



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE QUINUA ORGÁNICA
“*Chenopodium quinoa*” VARIEDAD PASANKALLA A FRANCIA,
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA GRANOVITAL DE LA
CIUDAD DE JULIACA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. VILCA CHICCHIAPAZA, MARITZA
<https://orcid.org/0000-0002-2090-5929>

ASESOR

Dr. BARCO SOLARI ESTEBAN AUGUSTO
<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

**LIMA – PERÚ
2022**

Dedicatoria:

A Lucia la persona quién me dio la vida y familiares quienes que estuvieron conmigo acompañándome y dándome motivación única durante el transcurso de este trabajo.

Agradecimiento:

Agradezco a Dios, creador nuestro, por ser mi guía y haberme permitido llegar hasta este momento, a mi padre por iluminar mi camino desde el más allá, a los maestros de la casa de estudios por su paciencia.

Y a todas aquellas personas por su apoyo incondicional.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como objetivo confirmar la probabilidad de exportación de QUINUA ORGÁNICA PASANKALLA granulada, cuyo destino a exportar será el mercado francés. En la actualidad la quinua es considerada como un producto natural a ello se debe la preferencia saludable de los consumidores franceses, hecho que ha convertido al País, liderar las exportaciones de este grano en la región, esto permitirá a la empresa conseguir nuevas oportunidades para expandirse en el mercado internacional y obtener buena rentabilidad, aprovechando su calidad y propiedades alimenticias.

Recordar que el 2013 ha sido proclamado “Año Internacional de la Quinua” por la ONU, esta declaratoria llamo la atención de la comunidad internacional, a partir de ese año este grano andino se hizo conocido en todo el mundo, gracias a esta acción y al trabajo realizado por las principales naciones productoras de quinua, por promocionar las bondades que contiene este cereal andino ha impulsado el incremento de las áreas cultivadas y las exportaciones, llegando así ocupar el Perú como principal país de producción y exportación de este grano alimenticio (quinua) en todo el mundo.

El presente Proyecto de Exportación, se desarrolla con el fin de dar a conocer las características y factores que hay que tener en cuenta a la hora de iniciar un emprendimiento de exportación de quinua, variedad pasankalla, a la unión europea (Francia), aprovechando la política comercial, las ventajas que tiene el país luego del inicio en vigor del acuerdo de intercambio comercial con dicho país, y que ha permitido actualmente tenga un arancel cero. Dicha exportación de quinua, tiene gran aceptación en el mercado de Francia, dado su consistencia y su buen sabor, por lo

que existe una gran porción del mercado que tiene sus preferencias por este tipo de quinua y que representan una gran oportunidad de negocio para la empresa GRANO VITAL. En este sentido, es que tomaremos esta iniciativa de exportación, así como de las estrategias que se deben poner en marcha para hacer frente a la competencia a los exportadores de Quinua Orgánica.

Para alcanzar las características y factores del proyecto de exportación, presentaremos en catorce partes; considerándose como primer capítulo el producto a exportar, ficha técnica y flujo grama del proceso productivo; en el segundo capítulo se dio a conocer el aprovisionamiento, proveedores potenciales de quinua, matriz de selección de proveedores, así como también el control de calidad y costo de adquisición; en el tercer capítulo se ha detallado el tema del almacenamiento del producto en el proyecto considerando: (Estrategia, lay out, detalle de mobiliario y costo fijo de almacén); en el cuarto se dio a conocer el rotulado y etiquetado técnico; en el quinto capítulo concierne al tiempo y costo del proceso del empaque el cual no aplica al producto; en el sexto capítulo se dará a conocer el tiempo y costos del proceso de embalaje, en el séptimo capítulo la unitarización seguido del octavo capítulo con la contenedorización, noveno capítulo con el detallado de transporte; en el décimo capítulo se dio a conocer servicio de soporte logístico al comercio internacional tomando en cuenta a todos aquellos personajes y/o entidades intervinientes en esta actividad; en el capítulo once se detalló la infraestructura requerida para respectiva distribución física en el mercado francés y en el capítulo doce la distribución, el capítulo trece se ha desarrollado la matriz de costos para el envío y el capítulo final de igual manera se ha desarrollado la evaluación económica financiero; por último se expusieron las conclusiones, recomendaciones, e información bibliográfica.

