calidad	Características		SI NO	
	- Organolépticas		X	
	- Fisiológicas		X	
	- Tamaño de grano	Granos mayores a 2mm		X
		Granos entre 2mm y 1.7mm	X	
		Granos entre 1.7mm y 1.4mm		X
		Granos menores a 1.4mm		X
		Granos enteros	X	
	- Grado	Granos quebrados	X	
		Granos dañados		X
		Granos de color		X
		Granos inmaduros		X
	- Limpieza		X	
Localización	Puno – Puno – Puno			
Plazo de entrega	20 días			

Nota: El cuadro presenta los criterios de evaluación de posibles proveedores de quinua. **Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 6*Matriz de selección de la empresa postora para aprovisionar quinua*

I. Información general				
Nombre de la empresa	Cooperativa Agro Industrial Cabana S.R.L.			
Gerente general	Abelardo Coila Paricahua			
Dirección	Jr. Lima S/N – Cabana			
Actividad económica	Exportadora agrícola de quinua			
Teléfono	980278888			
II. Criterios de evaluación				
Precio	S/. 12.00 por kilo			
Calidad	Características	SI	NO	
	- Organolépticas	X		
	- Fisiológicas	X		
	- Tamaño de grano	Granos mayores a 2mm	X	
		Granos entre 2mm y 1.7mm	X	
		Granos entre 1.7mm y 1.4mm	X	
		Granos menores a 1.4mm		X
		Granos enteros	X	
	- Grado	Granos quebrados	X	
		Granos dañados		X
		Granos de color	X	
	- Limpieza	Granos inmaduros		X
			X	
Localización	Cabana – San Román – Puno			
Plazo de entrega	20 días			

Nota: Información obtenida de la Cooperativa Agroindustrial Cabana S.R.L.
Elaboración propia.

En suma, de las Tablas 4, 5 y 6 se desprende que la Cooperativa Agro Industrial Cabana S.R.L., es una las empresas que nos ofrece la mejor materia prima, por la siguientes razones: a) el precio de la quinua es justo por las características de calidad que posee, b) el lugar de acopio no es distante de la ciudad, lo que facilita el acceso rápido y evita retrasos, es decir, la distancia de Juliaca a Cabana es 1,857.7 km; y, c) el plazo de entrega es razonable y no prolongado.

2.3. CONTROL DE CALIDAD

Los consumidores tanto en el mercado interno y externo, son cada vez más exigente en relación a la calidad de los alimentos y el producto de la quinua no podía ser ajeno a ello; y, a fin de garantizar y prevenir los peligros que afectan la inocuidad alimentaria, se crearon normas a nivel nacional e internacional.

En ese contexto, las cadenas de producción y las asociaciones de productores de quinua tienen un gran desafío que asumir, de modo que, al menos deben cumplir con las condiciones mínimas establecidas en la (Norma Técnica Peruana N° 205.062. 2014), Granos Andinos – Quinua.

2.3.1. Estándares de calidad según Norma Técnica Peruana N° 205.062

Los estándares de calidad que se deben verificar son:

2.3.1.1. Requisito sensorial u organoléptico

Se refiere en estricto a la apariencia de la quinua, es decir, al “color, olor y sabor del producto” (Norma Técnica Peruana N° 205.062, 2014, pág. 10)

2.3.1.2. Requisito químico o fisicoquímico

Los granos de quinua tendrán que estar compuestos por los químicos que se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 7

Requisitos químicos proximal de los granos de quinua

Requisitos	Unidad	Valores		Método de ensayo
		Mínimo	Máximo	
Humedad	%		12,5	AOAC 945.15
Proteína	%	10,0		AOAC 992.23
Cenizas	%		3,5	AOAC 923.03 – ISO 2171
Grasa	%	4,0		AOAC 945.38
Fibra cruda	%	2,0		AOAC 945.38
Saponina	Mg/100g	Ausencia		NTE INEN 1672

Nota: Adaptado de la Norma Técnica Peruana N° 205.062, 2014, p. 11.

2.3.1.3. Requisitos microbiológicos

La quinua debe cumplir los siguientes estándares, que pasamos a detallar:

Tabla 8

Requisitos microbiológicos de la quinua

Agente microbiano	Categoría	Clase	n	C	Límite por g m	Límite por g M	Método de ensayo
Aerobios mesófilos (ufc/g)	2	3	5	2	10 ⁴	10 ⁶	AOAC 990.12. ISO
Mohos (ufc/g)	2	3	5	2	10 ⁴	10 ⁶	4833-1, ISO 4833-2
Coliformes (ufc/g)	5	3	5		10 ²	10 ³	ISO 4832
<i>Salmonella</i> sp.	10	2	5	0	ncia/ 25g	-	AOAC 967.25, ISO 6597

Nota: Adaptado de la Norma Técnica Peruana N° 205.062, 2014, p. 11

Consideramos que sumado a las exigencias de calidad instituidos por la Norma Técnica Peruana N° 205.062, Granos Andinos – Quinua, señalado líneas arriba, se debe tomar en cuenta el tamaño y grado del grano de quinua.

2.3.1.4. Tamaño del grano

Esta característica, sin lugar a dudas también marca una diferencia en el tema de calidad, dado que cuanto mayor diámetro tenga la quinua tendrá más demanda en el mercado.

Tabla 9

Determinación del tamaño de los granos de quinua en función al diámetro

Tamaño de los granos	Diámetro promedio de los granos, expresado en mm.	Malla
Grandes	Mayor a 1,70	85% retenidos en la malla ASTM 12 (1,68 mm)
Medianos	Entre 1,70 a 1,40	85% retenidos en la malla ASTM 14 (1,41 mm)
Pequeños	Menores a 1,40	85% que pasa por la malla ASTM 14 (1,41 mm)

Nota: Adaptado de la Norma Técnica Peruana N° 205.062, 2014, p. 12

2.3.1.5. Grado del grano de la quinua

El grado se refiere a la condición o valor que puede tener los granos de quinua (granos enteros, quebrados, dañados, inmaduros y otros).

Tabla 10

Tolerancias admitidas para la clasificación de la quinua en función a su grado

Parámetros	Unidad	Grado 1		Grado 2	
		Min.	Max	Min	Max
Sensoriales					
Granos enteros	%	97		94	
Granos quebrados	%		1,0		2,0
Granos dañados	%		0,5		0,5
Granos germinados	%		0,25		0,5
Granos recubiertos (vestidos)	%		0		0
Granos inmaduros (verdes)	%		0,5		0,7
Granos contrastes	%		0,5		2,0
Impurezas totales	%		0,25		0,3
Piedrecillas en 100g. de muestra	U/100g		Ausencia		Ausencia
Insectos (enteros, partes o larvas)	%		Ausencia		Ausencia

Nota: Adaptado de la Norma Técnica Peruana N° 205.062, 2014, p. 14

2.3.2. Organismos de control de calidad

En este apartado, debemos resaltar la importancia de que un producto alimentario sea supervisado y consecuentemente cuente con la garantía de que sea inocuo para la salud humana, es decir, que el producto tenga las condiciones de calidad para su consumo y de esta manera proteger la salud del consumidor.

Los principales organismos de la revisión de calidad para el producto de la quinua, son los siguientes:

2.3.2.1. A nivel nacional

- a) Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA).** Es la entidad que “previa inspección determina el estado fitosanitario y zoonosológico, de animales y productos de origen animal, plantas y productos vegetales, así también, certifica insumos agrarios destinados a la exportación” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2017, p. 13).
- b) Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA).** Es la institución encargada de “brindar previo trámite, el registro y certificado sanitario, ello en señal de que dicho producto está autorizado para el consumo humano y consecuentemente para su exportación” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2017, p. 13).

2.3.2.1. A nivel internacional

- a) Organización Mundial de la Salud (OMS).** Esta organización coopera técnica y científicamente a los países a fortalecer los sistemas nacionales y garantizar la inocuidad de los alimentos.
- b) Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO por sus siglas en inglés).** Es una institución que labora para respaldar la inocuidad de los alimentos, a través de un sistema de control estricto.
- c) Codex alimentarius.** Es una entidad internacional que está enfocada en producir normas alimentarias que tengan por finalidad salvaguardar la integridad de la población consumidora.
- d) Organización Internacional de Normalización (ISO por sus siglas en inglés).** Es una institución no gubernamental que se dedica a publicar normas de escala internacional referida a los estándares de calidad que deben contener los productos o servicios que se expenden, es así que se creó la ISO 9001 que establece los requisitos para un buen Sistema de Gestión de Calidad la ISO 2200 que regula la Gestión de la Seguridad Alimentaria.