Hoy en día la quinua forma parte principal de una alimentación sana y balanceada gracias a sus altos valores proteicos de origen vegetal puesto que ayuda a minimizar el padecimiento enfermedades múltiples, promoviendo una vida saludable en las personas. Pues su contenido nutricional que posee se debe a la composición equilibrada de aminoácidos, asimismo posee ácidos grasos esenciales, ácido oleico, antioxidantes naturales, fibra, minerales y vitaminas, de ahí que la preferencia internacional de este producto sea cada vez mayor. La quinua es cultivada principalmente en las zonas altoandinas peruanas y bolivianas. Existen muchas variedades de quinua, se diferencian principalmente por su tamaño, color, presencia de saponina. En el Perú, las más comunes son la quinua blanca, gris, negro y rojo. La quinua se adapta a variados pisos ecológicos, pero la principal zona productora de quinua orgánica en el país, se ubica en el sur, región Puno, el cual concentra más del 60 % de la producción nacional.

RESUMEN

Este trabajo de investigación ha sido desarrollada de consenso a la composición creada por la casa de estudios; se ha descrito el producto para su envío (de quinua orgánica variedad pasankalla), se ha considerado el formato facilitado por la casa superior de estudios; se describió el aprovisionamiento que consistió en la elección del proveedor de quinua orgánica, en este caso se eligió a la Cooperativa Agroindustrial Cabana Ltda., se explicó la importancia del almacenamiento enfocado en el control de calidad, y estrategia de almacenamiento para nuestro producto. Asimismo, se ha definido el rotulado y etiquetado que consistirá en tener un rotulo para la Quinua orgánica pasankalla el cuál se denominará GRANOVITAL. También se ha definido el empaque, en el cual también serán los sacos de papel kraft, estas bolsas contendrán 25 kilogramos de Quinua orgánica Pasankalla. Y el embalaje que estará dada por el roll film, los cuales agruparán las bolsas contenidas por el producto en pallets y posterior a ello su contenedorización. Se eligió el contenedor Dry Van seco de 20 pies. En el que se cargará 11 pallets, se vieron los criterios a utilizar, el proceso, los planos, tiempos y costos. Asimismo, en la unitarización elegimos los pallets de madera europeos, denominados también parihuelas con un peso de 25 a 27 kilos. Con tratamiento MINF 15 en cada pallet se reunirán 40 bolsas de Quinua Orgánica Pasankalla.

En cuanto al transporte interno elegimos a la empresa Servicios de transportes Marvisur de la ciudad de Juliaca cuyo precio es factible. Contamos de momento con el transporte internacional Hamburg Sud, cuyo flete marítimo es razonable. Asimismo también contamos con las agencias de aduanas Columbus S.A.C. cuyo costo de agenciamiento nos brindó información por vía correo electrónico. Asimismo, contamos con la compañía de seguros Mapfre Perú. Mencionamos los terminales de

almacenamiento. En cuanto a la distribución de quinua en el mercado francés, se cuenta con un conjunto de soporte, necesarios para la llegada de nuestra mercancía a Francia. Damos a conocer también la importancia del puerto Le Havre Francia, que cuenta con infraestructura de gran nivel. El mencionado puerto acoge mercancías de toda clase, durante todo el año principalmente productos agroalimentarios, cosméticos, productos de fundición de hierro, maquinarias, petróleo, equipos industriales, automóviles, entre otros. En la distribución nosotros realizaremos con el canal indirecto donde intervienen el productor, consumidor y otros como mayoristas, minoristas o detallistas. Damos a conocer también la matriz de costos de exportación. Cuyo incoterm que utilizaremos es el FOB (Free on Bord) que significa que el vendedor en este caso exportador debe cargar las mercancías en el buque elegido por el comprador que representa al importador. Finalmente, la exportación realizada por la empresa GRANOITAL del producto quinua orgánica de variedad pasankalla a Francia, ha sido efectiva. Ya que se tuvo una excelente acogida en el mercado de Francia, asimismo con dicha exportación generamos rentabilidad razonable. Por lo que la exportación nos ayudó a ganar experiencia en el proceso de todos los trámites a realizar. Francia, es un país de la Unión Europea, que está dentro de primeros importadores de quinua orgánica en el mundo, donde nos da la oportunidad de realizar mayores exportaciones de quinua variedad pasankalla, producida en nuestras zonas altoandinas de Puno y San Román - Juliaca.