2.4. COSTO DE FABRICACIÓN O ADQUISICIÓN

Los costos para la producción del producto de quinua, comprenderá la compra de la quinua del proveedor Cooperativa Agro Industrial Cabana S.R.L., el proceso productivo y el despacho del producto final.

A continuación, detallaremos los costos en los cuales incurriremos en la producción del producto de quinua:

Tabla 11

Costo de producción de la quinua

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Quinua Blanca Orgánica	12.00	Kilogramo	2,160	25,920.00	6,697.67
2.	Bolsas Doy Pack 250 gr.	0.40	Unidad	8,640	3,456.00	893.02
Sub Total					29,376.00	7,590.70
Gastos directos						
3.	Servicio maquila (02)	0.50	Unidad	2	8,640.00	2,232.56
Sub Total					8,640.00	2,232.56
TOTAL					38,016.00	17,413.95

Nota: Los montos establecidos en el presente cuadro son referenciales y pueden variar en el tiempo. Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

El almacenamiento es un elemento significativo dentro del proceso productivo de la quinua blanca orgánica, dado que la conservación, ubicación, custodia y control de esta materia prima luego de haber sido sometido a los anteriores procesos productivos (recepción, limpieza, escarificado, despedrado, secado, centrifugado, lavado, clasificado, selección óptica y envasado), dependerá en estricto del adecuado tratamiento del almacenamiento, según SENASA (2014) “el lugar donde se guardará los granos de quinua deberá ser un área limpio, ventilado, libre de roedores, a una humedad máxima de 70% y una temperatura de 18 °C” (p. 21).

3.1. ESTRATEGIA DE ALMACENAMIENTO

Este apartado queremos iniciar señalando que “la valía de un almacén radica en contar con el producto correcto, en el sitio correcto y en la ocasión correcta” (Milla & Silva, 2013, p. 4), en esa línea, desarrollaremos algunas estrategias y/o buenas prácticas, las mismas que serán descritas brevemente a continuación:

3.1.1. Gestionar correctamente los espacios

El manejo de los espacios de almacenaje es muy importante, pues ayudará a optimizar los sistemas de almacenamiento y los patrones de estantería y palés, y sobre todo se busca asegurar que se cuente con espacios necesarios para realizar las operaciones.

3.1.2. Ordenamiento del almacén

El almacén se ordenará conforme al proceso productivo en el cual se encuentre, es decir, materia prima, producto semielaborado y producto terminado, es en este último punto en el cual nos enfocaremos, es decir, los granos de quinua blanca orgánica serán almacenados a través del método convencional en bolsas Doy-Pack de una capacidad de 250 g., los mismos que para su conservación serán puestos en cajas de cartón corrugado sobre parihuelas o palés de madera. Asimismo, el almacén contará con señalizaciones (rutas a seguir, vías de ingreso, salida, evacuación y otros).

3.1.3. Gestión de existencias o forma de rotación de productos

Desde la perspectiva de las mercaderías, los flujos de entrada y salida de almacén, se tiene tres sistemas de gestión:

3.1.3.1. LI-FO (last in, first out o el último que entra es el primero que sale)

El tratamiento consiste en que “el producto recientemente ingresado se sitúa encima o delante del que ya se tenía acopiado” (Flamarique, 2018, p. 7) Esta modalidad se emplea frecuentemente para productos que tienen fecha de vencimiento o productos frescos.

3.1.3.2. FI-FO (first in, first out o el primero que entra es el primero que sale)

Se entiende que los productos salen del almacén en el mismo orden que ingresaron, es decir, “el último producto ingresado debe ubicarse en un lugar donde no perjudique la salida de la mercancía con mayor antigüedad que se tenga en el almacén” (Flamarique, 2018, p. 8), de esta manera se evita que exista mercancías que se queden retenidas mucho tiempo.

3.1.3.3. FE-FO (first ended, first out o el primero que caduca es el primero que sale)

El de la fecha más próxima a vencer o caducar, será el primero en salir.

3.1.4. Establecer un control de calidad

El almacén es el último eslabón antes de llegar al consumidor, en tal sentido, resulta imperioso establecer los estándares de calidad correspondiente como: la

metodología de las 5S (clasificación, organización, limpieza, estandarización, seguir mejorando), metodología Kalzen (implementar pequeñas mejoras de forma continua), filosofía lean (deshacerse de desperdicios) y normas internacionales (ISO y otros).

3.1.5. Manejo de información - inventario

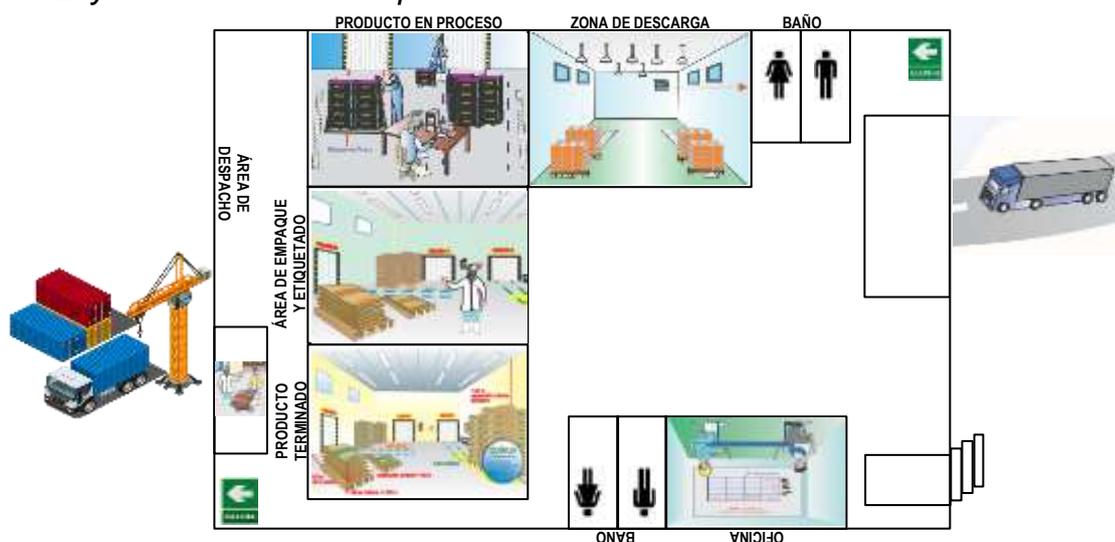
La información de la cantidad de productos que se tiene en el almacén, resulta ser muy importante, dado que simplificará y automatizará los procedimientos logísticos, también, este inventario ayudará a pronosticar la cantidad de la demanda del mercado que puede satisfacer y no quedarse sin mercadería. Así, para llevar un registro adecuado del inventario de almacén, se utilizará el método de las Primeras Entradas y Primeras Salidas (PEPS).

3.2. LAYOUT DE ALMACÉN

El *layout* de un almacén “constituye el esbozo de los lugares de almacenamiento, espacios para el tratamiento de cada producto, oficinas, equipos y los lugares por donde se transitará” (ESAN, 2018), en concreto, hace referencia a la distribución física interna de las diferentes áreas dentro del almacén; a fin de aprovechar eficientemente los espacios, mejorar la rotación de la mercancía, facilitar el acceso y traslado de los productos y otros.

Figura 4

Layout del almacén de quinua blanca



Nota: Adaptado *Guía de almacenamiento de alimentos agropecuarios primarios y piensos*, por SENASA, 2016.

3.4. DETALLE DE MOBILIARIO USADO EN ALMACENAMIENTO

A continuación, detallaremos los mobiliarios a utilizar en nuestro almacén:

Tabla 12

Detalle y costo de mobiliario de almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Computadora Intel Core i5 Impresora Eco Tank L3110	1,900.00	Unidad	1	1,900.00	490.96
2.	Epson	750.00	Unidad	1	750.00	193.80
3.	Anaqueles metálicos	150.00	Unidad	4	600.00	155.04
4.	Sillas de metal fijo	120.00	Unidad	4	480.00	124.03
5.	Escritorios de madera	230.00	Unidad	2	460.00	118.86
6.	Pallets de madera	80.00	Unidad	10	800.00	206.72
7.	Balanza electrónica	180.00	Unidad	2	360.00	93.02
Total activo fijo					5,350.00	1,382.43

Nota: Los montos establecidos en el presente cuadro son referenciales.

Fuente: Elaboración propia.

3.3. COSTO FIJO DE ALMACÉN

Tabla 13

Costo fijo de almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Alquiler de local	500.00	Unidad	1	500.00	129.20
2.	Servicio internet, telefonía	150.00	Unidad	1	150.00	38.76
3.	Útiles de oficina	120.00	Unidad	1	120.00	31.01
4.	Servicio agua y desagüe	130.00	Unidad	1	130.00	33.59
5.	Costo energía eléctrica	200.00	Unidad	1	200.00	51.68
6.	Mantenimiento de local	500.00	Unidad	1	500.00	129.20
7.	Depreciación activo fijo				80.71	20.85
TOTAL					1,680.71	434.29

Nota: Los montos establecidos en el precitado cuadro son referenciales. Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

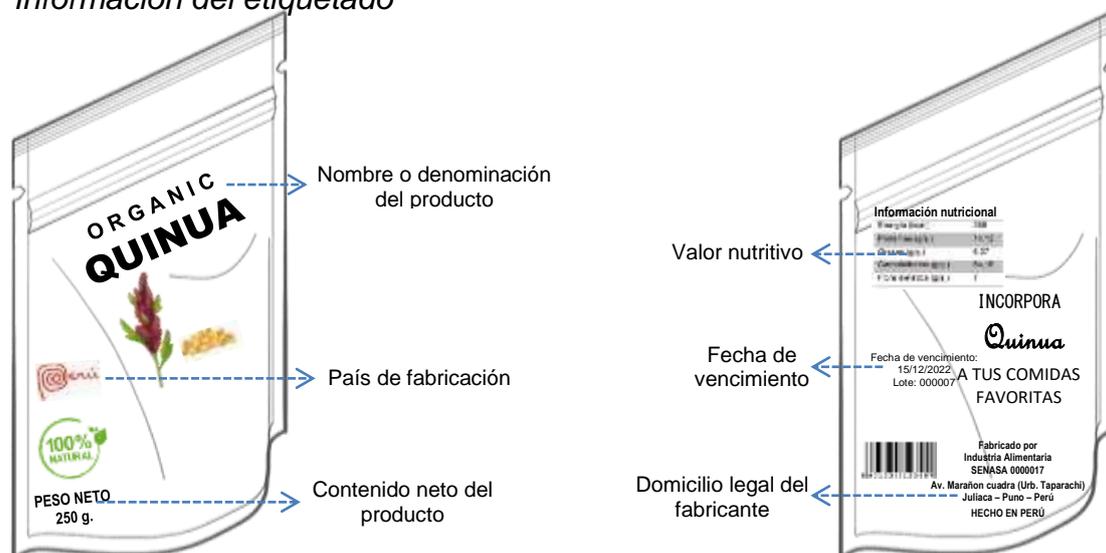
4.1. MODELO DE ETIQUETAS Y ROTULADO DEL PRODUCTO

El Estado, en su rol de salvaguardar y legitimar el derecho a la información de los consumidores, estableció que los productos industriales manufacturados, deben contener de manera obligatoria en los rótulos o etiquetas información adecuada para que el consumidor asuma que producto se le está ofertando.

Conforme al artículo 3 del Decreto Legislativo N° 1304, el etiquetado debe contener la siguiente información:

Figura 5

Información del etiquetado



Nota: Elaboración propia.

Cabe indicar que, será el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual – INDECOPI, el encargado de fiscalizar, supervisar y sancionar en el territorio nacional la observancia de la información que debe contener el etiquetado.

4.2. NORMA TÉCNICA APLICABLE

En rigor, señalaremos las principales normas aplicables en cuestión de etiquetado de productos industriales manufacturados para consumo y uso final.

4.2.1. A nivel nacional

4.2.1.1. *Decreto Supremo N° 012-2018-SA y su reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 017-2017-SA.*

Esta norma busca brindar información nutricional a través de octógonos (contenido de azúcar, grasa saturada, grasa trans o sodio) en las etiquetas de los productos alimentarios, a fin de que los consumidores elijan y/o seleccionen productos que sean saludables.

Figura 6

Advertencias publicitarias



Nota: Ley N° 30021, aprobado por Decreto Supremo N° 017-2017-SA.

4.2.1.2. *Decreto Supremo N° 015-2017-PRODUCE – Decreto Supremo que aprueba el Reglamento del Decreto Legislativo N° 1304.*

El presente Reglamento regula las disposiciones en cuanto a la etiqueta de los productos industriales manufacturados para uso y consumo final, asimismo, regula la escala de sanciones e infracciones administrativas.

4.2.1.3. Decreto Supremo N° 017-2017-SA – Decreto Supremo que aprueba el Reglamento de la Ley N° 30021.

Establece las disposiciones y acciones de las medidas técnicas en cuanto a alimentos procesados se refiere: contenido de sodio, azúcar, grasa trans y grasa saturada y otros a fin de que los niños, niñas y adolescentes tengan una alimentación saludable.

4.2.1.4. Decreto Legislativo N° 1304.

A través de esta Ley, se busca definir de forma obligatoria el etiquetado en los productos industriales manufacturados, a fin de prevenir la desinformación en los consumidores.

4.2.1.5. Ley N° 30021.

Con esta Ley se busca promocionar y proteger de manera real el crecimiento y desarrollo de los niños y adolescentes, siempre preservando el derecho a la salud pública.

4.2.1.6. Ley N° 29571.

Este ordenamiento jurídico tiene por propósito que los consumidores puedan acceder a productos saludables y ante situaciones contrarias tengan los mecanismos para denunciar tal amenaza.

4.2.1.7. NTP 100.203.2019 – Productos orgánicos. Buenas prácticas agrícolas.

4.2.2. A nivel internacional

4.2.2.1. Codex alimentario CXS 333-2019 – Norma para la quinua.

Si bien es cierto existen gran cantidad de normas internacionales de los alimentos, dado la especialidad del trabajo nos centraremos en el producto de la quinua, en ese sentido, lo que busca con este *Codex alimentario* son las exigencias técnicas de inocuidad y calidad que debe contener el grano de quinua para su mercantilización a nivel mundial, asegurando las prácticas equitativas en el comercio y sobre todo protegiendo la salud de los consumidores.

4.2.2.2. Directiva 89/395/EEG – Norma EU.

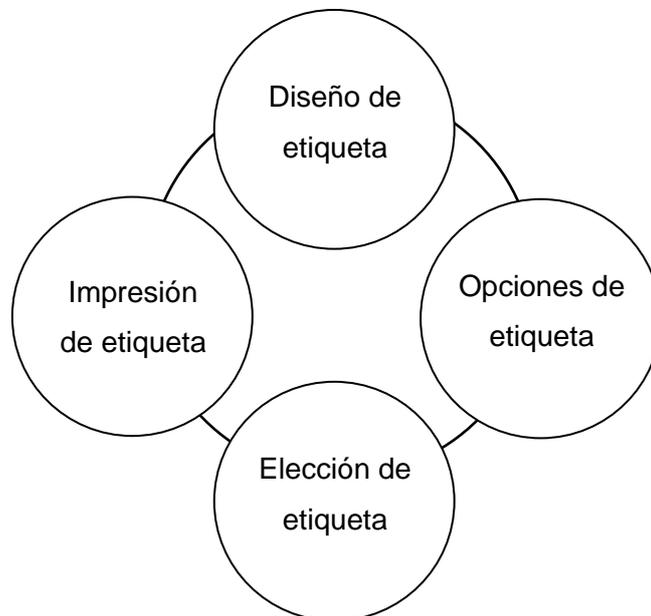
Esta directiva tiene por fin armonizar las condiciones de etiquetado que son bastantes y varían según sea el tipo de producto, asimismo, esta norma resalta que las etiquetas deben estar en el idioma del país al que se va a exportar.

4.3. PROCESO DE ROTULADO

Es conocido también como implantación del etiquetado, y cumple con un rol trascendental en la salud de las personas, dado que a través del rotulado “se informa que compra y consume la persona que demanda determinado producto alimenticio” (Ezcurra, Fernandez, & Henostroza, 2019, p. 9), en ese sentido, el proceso de rotulado del producto de quinua blanca orgánica, se realizará tomando en cuenta lo señalado por el artículo 3 del Decreto Legislativo N° 1304 – Decreto Legislativo que aprueba la Ley de etiquetado y verificación de los reglamentos técnicos de los productos industriales manufacturados y otras normas conexas:

Figura 7

Proceso de rotulado



Nota: La información fue elaborada con información propia - 2022

4.4. TIEMPOS Y COSTO DEL PROCESO DE ROTULADO

El tiempo y costo del proceso de rotulado, dependerá de la cantidad que se requiera, es decir, mientras mayor sea la demanda de etiquetado, menor será el costo de esta. El rotulado del producto de quinua blanca orgánica, se realizará a través de una impresión digital, y tendrá un costo y tiempo de entrega, según el siguiente detalle:

Tabla 14

Tiempo y costo del proceso de rotulado

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Rótulo Bolsas Doy Pack 250 gr.	0.15	Unidad	8,640	1,296.00	334.88
TOTAL					1,296.00	334.88

Nota: Los montos precisados en el presente cuadro son referenciales.