ÍNDICE

1. PRODUCTO A EXPORTAR	13
1.1. Ficha técnica del producto:	14
1.2. Clasificación arancelaria del producto:.....	15
1.3. Flujograma de proceso productivo:	15
2. APROVISIONAMIENTO	18
2.1. Proveedores potenciales:.....	18
2.2. Matriz de selección de proveedores:.....	22
2.3. Control de calidad:	23
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición:.....	26
3. ALMACENAMIENTO	27
3.1. Estrategia de almacenamiento:.....	27
3.2. Lay-out de almacén.....	27
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:.....	29
3.4. Costo fijo del almacén:.....	33
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	35
4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto:	35
4.2. Normas técnicas aplicables:	37
4.3. Proceso de rotulado:	39
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado:.....	41
5. EMPAQUE/ NO APLICA	41
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado (No aplica)	41
5.2. Criterios usados para la selección del empaque (No aplica)	41
5.3. Proceso de empaque (No aplica).....	41
5.4. Tiempos y costos del proceso de empaque (No aplica).....	42
6. EMBALAJE	42
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado:	42
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje:	45
6.3. Proceso de embalaje:	45
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje:	47
7. UNITARIZACIÓN	47
7.1. Ficha técnica de pallet seleccionada:.....	47
7.1. Criterios usados para la selección del pallet:	48
7.2. Proceso de paletización:	49
7.3. Plano de estiba del pallet	50
7.4. Tiempo y costos del proceso de paletización.....	50
8. CONTENEDORIZACIÓN	52
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:	52
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:.....	53
8.3. Proceso de contenedorización:.....	54
8.4. Plano de estiba del contenedor:.....	55
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización:.....	56
9. TRANSPORTE	57
9.1. Proveedores del transporte interno:	57
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight):	58
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional:	59
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:	61
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	62