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1. FICHA TÉCNICA DE EMPAQUE SELECCIONADO

Tabla 15

Ficha técnica del empaque del producto de quinua blanca orgánica



Figura 8

Bolsa Doy-Pack

Nota: De AliExpress

1	Envase	Bolsa Doy-Pack o Stand-Up
---	--------	---------------------------

2	Descripción del empaque	Es una bolsa apta para el envasado de productos alimenticios de gran resistencia y alta capacidad de conservación, además, posee un zipper resellable.
3	Tamaño o medida	13x21
4	Peso	0.2 g.
5	Color	Varios
6	Capacidad	250 g.

Nota: Elaboración propia.

5.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL EMPAQUE

Una elección apropiada del material para empaque del producto debe adecuarse a los requerimientos del mercado, en tal sentido, para el producto de la quinua blanca orgánica se tomó como criterios de selección, lo siguiente:

- Conservación y protección del producto (triple barrera: al oxígeno, a la humedad y a la luz).
- Zipper o cierre hermético que permite abrir y cerrar el producto.
- Bolsa reutilizable que ayuda al cuidado y sostenibilidad de la naturaleza.
- Atractivo y versátil para la venta y los consumidores.

5.3. PROCESO DE EMPAQUE

Se preparará uno a uno cada empaque, es decir, se llenará la Bolsa Doy-Pack o Stand-Up con el producto (quinua), luego se pesará en la balanza electrónica y una vez que el empaque alcance el peso de 250 g., se procederá a realizar el sellado correspondiente.

5.4. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE EMPACADO

Tabla 16

Tiempo y costo del proceso de empacado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Cajas de cartón corrugado	0.20	Unidad	240	48.00	12.40
TOTAL					48.00	12.40

Nota: Información elaborada propia - 2022

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1. FICHA TÉCNICA DE EMBALAJE SELECCIONADO

Tabla 17

Ficha técnica del embalaje primario del producto de quinua blanca orgánica



Figura 9

Caja de cartón

Nota: De Producciones RB

1	Envase	Caja de cartón corrugado
2	Descripción del empaque	Es un empaque que garantizará la protección y almacenamiento del producto a exportar (envase Doy-

		Pack), de tal manera que el producto arribe a su destino en situaciones inmejorables para su venta.
3	Tamaño o medida	60 cm. x 36 cm. x 30cm.
4	Peso	0.442 kg.
5	Color	Marrón
6	Capacidad	6 kg.

Nota: Elaboración propia.

Tabla 18

Ficha técnica del embalaje secundario del producto de quinua blanca orgánica



Figura 10

Stretch film transparente

Nota: De Promart

1	Producto	Stretch film
2	Descripción	Es un plástico extensible de polietileno que sirve para proteger los productos, y asegurar la carga en los pallets, es decir, ayuda a que el producto arribe en las mejores condiciones a sus consumidores finales.
3	Tamaño o medida	45 cm. (ancho) x 77 mm. (diámetro) x 15 micras (espesor).
4	Presentación	Rollo.
5	Color	Transparente
6	Capacidad	457.2 m. (longitud)

Fuente: Elaboración propia.

6.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DE EMBALAJE

A continuación, detallaremos los embalajes que se utilizarán para contener el producto empacado de la quinua blanca orgánica:

6.2.1. Embalaje primario (caja de cartón corrugado)

- Protección del producto contenido en las Bolsas Doy-Pack.
- Facilidad en el traslado del producto.

6.2.2. Embalaje secundario (stretch film)

- Protege el embalaje primario y las Bolsas Doy-Pack del sol, la lluvia, la humedad y el polvo.

6.3. PROCESO DE EMBALAJE

Los empaques del producto de quinua blanca orgánica, se colocarán en la parte interna de la caja de cartón, cada caja contendrá (03) tres docenas del producto de quinua blanca orgánica, posterior a ello se procederá a realizar el sellado de la caja. Finalmente, se apilan las cajas sobre el pallets, una vez que se culmine con ello, se embalará todas las cajas con la cinta de embalaje stretch film, a fin de asegurar y mantener estable las cajas y evitar de esta manera deterioros en la mercancía.

6.4. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE EMBALAJE

Tabla 19

Tiempo y costo del proceso de embalaje

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Cinta sujetadora de carga para el pallets	40.00	Unidad	3	120.00	31.01
2.	Strech Film 457.2 m. (longitud)	93.00	Caja	3	279.00	72.09
3.	Embalador (1)	1.50	Unidad	240	360.00	93.02
TOTAL					759.00	196.12

Fuente: Elaboración elaborada propia.

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. FICHA TÉCNICA DE SELECCIONADO

Tabla 20

Ficha técnica de unitarización seleccionado



Figura 11

Pallets de madera

Nota: De AM Cargo

1	Unidad de carga	Pallets de madera de cuatro entradas.
---	-----------------	---------------------------------------

2	Descripción de la unidad de carga	Es una plataforma de madera unida entre sí por travesaños, que facilita la protección y manejo de la mercancía, pues es en esta unidad de transporte en la cual se reunirá o apilará las cajas que contienen el producto a exportar.
3	Tamaño o medida	1.219 mm. de ancho x 1.016 mm. de fondo (48" x 40").
4	Peso	25 kg.
5	Carga de trabajo segura en movimiento	1500 kg.
6	Carga estática	No exceder los 6000 kg.

7.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL PALLET

Los criterios considerados para la selección del pallet, son los siguientes:

- Gestión ágil de la mercancía (reducción de lapsos de tiempo de carga, descarga y almacenamiento y optimización en general).
- Mínima cantidad de mano de obra en los ordenamientos.
- Aprovechamiento del espacio sea en estantería o piso.
- Reduce los daños de los productos al disminuirse su manipulación
- Evita que el embalaje toque el piso.
- Disminución de costos (carga y descarga).

7.3. PROCESO DE PALETIZACIÓN

Las cajas de cartón que contienen el producto de quinua blanca orgánica, se apilarán en columnas uno sobre otro, haciendo coincidir las esquinas de manera cruzada sobre los pallets, ello a fin de asegurar y mantener estable las cajas y evitar de esta manera daños en la mercadería, una vez culminado este proceso, se procederá a embalar los productos paletizados con la cinta de embalaje stretch film.

7.4. PLANO DE ESTIBA DE PALLET

Sobre la plataforma del pallet se acomodarán los productos de manera vertical, cruzando cada caja a fin de incrementar la resistencia y evitar la ruptura de la estiba; estará compuesto por cuatro niveles y cada nivel contendrá seis cajas.

Figura 12

Productos acomodados en el pallet



Nota: De Turbosquid

7.5. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE PALETIZADO

Tabla 21

Tiempo y costo del proceso de paletizado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Acomodo de cajas de pallet	1.50	Unidad	3	4.50	1.16
2.	Alquiler de la máquina de carga y estiba	400.00	Unidad	1	400.00	103.36
3.	Otros gastos para imprevistos	150.00	Unidad	1	150.00	38.76
TOTAL					554.50	143.28

Fuente: Información elaborada propia.

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. FICHA TÉCNICA DE CONTENEDOR SELECCIONADO

Tabla 22

Ficha técnica del contenedor seleccionado



Figura 13

Contenedor Dry Van

Nota: De Hum3D

1	Unidad de carga	Contenedor de 20 pies Dry Van.
2	Descripción de la unidad de carga	Es un recipiente de carga que sirve para transportar mercancía paletizada y otros. Posee una estructura de acero que tiene un cerrado hermético y un recubrimiento especial anti-humedad, asimismo, cuenta con enganches (twistlocks) especiales para su transporte.
3	Tamaño o medida	5.9 m. de largo x 2.35 m. de ancho y 2.39 de alto.
4	Peso	2300 kg.
5	Capacidad de carga útil	25000 kg.
6	Capacidad cúbica	33.2 m ³ .

Fuente: Información elaborada propia.

8.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL CONTENEDOR

Los criterios utilizados para la elección del contenedor, han sido:

- Seguridad y garantía para el envío de la mercadería.
- Aprovechamiento de espacio.
- Protección del producto del sol, la lluvia, la humedad y el polvo.
- Reduce los daños de los productos al minimizarse su manipulación.
- Disminución de costos (carga y descarga).