10.1. Agente de aduana.....	62
10.2. Costo de agenciamiento:	64
10.3 Aseguradoras:.....	64
10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):.....	64
10.5 Depósitos temporales	65
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS	
DESTINO	66
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana:.....	66
11.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino	68
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos, incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.: 69	
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino	73
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	74
11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	75
12. DISTRIBUCIÓN	77
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor - consumidor:	77
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución:	78
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:.....	80
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60 - 90 -120 días incoterms utilizados volúmenes mínimos, etc.....	80
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización:	81
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	83
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	85
14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	87
14.1. Costos de oportunidad de capital:.....	87
14.2. Valor actual neto:	87
14.3.Tasa de interna de retorno:.....	87
CONCLUSIONES	89
RECOMENDACIONES	91
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	03
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	04
Tabla 3	Proveedores.....	07
Tabla 4	Matriz de selección.....	11
Tabla 5	Costo de adquisición del producto.....	16
Tabla 6	Costo fijo de almacén.....	23
Tabla 7	Implementos de seguridad para el personal.....	24
Tabla 8	Costo fijo del almacén.....	24
Tabla 9	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	30
Tabla 10	Ficha técnica del empaque.....	32
Tabla 11	Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	34
Tabla 12	Proceso de empaçado.....	34
Tabla 13	Ficha técnica del embalaje.....	36
Tabla 14	Proceso de embalaje.....	39
Tabla 15	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	40
Tabla 16	Ficha técnica del pallet.....	42
Tabla 17	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	44
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	46
Tabla 19	Proceso de contenedorización.....	48
Tabla 20	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	50
Tabla 21	Proveedores de transporte interno.....	51
Tabla 22	Corredor logístico de la quinua.....	52
Tabla 23	Costo del transporte interno.....	55
Tabla 24	Proveedores del transporte internacional.....	55
Tabla 25	Cotización flete marítimo.....	58
Tabla 26	Cotización flete aéreo.....	59
Tabla 27	Cotización de exportación.....	62
Tabla 28	Aseguradora.....	63
Tabla 29	Póliza de seguro.....	63
Tabla 30	Mapeo descriptivo.....	75
Tabla 31	Canales de distribución.....	80
Tabla 32	Matriz de costos de exportación y cantidad de envío.....	81
Tabla 33	Valor Actual Neto.....	82
Tabla 34	Tasa de Interés de retorno.....	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de Proceso.....	04
Figura 2	Logo de la Coopagro.....	09
Figura 3	Logo de la empresa Coopain.....	10
Figura 4	Logo de la empresa Innoval.....	13
Figura 5	Distribución de almacén.....	13
Figura 6	Modelo de rotulado del producto.....	14
Figura 7	Flujograma del proceso de rotulado	15
Figuro 8	Rotulado del producto Quinoa orgánica.....	19
Figura 9	Proceso de paletización.....	25
Figura 10	Plano de estiba del pallet.....	29
Figura 11	Plano de estiba del contenedor.....	29
Figura 12	Logo de la empresa Marvisur.....	30
Figura 13	Logo de la empresa Hamburg Sud.....	45
Figura 14	Logo de la empresa Comex.....	51
Figura 15	Logo de la empresa Comex Logistics.....	53
Figura 16	Imagen del puerto Le Havre.....	54
Figura 17	Imagen del puerto Rotterdam.....	56
Figura 18	Infraestructura portuaria.....	57
Figura 19	Ruta puerto Callao Le Havre.....	58
Figura 20	Costos de flete portuario promedio	60
Figura 21	Costos de flete aéreo promedio.....	61
Figura 22	Proceso de importación.....	62
Figura 23	Logo de la Empresa Transcontinental.....	64
Figura 24	Logo de la empresa Unimar.....	65
Figura 25	Mapeo comercial proveedor consumidor.....	66
Figura 26	Canal con mayor flujo comercial.....	66
Figura 27	Exportadores de quinua.....	70

CAPÍTULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto:

La quinua (*Chenopodium quinoa Wild*) clasificado como cereal andino, es un producto alimenticio que se origina en las zonas altas del territorio peruano y los andes de Sudamérica, territorio considerado como la gran importante zona de cultivo alimentario, gracias a la presencia y diversidad de climas y pisos altitudinales, que originan toda una variedad para la agricultura ecológica. La quinua proviene de la familia de los chenopodiaceae el cual puede alcanzar un tamaño de 0,5 hasta 3,0 metros de alto, esto va a depender de la variedad, fertilidad del suelo, régimen de lluvias y zona agroecológica, presenta un tallo recto o ramificado variable en color. Los granos que produce esta planta son los que contienen un valor nutritivo muy apreciado en el mercado; son pequeños granos con diámetros en el rango de 1.8 hasta 2.2 mm, con multicolor: marfil, marrón, amarillo, negro, gris, rojo y rosado.

Debido a su elevado contenido nutritivo, adaptación a una diversidad y tolerancia a suelos salinos, resistencia a temperaturas extremas y a los periodos prolongados de estrés hídrico, este cereal andino es considerado de mucha importancia en combatir la hambruna en todo el mundo. El porcentaje de proteína que contiene es del 12% a un 20% en las demás variedades, con contenido equilibrado

de aminoácidos muy similar a la de la caseína, vitaminas y minerales esenciales de importancia para una adecuada nutrición, así como fibra dietética. Así mismo posee excelentes cualidades como materia prima para la industria alimentaria, actualmente se exporta a países muy diversos como: Estados Unidos, Japón, España, Alemania y a la Unión Europea, sin abastecer el mercado internacional.