8.3. PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN

Se iniciará con la estiba de los *pallets* (tarima) al contenedor, este proceso se llevará a cabo con la ayuda de la trans paleta manual, luego se procederá a acomodar los productos dentro del contenedor, a fin de que los mismos no se dañen y puedan llegar en óptimas condiciones a los consumidores. También, cabe indicar que la modalidad de envío de la carga será de tipo FCL (*Full Container Load*), es decir, se utilizará el contenedor completo (10 *pallets*) para el envío del producto.

8.4. PLANO DE ESTIBA DEL CONTENEDOR

En el contenedor se acomodarán los pallets de la siguiente forma: sobre la plataforma se pondrá dos filas de pallets y cada fila estará compuesta por cinco pallets, haciendo un total de diez pallets; y, con ello el container quedaría listo para su transporte.

Figura 14

Productos acomodados en el contenedor



Fuente: De *Rutair*

8.5. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN

Tabla 23

Tiempo y costo del proceso de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Cargo por operador portuario	550.00	Unidad	1	550.00	142.12
2.	Alquiler del contenedor de 20"	1,200.00	Unidad	1	1,200.00	310.08
3.	Alquiler de la máquina de estiba y desestiba	750.00	Unidad	1	750.00	193.80
TOTAL					2,500.00	645.99

Fuente: Información elaborada propia.

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. PROVEEDOR DEL TRANSPORTE INTERNO

Tabla 24

Proveedores del transporte interno

I. <u>Información general</u>	
Nombre de la empresa	Transcafu S.A.C.
RUC	20557817965
Dirección	Calle Enrique Barreda N° 381, de la Urb. Apolo – La Victoria – Lima.
Actividad económica	Servicio de transporte de carga
Teléfono	(01) 6785654 o 949687777

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 25

Proveedores del transporte interno

I. <u>Información general</u>	
Nombre de la empresa	Nexos operador logístico S.A.C.
RUC	20513820055

Dirección	Av. La Escalada N° 1090 Int. 703, de la Urb. Centro Comercial Monterrico – Santiago de Surco – Lima.
Actividad económica	Servicio de transporte de carga
Teléfono	(01) 333-7790

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 26

Proveedores del transporte interno

<u>I. Información general</u>	
Nombre de la empresa	Transbeto internacional express S.A.C.
RUC	20601357411
Dirección	Jr. José Carlos Mariátegui N° 712 – San Román – Puno.
Actividad económica	Servicio de transporte de carga
Teléfono	951578301

Nota: Elaboración propia.

Tabla 27

Proveedores del transporte interno

<u>I. Información general</u>	
Nombre de la empresa	Transporte FH S.A.C.
RUC	20363916008
Dirección	Jr. Benigno Ballón N° 944 – San Román – Puno.
Actividad económica	Servicio de transporte de carga
Teléfono	951293202

Nota: Elaboración propia.

9.2. COSTO DEL TRANSPORTE INTERNO (INLAND FREIGHT)

En este punto evaluaremos y ponderaremos los costos de transporte terrestre de carga, que se nos ocasionará para el traslado del producto de quinua blanca orgánica desde el almacén ubicado en la ciudad de Juliaca, hasta el terminal portuario del Callao.

Tabla 28*Costo de transporte interno (Inland Freight)*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Transporte terrestre Juliaca - Callao	1,000.00	Unidad	1	1,000.00	258.40
TOTAL					1,000.00	258.40

Fuente: Información elaborada propia.**9.3. PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL****Tabla 29***Proveedores de servicio de transporte internacional*

<u>I. Información general</u>	
Nombre de la empresa	Shout Express Cargo Perú S.A.C.
RUC	20544466080
Dirección	Av. Elmer Faucett N° 2823, Dpto. 503 de la Urb. La Grimesa – Callao – Lima.
Actividad económica	Servicio de transporte de carga internacional
Teléfono	955121010

Nota: Elaboración propia.**Tabla 30***Proveedores de servicio de transporte internacional*

<u>I. Información general</u>	
Nombre de la empresa	CMA CGM Perú S.A.C.
RUC	20510927754
Dirección	Calle 41 N° 894, cuarto piso de la Urb. CORPAC – San Isidro – Lima.
Actividad económica	Servicio de transporte de carga internacional
Teléfono	51 1 6113400

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 31*Proveedores de servicio de transporte internacional*

I. Información general	
Nombre de la empresa	BBC Chartering Perú S.A.C.
RUC	20552395418
Dirección	Calle Monterrosa N° 233, interior 806 de la Urb. Chacarillas del Estanque – Santiago de Surco – Lima.
Actividad económica	Servicio de transporte de carga internacional
Teléfono	51 1 6165101

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 32*Proveedores de servicio de transporte internacional*

I. Información general	
Nombre de la empresa	Nexos operador logístico S.A.C.
RUC	20513820055
Dirección	Av. La Escalada N° 1090 Int. 703, de la Urb. Centro Comercial Monterrico – Santiago de Surco – Lima.
Actividad económica	Servicio de transporte de carga internacional
Teléfono	(01) 333-7790

Fuente: Elaboración propia.

9.4. COTIZACIONES DE FLETE MARÍTIMO

El costo del servicio de flete marítimo, se establecerá según el peso y volumen de la carga.

Tabla 33*Costo del flete marítimo*

N°	Descripción	US\$/ Contenedor	
		20 Pies	40 Pies
01	Flete de línea naviera	1,350.000	1,500.00

Nota: Adaptado de (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Costos portuarios y marítimos en el Perú, 2015, pág. 129).

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. AGENTE DE ADUANA

“El agente de Aduana es la persona encargada de realizar trámites ante ADUANAS, esta persona tiene que ser autorizada por dicha entidad y puede ser natural o jurídica (...)” (Decreto Supremo N° 129-2004-EF, TULO de la Ley General de Aduanas, 2022), también, se les conoce como experto en legislación aduanera, dado que son los únicos encargados de llevar el control legal de las importaciones o exportaciones en la Aduana.

En tal sentido, para la exportación de la quinua blanca orgánica a Estados Unidos, se nombrará como representante legal ante Aduanas, a:

Tabla 34

Agente aduanero

Nombre de la empresa	BEAGLE AGENTES DE ADUANAS S.A.
RUC	20127705969
Representante legal	Violeta Miryam Borja Carrillo
Dirección	Jr. Comandante Jiménez N° 120, Magdalena del Mar – Lima.
Actividad económica	Servicio de apoyo a las empresas y transporte.
Teléfono	(01) 616-8585

Nota: Adaptado de *Grupo Beagle*

10.2. COSTO DE AGENCIAMIENTO

Tabla 35

Costo de agenciamiento

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero	284.00	Unidad	1	284.00	73.39
TOTAL					284.00	73.39

Nota: Elaboración propia.

10.3. ASEGURADORAS

“Las personas naturales y las jurídicas afrontamos riesgos desde que nacemos hasta que morimos y de lo que se trata es de administrarlos adecuadamente” (Nuñez del Padro, 2017, p. 19). Y, una de las formas de afrontar un riesgo es contratar una compañía aseguradora, que como contraprestación de un monto de dinero que denominamos *prima* asuma dicha responsabilidad, esta transferencia del riesgo se hace mediante un contrato llamado *póliza*.

Entonces, el producto a exportar está expuesto a riesgos y necesita protección para asegurar su utilidad, luego de evaluar con severidad el caso, se ha optado por adquirir un seguro patrimonial de la aseguradora Mapfre.

Figura 15

Compañía aseguradora



Nota: De Mapfre

10.4. PÓLIZA DE SEGUROS (COBERTURA Y COSTO)

La póliza de seguros está referida “al cúmulo de documentos en los que figura, las condiciones del contrato de seguro” (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP), es decir, se encuentran los derechos y obligaciones tanto de la persona o empresa asegurada y la compañía de seguros, beneficios del seguro, duración del

seguro, monto de la prima que se pagará, indemnización y otros. Si bien es cierto, existen múltiples tipos de seguros, sin embargo, para la exportación del producto de quinua blanca orgánica se adquirirá el Seguro de Transporte de Exportación, y según (MAPFRE), este seguro “cubrirá la mercadería que transporte la empresa durante todo el trayecto de (...) exportación, incluyendo el tránsito marítimo, estadía en aduanas y el tránsito terrestre hasta los almacenes”.