1.1. Ficha técnica del producto:

Tabla 1
Ficha técnica

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
Nombre Científico	<i>Chenopodium quinoa</i>
Nombre común	Quinoa
Cantidad	11000 kilogramos
Características	Granulado, orgánico, olor, color, sabor único.
Color	Gris, plomo claro
Valores Nutricionales	<ul style="list-style-type: none"> • Fibra : 3,00 • Grasas : 6,29 g • Carbohidratos : 24 g • Proteínas : 17,83 % • Humedad : 9,62% • Cenizas : 2,83% • ELN : 60,43% • Energía : 384,68%
Consumo	<ul style="list-style-type: none"> • En sopas, ensaladas, guisos, pastas, postres, panecillos (K'ispiño), galletas y bebidas.
Zona de Producción	<ul style="list-style-type: none"> • Puno, Arequipa, Cusco, Huancavelica, Junín.



Nota: Elaboración propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

N°	Partida	Descripción
01	1008901090	QUINUA (<i>chenopodium quinoa</i>) EXCEPTO PARA LA SIEMBRA

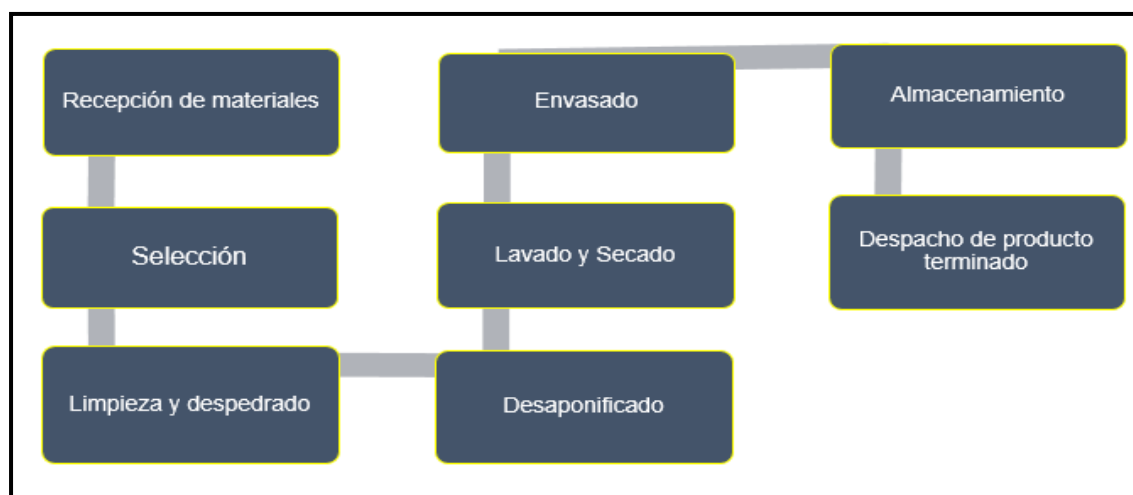
Nota: (SIICEX, 2022)

1.3. Flujograma de proceso productivo:

Considerando que el objeto de nuestro proyecto, va relacionado con añadir valor agregado a la quinua para exportación, el flujograma para obtener el producto terminado en nuestra empresa GRANOVITAL, empieza con recepcionar la materia prima, además de otros materiales como sacos vacíos y etiquetas, finalmente se realiza su despacho de la quinua pasankalla en camiones al puerto a fin de que nuestro producto sea exportado al país destino.

Figura 1

Flujograma de proceso productivo de la quinua orgánica



La materia prima (quinua variedad pasankalla) es recepcionada en nuestras instalaciones (almacén) después de haber sido cosechada y trillada por nuestros proveedores, generalmente esta actividad es realiza por el mismo agricultor. Posteriormente el grano obtenido es comercializado a la planta procesadora.

Selección:

Este es un proceso que consiste en separar las impurezas del grano, para ello se utiliza la máquina clasificadora de granos. Están consideradas como impurezas las pajas, partículas de tierra, pequeñas hojas de la planta, piedras pequeñas y otros.

Limpieza (Despedregado):

Este proceso consiste en retirar las pequeñas piedras que pueden estar presentes en la materia prima al momento de su recepción.

Desaponificado o Escarificado:

Consiste en quitar la capa llamada pericarpio el cual contiene saponina, peligrosa para las personas, por lo que es necesario removerlo del grano a través del proceso, desaponificado, se realiza con la máquina escarificadora, que con su peso mueve la quinua de arriba hacia abajo de la salida de la máquina. Para extraer la saponina del grano se utiliza una manga de succión enlazada a la escarificadora.