La cobertura de este seguro según (MAPFRE), “cubre al asegurado contra las pérdidas y/o daños inmediatos que pueden sufrir los bienes y/o mercancías durante el trayecto de su transporte desde y hacia los almacenes, puertos internacionales y según las cláusulas establecidas en el contrato de la póliza” y el el costo del mismo será de cuatrocientos cincuenta con 00/100 soles aproximadamente.

10.5. DEPÓSITOS TEMPORALES

Son espacios autorizados por la autoridad aduanera en la cual se almacenan mercancías por un periodo determinado por Ley, después de dicho plazo, si la mercancía no es recogida, será considerada en abandono y se podrá disponer de dichos bienes. En definitiva, los trámites respectivos para la exportación correspondiente de nuestro producto (verificación documentaria, corroboración de datos, emisión de volante y otros) lo realizará la empresa Beagle Agentes de Aduanas S.A.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

11.1. PUERTOS, AEROPUERTOS O TERMINALES TERRESTRES DISPONIBLES PARA LA CARGA PERUANA

Como ya hemos señalado líneas arriba, el producto de quinua blanca orgánica será transportado por vía marítima y tendrá como destino el país de Estados Unidos, en esa línea, a continuación, detallaremos los principales puertos que existen en dicho país: Puerto de Los Ángeles, Miami, Virginia, Long Beach, Houston, New York, Oakland, Georgia, Carolina del Sur y Seattle-Tacoma.

Luego de haber realizado un análisis costo-beneficio de los principales puertos que existen en Estados Unidos, se ha optado por la alternativa del Puerto Long Beach, sin dejar de lado como segunda opción los demás puertos señalados.

11.2. ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA VIAL, PORTUARIA Y AEROPORTUARIA DEL PAÍS DE DESTINO

Los puertos conforme fueron pasando los años se han ido especializando tanto en sus tráficos como en la oferta de sus servicios, con la única finalidad de optimizar sus operaciones y complacer lo que necesitan los clientes.

A continuación, detallaremos la infraestructura con la que cuenta el puerto Long Beach; este puerto es una de las más importantes puertas de entrada a los Estados Unidos y uno de los mejores en el mundo y presta servicio a 175 líneas navieras con conexión a 217 puertos marítimos de toda la tierra, asimismo, tiene 80 muelles en 7 terminales, los cuales son abastecidos por aproximadamente 70 grúas pórtico post panamax y otras instalaciones de última generación.

11.3. DESCRIPCIÓN, ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS INCLUYENDO RUTAS, INFRAESTRUCTURA, CAPACIDAD, RESTRICCIONES, SERVICIOS, PROCEDIMIENTOS, COSTOS, ETC.

Este apartado analiza la logística internacional, rutas o canales de distribución, infraestructura, capacidad, restricciones y otros que tiene el puerto Long Beach, el mismo que se detalla a continuación:

Tabla 36

Ficha técnica del Puerto Long Beach



Figura 16

Puerto Long Beach

Nota: Información obtenida Maritimprofesional.

1	Nombre del puerto	Long Beach
---	-------------------	------------

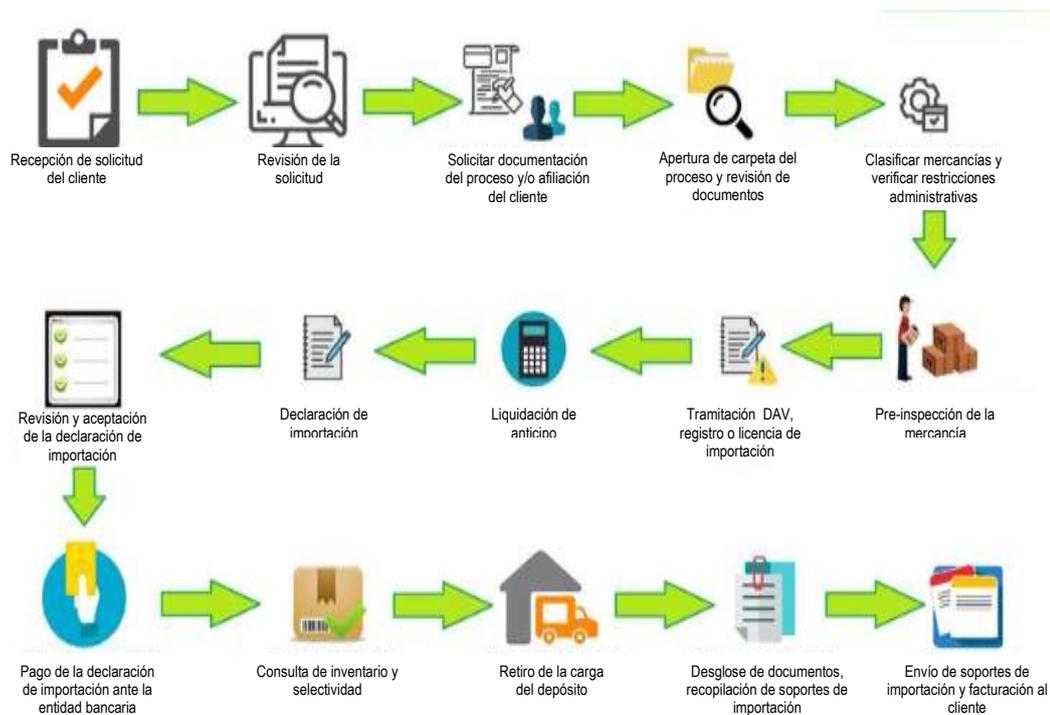
2	Descripción	El puerto Long Beach, es líder en la escala mundial y la más importante puerta de acceso al comercio trans-Pacífico y a los Estados Unidos.
3	Características	<p>3.1. Ubicación. Se encuentra ubicado en la Bahía de San Pedro a menos de 3 km al suroeste del centro de Long Beach y a 40 km aproximadamente al sur del centro de Los Ángeles.</p> <p>3.2. Tamaño. El terminal del puerto Long Beach ocupa 13 km² de tierra con 25 millas (40 km) de costa en la ciudad de Long Beach, California.</p> <p>3.3. Capacidad. Posee 80 muelles, distribuidos en 7 principales terminales, asimismo, presta servicio a 175 líneas navieras y tiene una capacidad anual de 9,384.368 millones de TEU (unidades equivalentes a veinte pies).</p> <p>3.4. Infraestructura Este puerto, tiene 80 muelles, distribuido en 7 terminales, almacenes, patios, carreteras, línea ferroviaria, edificios administrativos y otros.</p>
4	Servicios	Presta servicios complementarios relacionados al transporte marítimo, principalmente: Servicios de pasajero (transporte de personas) y transporte de mercancías (embarque, desembarque, estiba, desestiba, transbordo de mercancías, almacenaje y otros).
5	Ruta	Se seguirá la ruta Norte-Sur Pacífico, es decir, tendrá como origen el Terminal Portuario del Callao de Perú y como destino el Puerto Long Beach de Estados Unidos.
6	Costo	Los costos portuarios engloban tres rubros, pero para el presente trabajo se asumirá los costos referidos a movilizar la carga de exportación.

Fuente: Elaboración propia.

11.4. PROCESO DE IMPORTACIÓN Y NACIONALIZACIÓN EN EL PAÍS DESTINO (FLUJOGRAMA EN COSTOS Y TIEMPOS)

Figura 17

Flujograma del proceso importación y nacionalización



Nota: De *Servicio integral de comercio exterior*, por (Valdés, 2020).

11.5. REQUISITOS PARA IMPORTAR MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL

Las muestras buscan exponer las características propias del producto, en ese sentido, para el despacho de muestras sin valor comercial, debe aplicarse el procedimiento establecido en el Despacho Simplificado de Importación (INTA-PE.01.01) y el Procedimiento Específico de Control de Mercancías Restringidas (INTA-PE.00.06).

11.6. DATOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGÍSTICOS EN EL PAÍS DESTINO

Tabla 37

Proveedores de servicio logístico en EE. UU.

Empresa	Dirección	Logo	Teléfono
Heiland Cargo	Center 3655 NW 115 Av 33178, Doral – Florida – EE.UU.		+13056862865
A Cargo Partners	8423 N.W 74th St, Miami – Florida – EE.UU.		3057221666
Granero Moving	8400 NW 17th St., FL 33126, Miami – Florida – EE.UU.		+13057710801

Nota: Información extraída de *Directorio de carga (s.f.)*

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1. MAPEO DE LA SECUENCIA COMERCIAL PROVEEDOR-CONSUMIDOR

La secuencia comercial que ha tenido que atravesar el producto de quinua blanca orgánica para llegar a sus consumidores finales, ha sido el siguiente:

Figura 18

Secuencia comercial proveedor-consumidor



Nota: Adaptado de (Fernandez & Mollo, 2017) *Plan de negocio para la exportación de uva red globe al mercado chino*, p. 63.

12.2. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN (FICHA DE PERFIL QUE INCLUYE: CIUDAD, CONTACTO, DIRECCIÓN, TELÉFONO, FAX, E-MAIL, NÚMERO DE ESTABLECIMIENTO O PUNTOS DE VENTA, ESTRATÉGIAS Y TÉRMINOS DE COMPRA, CUBRIMIENTO GEOGRÁFICO, PRODUCTOS, PROVEEDORES ACTUALES, MÁRGENES, PLAZOS)

Los canales de distribución a emplearse para el producto de la quinua blanca orgánica serán los supermercados, tiendas On-Line, mayoristas, entre otros.

Tabla 38

Ficha técnica del principal canal de distribución



Figura 19

The Fresh Market

Nota: Semana Económica

1	Nombre del supermercado	The Fresh Market
2	Ciudad y ubicación	Está presente en 22 estados de los Estados Unidos, de los cuales tiene mayor presencia en Florida con 47 tiendas, seguido de Carolina del Norte con 21 tiendas, Virginia con 13 tiendas y Georgia con 12 tiendas.
3	Productos	Ofrece productos alimenticios de alta calidad: Productos perecederos frescos, orgánicos, veganos y locales.

4	Dirección	8760 SW 136th St, Miami, FL 33176, Estados Unidos. (Dir. de la tienda principal del Estado de Florida)
5	Teléfono	+1 305-253-2500
6	Correo electrónico	janedoe@thefreshmarket.com.
7	Estrategias y términos de compra	<ul style="list-style-type: none"> - Negociación directa. - Alianza estratégica.

Fuente: Elaboración propia.

12.3. CANAL CON MAYOR FLUJO COMERCIAL PARA LAS IMPORTACIONES DEL PRODUCTO

El canal con mayor flujo comercial es la distribución indirecta, en la misma que se necesita de intermediarios para entregar el producto al consumidor final, tomando en consideración lo desarrollado, cabe indicar que, el producto importado de la quinua blanca orgánica, será distribuido a través de un intermediario, es decir, este agente será el encargado de enviar el producto a un mercado minorista, a fin de que el producto llegue al consumidor final.

12.4. IDENTIFICACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE LOS MÁRGENES DE INTERMEDIACIÓN, CONDICIONES DE COMPRA (60-90-120 DÍAS, INCOTERMS UTILIZADOS), VOLÚMENES MÍNIMOS, ETC.

Para la intermediación se contratará los servicios de un distribuidor calificado, a fin de que coloque el producto de quinua blanca orgánica en el mercado de los Estados Unidos y de esta manera alcanzar al consumidor final.

12.5. PERSPECTIVAS ESPERADAS EN MATERIA DE EVOLUCIÓN DIVERSIFICACIÓN, SIMPLIFICACIÓN O ESPECIALIZACIÓN DE LOS ACTORES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Si bien es cierto, hoy por hoy tiene un futuro prominente para los alimentos orgánicos y naturales. La quinua con su alto valor nutricional y proteico se hizo tan atractivo por los mercados de Estados Unidos, Europa y el mundo, tanto así que la excesiva demanda de los consumidores hizo que este grano llegara a triplicar su precio.

El principal importador de quinua es el país de Estados Unidos, sin embargo, también existen otros países como Ucrania, Turquía, Rusia y Emiratos Árabes Unidos e incluso África que constituirían grandes situaciones de oportunidad para exportar este súper alimento, en tal sentido, es de considerar que la demanda de la quinua seguirá vigente, más aún que el arribo del COVID-19 ha reafirmado la necesidad del consumo de alimentos saludables y funcionales.

Así mismo, queremos precisar algunas cifras dadas por el (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2020), quien en un reciente informe señala que “el 90% de los compradores demandan la quinua blanca, mientras un reducido sector del 10% lo prefieren de otros colores. En esa línea, en el año 2019, la quinua de color blanco fue la que más se exportó, alcanzando un 70.3% seguido por los demás colores de quinua” (p. 34).

En síntesis, se puede evidenciar el alza de la demanda de la quinua blanca orgánica.

12.6. TENDENCIAS ACTUALES Y SU IMPLICACIÓN PARA LOS MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN, EXIGENCIAS DE COMPRA Y COMPETENCIA DE PRODUCTOS POR CANAL

Como lo hemos señalado líneas arriba, uno de los primordiales importadores de quinua es el país de Estados Unidos y que los consumidores finales demandan la quinua blanca orgánica en mayor cantidad, en tal sentido, se tiene buenas expectativas de crecimiento para la comercialización de nuestro producto a ofrecer y consideramos que satisfeceremos las expectativas de los consumidores, consecuentemente, ganarnos un nombre dentro del mercado.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 39

Matriz de costo de exportación

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES S/.	TOTALES US\$
I. COSTOS DEL PRODUCTO	6,754.03	38,016.00	44,770.03	11,781.59
1.1. Materia prima directa		29,376.00	29,376.00	7,730.53
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		8,640.00	8,640.00	2,273.68
1.4. Costos Indirectos de fabricación	1,680.71		1,680.71	442.29
1.5. Gastos generales y Administrativos	4,982.13		4,982.13	1,311.09
1.6. Gastos Financieros	91.20		91.20	24.00
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	1,050.00	0.00	1,050.00	276.32
2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, página web	1,050.00		1,050.00	276.32
III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	1,446.91	0.00	1,446.91	380.77
3.1. Costos de rotulado	1,296.00		1,296.00	341.05
3.2. Costos de empaçado	48.00		48.00	12.63
3.3. Costos de embalaje	759.00		759.00	199.74
3.4. Carga en transporte a almacén	100.00		100.00	26.32
3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	539.91		539.91	142.08

3.5.	Otros		0.00	0.00
			0.00	0.00
	COSTO TOTAL		47,266.94	12,438.67
	UTILIDAD	55%	25,996.82	6,841.27
	PRECIO EX-WORKS		73,263.76	19,279.94
3.6.	Gastos de Exportación		3,588.50	944.34
	3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	1,000.00	1,000.00	263.16
	3.6.2. Gastos Almacenaje		0.00	0.00
	3.6.3. Gastos de paletizado	554.50	554.50	145.92
	3.6.4. Gastos de contenedorización	1,750.00	1,750.00	460.53
	3.6.5. Costo de Agenciamiento	284.00	284.00	74.74
	3.6.6. Otros gastos en puerto de origen		0.00	0.00
	3.6.7. Gastos Operativos			
	PRECIO FAS		76,852.26	20,224.28
	3.6.7. Carga y Estiba	750.00	750.00	197.37
	3.6.8. Gastos Financieros		0.00	0.00
	PRECIO FOB		77,602.26	20,421.65
	Nº Unidades del producto (Bolsitas)		8,640	8,640
	Precio de Venta Unitario		8.98	2.36
	Costo por caja de 36 unidades		323.34	85.09

Nota: En la tabla podemos observar los costos y presupuestos, elaboración propia.

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Tabla 40

Valuación económica financiera de los costos de exportación

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	50,000.00
Préstamo Bancario Comercial	50,000.00
Total, Financiamiento	100,000.00

Datos para Valuación Económica Financiera

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	8,640
Precio unitario	8.98
Costo unitario	5.47
Costo fijo	9,250.94
Inversión	50,000.00
COK	15%
Crecimiento en ventas	10.00%

Flujo de Caja Financiero

	AÑOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	0.00	77,602.26	85,362.49	93,898.74	103,288.61	113,617.47
Ventas		77,602.26	85,362.49	93,898.74	103,288.61	113,617.47
Valor residual						
EGRESOS	50,000.00	56,517.89	61,244.58	66,443.94	72,163.24	78,454.48
Costo Fijo		9,250.94	9,250.94	9,250.94	9,250.94	9,250.94
Costo Variable		47,266.94	51,993.64	57,193.00	62,912.30	69,203.53
Inversión	50,000.00					
Flujo Neto	-50,000.00	21,084.38	24,117.91	27,454.79	31,125.37	35,163.00
Flujo Acumulado	-50,000.00	-28,915.62	-4,797.72	22,657.08	53,782.44	88,945.44

Indicadores de Evaluación Económica-Financiera

Descripción	%
VAN	39,901.07
TIR	42.16%
Capital de trabajo	-28,915.62
Rentabilidad	79.80%
Valor Presente Flujos Positivos	89,901.07
Valor Presente Flujos Negativos	50,000.00
Ratio Costo beneficio	1.80

Nota: En la tabla se muestran los indicadores de Evaluación Económica – Financiera. **Fuente:** Elaboración propia.