Lavado:

En este proceso es donde el agua juega un papel importante, ya que debe estar libre de sales y debe ser destilada por un sistema de tamizado y clorado con la finalidad de obtener los granos limpios y libres de impurezas. Para realizar esta actividad se utiliza una lavadora acondicionada para los granos de quinua.

Secado:

Esta etapa consiste en minimizar la humedad de la quinua una vez lavado hasta obtener el grano seco para evitar su fermentación y alteración del color, la forma y sabor del grano, para finalmente obtener la quinua en condiciones óptimas.

Selección y clasificación:

Esta etapa consiste en separar los granos considerando el tamaño, color y densidad, se realiza utilizando la máquina de selección con distintas medidas de

orificios o también zarandas, sobre mantas de plástico (polipropileno), para evitar su contacto con el suelo, por otro lado la maquina clasificadora se encarga de seleccionar la quinua de primera calidad (tamaño grande), quinua de segunda calidad (tamaño mediano), quinua de tercera calidad (tamaño pequeño).

Envasado:

El envasado se realiza en sacos de papel kraft, que se considere adecuado para el producto. El pesaje y rotulado de la quinua se realizara acorde a las exigencias del cliente.

Almacenamiento:

La quinua deberá ser almacenada en instalaciones acondicionadas, en pallets de madera para evitar su contaminación y la pérdida de su calidad con la humedad del piso; también mencionar que un óptimo almacenamiento se considera 12% como máximo, presencia de humedad en el grano.

Despacho de producto terminado:

El despacho se efectúa de manera programada, una vez obtenido el producto terminado, con las especificaciones requeridas por el cliente y según el pedido acordado.

CAPÍTULO II

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales:

Tabla 3
Proveedores

N°	RUC	Proveedor	Representante Legal	Lugar
1	20448791310	Cooperativa Agroindustrial de Productores Agropecuarios Cabana Ltda.	Martin León Hanco	Cabana
2	20448277781	Cooperativa Agroindustrial Cabana Ltda.	Eusebio Chura Parizaca	Cabana
3	20447623588	Innova Alimentos EIRL	Flodia Ramos Ticona de Coaquira	Juliaca

Nota: Elaboración propia.

Empresa proveedora: COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS CABANA LTDA

- **Lugar:** Av. Santa Asunción SN Cabana (al costado de la IE Primaria 70556) PUNO - SAN ROMÁN - CABANA

➤ **Productos:**

- Quinoa en grano negra o gris, roja y blanca.
- Harina tostada de quinoa
- Elaboración de productos lácteos

➤ **Certificaciones de calidad:**

- Ecocert Organic Estándar (EOS)
- ISO 9001 Norma reconocida a nivel internacional para Sistema de Gestión de Calidad

Misión:

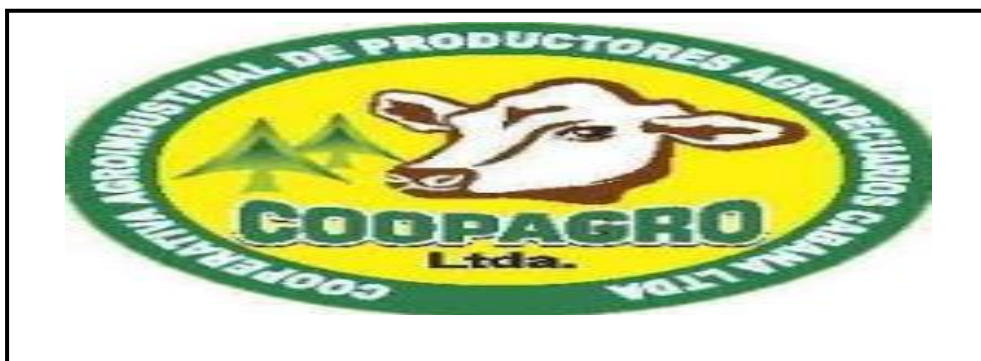
La Cooperativa Agroindustrial de Productores Agropecuarios Cabana Ltda., es una asociación especializada en el cultivo, transformación y venta de quinoa orgánica cumpliendo normas de calidad en materia prima y derivados alimentarios y nutritivos.