CONCLUSIONES

Primero. - El trabajo efectuado está enfocado en la exportación de la quinua blanca orgánica, producto sumamente nutritivo y requerido por los mercados de Estados Unidos, Europa y el mundo. Para este trabajo de exportación, previo estudio realizado, se asumió exportar la quinua blanca producida en el distrito de Cabana, provincia de San Román, del departamento de Puno al mercado de Estados Unidos.

Segundo. - Se concluye que, la quinua tiene un alcance mundial y actualmente está situado en un lugar expectante dentro de los productos peruanos, dada su gran calidad nutricional (proteínas y aminoácidos esenciales) que posee, consecuentemente, su exportación permitirá mitigar la pobreza rural y generar ingresos en los productores agrarios a un costo de producción reducido.

Tercero. - A través del presente trabajo se alcanzará a entender todo el proceso de exportación de la quinua blanca orgánica al país de Estados Unidos, asimismo, del análisis realizado costo-beneficio, se arribó, que los indicadores financieros son positivos, es decir, exportar la quinua blanca es rentable.

BIBLIOGRAFÍA

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2017). *Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para la agroexportación a la unión europea*. Lima: Mavet Impresiones E.I.R.L.
- Ministerio de la Producción. (06 de enero de 2022). *Clasificación Arancelaria de Mercancías*. Recuperado el 27 de abril de 2022, de <https://www.gob.pe/6996-clasificacion-arancelaria-de-mercancias>
- Condori, J. L. (2013). *Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERÚ*. Obtenido de <https://repositorio.promperu.gob.pe/handle/123456789/996>
- Decreto Legislativo N° 1304. (s.f.). *El Peruano*. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-aprueba-la-ley-de-etiquetado-y-verif-decreto-legislativo-n-1304-1468963-4/>
- Decreto Supremo N° 129-2004-EF. (2022). *TUO de la Ley General de Aduanas*. Lima: Grijley.
- Decreto Supremo N° 129-2004-EF. (s.f.). *Sistema Peruano de Información Jurídica*. Recuperado el 2022, de <https://spij.minjus.gob.pe/spij-ext-web/detallenorma/H873970>
- ESAN, U. (16 de Octubre de 2018). *Conexion ESAN*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-es-el-layout-de-un-almacen#:~:text=El%20layout%20es%20una%20pieza,de%20productos%2C%20equipos%20y%20personas.>
- ESAN, U. (05 de Marzo de 2019). *Conexión ESAN*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/con-que-criterios-debes-evaluar-a-tus-proveedores>
- Ezcurra, D. E., Fernandez, E. D., & Henostroza, R. S. (Octubre de 2019). *Diseño cuasi experimental para el análisis de la decisión de compra del consumidor limeño ante los sistemas de rotulado frontal en abarrotes y lácteos*. Lima: PUCP.
- Fernandez, M. M., & Mollo, G. M. (2017). *Plan de negocio para la exportación de uva red globe al mercado Chino*. Arequipa: Universidad Católica San Pablo.

- Flamarique, S. (2018). *Métodos de almacenamiento y gestión de las existencias*. Barcelona: Marge Books.
- Gil, M. (2018). *La selección de proveedores elemento clave en la gestión de aprovisionamiento*. Universidad de Oviedo.
- MAPFRE. (s.f.). *Seguro de Transporte de Importación y Exportación*. Obtenido de <https://www.mapfre.com.pe/seguro-transportes/seguro-de-transporte-de-importacion-y-exportacion/>
- Marca, S., Chaucha, W., Quispe, J., & Mamani, V. (2011). *Comportamiento actual de los agentes de la cadena productiva de quinua en la región Puno*. Puno: Printed in Perú.
- Milla, G. K., & Silva, M. O. (2013). *Plan de mejora del almacén y planificación de las rutas de transporte de un distribuidora de productos de consumo masivo*. Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/4598/MILLA_GLORIA_Y_SILVA_MARLENE_PLANIFICACION_RUTAS_TRANSPORTE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2015). *Costos portuarios y marítimos en el Perú*. Lima: Grupo Banco Mundial.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (24 de febrero de 2022). *Plataforma digital única del Estado Peruano*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/586029-peru-logra-record-exportador-y-se-consolida-en-el-ranking-de-los-diez-primeros-proveedores-del-mundo>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2020). *Análisis de mercado 2015-2020*. Lima: Unidad de inteligencia comercial.
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2020). *Análisis de Mercado de la quinua 2015-2020*. Lima: S/E.
- Norma Técnica Peruana N° 205.062, .. (2014). *Granos Andinos. Quinua. Requisitos*. Lima.
- Núñez del Padro, A. (2017). *Los secretos de los seguros*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

- PROINPA. (2011). *La Quinoa: Cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial*. Bolivia: Oficina Regional para América Latina y el Caribe - FAO.
- SENASA. (2014). *Guía para la implementación de buenas prácticas agrícolas (BPA) para el cultivo de quinua*. Obtenido de <https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2014/12/GUIA-BPA-QUINUA.pdf>
- SENASA. (2016). *Guía de almacenamiento de alimentos agropecuarios primarios y piensos*. Lima.
- SUNAT. (2022). *Tratamiento arancelario por subpartida nacional*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (s.f.). *SBS para ciudadanos*. Obtenido de <https://www.sbs.gob.pe/usuarios/seguros/contratacion-de-seguros/poliza-de-seguro>
- Valdés, C. (2020). *Servicio integral de comercio exterior*. Obtenido de <https://slideplayer.es/slide/16124639/>

ANEXOS

CRONOGRAMA PRÉSTAMO BANCARIO

18/07/22, 17:26

(BBVA)Cronograma_de_pago

Préstamo Comercial a Mediano Plazo

Importe a Solicitar:	S/ 50,000.00
Días de pago:	18
Duración total (meses):	18 meses
Periodo de gracia (meses):	-
Fecha de Solicitud:	18/07/2022
Cuota	S/ 3,207.44
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO
Importe Seguro Desgravamen:	S/ 0.00
Importe Seguro de Bien:	-
Tasa Efectiva Anual:	20%
TCEA Referencial de Operación:	20.412582%
Comisión envío físico estado de cuenta:	S/ 8.50
Cuotas Adicionales:	-

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	18/08/2022	S/ 2,416.25	S/ 791.19	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 47,583.75
2	19/09/2022	S/ 2,430.00	S/ 777.44	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 45,153.75
3	18/10/2022	S/ 2,539.37	S/ 668.07	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 42,614.38
4	18/11/2022	S/ 2,533.12	S/ 674.32	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 40,081.26
5	19/12/2022	S/ 2,573.20	S/ 634.24	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 37,508.06
6	18/01/2023	S/ 2,633.21	S/ 574.23	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 34,874.85
7	20/02/2023	S/ 2,619.69	S/ 587.75	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 32,255.16
8	20/03/2023	S/ 2,746.79	S/ 460.65	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 29,508.37
9	18/04/2023	S/ 2,770.85	S/ 436.59	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 26,737.52
10	18/05/2023	S/ 2,798.10	S/ 409.34	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 23,939.42
11	19/06/2023	S/ 2,816.31	S/ 391.13	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 21,123.11
12	18/07/2023	S/ 2,894.92	S/ 312.52	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 18,228.19
13	18/08/2023	S/ 2,919.00	S/ 288.44	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 15,309.19
14	18/09/2023	S/ 2,965.19	S/ 242.25	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 12,344.00
15	18/10/2023	S/ 3,018.46	S/ 188.98	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 9,325.54
16	20/11/2023	S/ 3,050.27	S/ 157.17	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 6,275.27
17	18/12/2023	S/ 3,117.82	S/ 89.62	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.94	S/ 3,157.45
18	18/01/2024	S/ 3,157.45	S/ 49.96	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 3,215.91	S/ 0.00
		S/ 50,000.00	S/ 7,733.89	S/ 153.00	S/ 0.00	S/ 57,886.89	

- Los datos emitidos por este simulador son referenciales.
- El otorgamiento del préstamo está sujeto a evaluación crediticia.
- La fecha de desembolso, para efectos de esta simulación, es la fecha de solicitud que ha ingresado en este simulador.
- La simulación no incluye el ITF.
- La tasa de interés es fija.
- Usted podrá contratar directamente su póliza de seguro, con las mismas características y beneficios a la ofrecida, y endosarla a favor del Banco. El endoso de la póliza está sujeto a comisión publicada en nuestro tarifario en: www.bbva.pe