Visión:

La Cooperativa Agroindustrial de Productores Agropecuarios Cabana Ltda., será una asociación protagónica de la producción del mercado de alimentos, ocupando un lugar de liderazgo en transformación y venta de la Quinoa.

Figura 2

Logo de la empresa Coopagro



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora: COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CABANA LTDA

- **Lugar:** Jr. Lima SN (Ingreso del distrito de Cabana) PUNO – SAN ROMAN - CABANA
- **Productos:**
 - Elaboración de productos de molinería
 - Comercialización de productos elaborados a partir de quinua orgánica.
- **Certificaciones de calidad:**
 - BCS OKO GARANTIE Certificadora Orgánica

Misión:

Promover el desarrollo integral de los miembros de la cooperativa, con el desarrollo de actividades que mejoren sus conocimientos y capacidades, impulsando el desarrollo sostenible de sus cultivos; y así permitiendo una mejor comercialización con mayor valor agregado, a su vez haciendo posible el incremento de sus ingresos económicos.

Visión:

Consolidarse como una organización líder en la producción, procesamiento y comercialización de quinua orgánica en el país, a través de una administración sostenible de sus actividades aplicando métodos que originen bienestar socioeconómico y el desarrollo integral de los miembros y familias de la Cooperativa.

Figura 3

Logo de la empresa Coopain



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora: INNOVA ALIMENTOS EIRL

➤ **Lugar:** Av. Ayarcachi N° 661 Urb. La Capilla PUNO - SAN ROMÁN - JULIACA

➤ **Productos:**

Elaboración de productos alimenticios

Venta al por mayor de granos andinos

➤ **Certificaciones de calidad:**

BCS OKO GARANTIE Certificadora Orgánica

Misión:

Somos una empresa sólida con valores que nos hacen únicos en el mercado promovemos la innovación y la mejora en la elaboración y comercialización de alimentos saludables y nutritivos como la quinua y la cañihua, y así optimizar la calidad de vida de sus socios, brindando a los consumidores una alimentación balanceada. Nuestra labor nos permite un desarrollo y crecimiento de manera sustentable y justa, contribuyendo al desarrollo de la industria alimentaria en la región.

Visión:

Lograr una expansión nacional siendo una empresa líder en innovación y mejora en la producción y comercialización de alimentos con altos estándares de calidad nutritiva.

Figura 4

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

2.2. Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de selección de proveedores

Crterios	Importancia	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL PRODUCTORES AGROPECUARIOS CABANA LTDA	Puntaje 1	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CABANA LTDA	Puntaje 2	INNOVA ALIMENTOS EIRL	Puntaje 3
Precio por Kg	20%	4	0.80	5	1.00	4	0.80
Experiencia	15%	4	0.60	5	0.75	4	0.60
Transportes	10%	4	0.40	4	0.40	5	0.50
Certificaciones	15%	3	0.45	5	0.75	3	0.45
Puntualidad	20%	4	0.80	5	1.00	4	0.80
Capacidad de suministro	20%	4	0.80	5	1.00	4	0.80
TOTAL	100%		3.85		4.9		3.95

Nota: Elaboración propia.

Leyenda

Puntaje	Valoración
4.5 – 5.0	Muy Buena
4.0 – 4.4	Buena
3.5 – 4.0	Regular

Resultado:

Según los criterios evaluados se optó por la Cooperativa Agroindustrial Cabana Ltda. Ya que presenta una buena evaluación para el producto quinua orgánica pasankalla, dándose a conocer que dicha empresa obtuvo el puntaje de 4.9, con respecto a las diferencias con las cooperativas.

2.3. Control de calidad

Para el envío de nuestro producto al país destino quinua variedad pasankalla, es importante cumplir con las exigencias de calidad requeridas en nuestro país (Perú) y en el destino a exportar Unión Europea (Francia).

En Perú:

DIGESA (Dirección General de Salud Ambiental).- Entidad que nos indica sobre los requerimientos y procedimientos para la obtención del registro sanitario de nuestro producto.

SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria).- Encargada de facilitar la certificación sobre el estado fitosanitario y zoonosanitario de nuestro producto para su exportación teniendo en cuenta las exigencias de la autoridad competente en el país destino.

Certificaciones que se encuentran y se aplican a la quinua en Perú

Son las siguientes:

- **Certificación de semillas:** Se basa en confirmar al cliente sobre la originalidad, y calidad de la quinua.

- **Certificación de productos orgánicos:** SENASA autoridad competente para certificar e inspeccionar a productos de origen orgánico.
- **Sistemas de Garantía Participativo (SGP):** Conjunto de herramientas con fines de evaluar de forma que contribuya la participación del cultivo sostenible conjuntamente con la Asociación de Productores Ecológicos del Perú.
- **Normas técnicas para quinua y su contribución al comercio (NTP):** Son aplicables de manera potestativa para llegar a un consenso, el cliente, los fabricantes, sobre lo que debe contener el rotulado, características y otros del producto, las normas técnicas están encargadas por la autoridad competente INDECOPI.
- **Certificación FAIRTRADE INTERNATIONAL:** Expide certificación de Comercio Justo basados en principios de justicia implicando a productores, exportadores e importadores.
- **Buenas prácticas agrícolas (BPA o GAP):** Basada en la seguridad e inocuidad alimentaria que va desde punto de producción hasta el consumidor final.
- **Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (APPCC o HACCP):** Técnica que minimiza elementos químicos, patógenos y biológicos para asegurar la calidad del producto en su totalidad.
- **Gluten Free:** Libre de Gluten

Cabe destacar que GRANOVITAL SAC exporta quinua orgánica de la variedad pasankalla de acuerdo a las normas del gobierno de Europa conforme al Reglamento CEE 837/ 2007, asimismo en el Perú mediante SENASA se encuentra registrado con la certificadores BCS OKO GARANTIE, también cuenta con el sistema de BPM, tiene

previsto contar con certificaciones de calidad para nuestro producto como ISO 9001 e ISO 22000.

Principales agencias de certificación de Calidad en Perú:

Cabe indicar que para poder laborar dentro del Perú, deben estar debidamente registradas las agencias de certificación ante SENASA. De igual manera mencionar las 5 agencias de certificación registrados en el Perú:

- BCK OKO GARANTIE
- CONTROL UNIÓN
- BIOLATINA
- IMO CONTROL
- CERES.

En la UE - Francia:

SANCO (Dirección General de la Salud y Protección de los consumidores).- Tiene como finalidad, esta entidad de contribuir con la mejora de la salud, seguridad y credulidad a los consumidores en la Unión Europea. Al mismo tiempo es el responsable a cargo de tener actualizado la reglamentación y su cumplimiento sobre la inocuidad de los alimentos por ende asegurar el bienestar de los ciudadanos.

EFSA (Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria).- Entidad encargada de brindar apoyo técnico a los aspectos que tengan algunas falencias con respecto a las seguridad de los alimentos, asimismo tiene la función de emitir dictámenes científicos e independientes, ya sea por solicitud del Parlamento Europeo, o iniciativa propia.

La salud alimentaria en la Unión Europea es considerada como máxima preferencia en industrias alimentarias, los consumidores exigirán seguridad de la calidad del producto. Varios consumidores entre ellos; los transformadores de alimentos, comerciantes, detallistas) requieren la introducir de un plan de administración de salud alimentaria, para la eficacia de su actividad.

Se consideran como sistemas de seguridad de alimentos de mayor importancia en la Unión Europea, los siguientes:

- BRC
- IFS
- FSSC22000
- SQF
- ISO (9001 para control de calidad)
- ISO (22001 basada en salud alimentaria)

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Costo de adquisición del producto

Descripción	Cantidad	Unidad/ Medida	Precio x Kg.	Precio Total
Materia prima quinua Pasankalla	11000	Kg.	5,70	62,700

Nota: Elaboración propia.

CAPÍTULO III

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento:

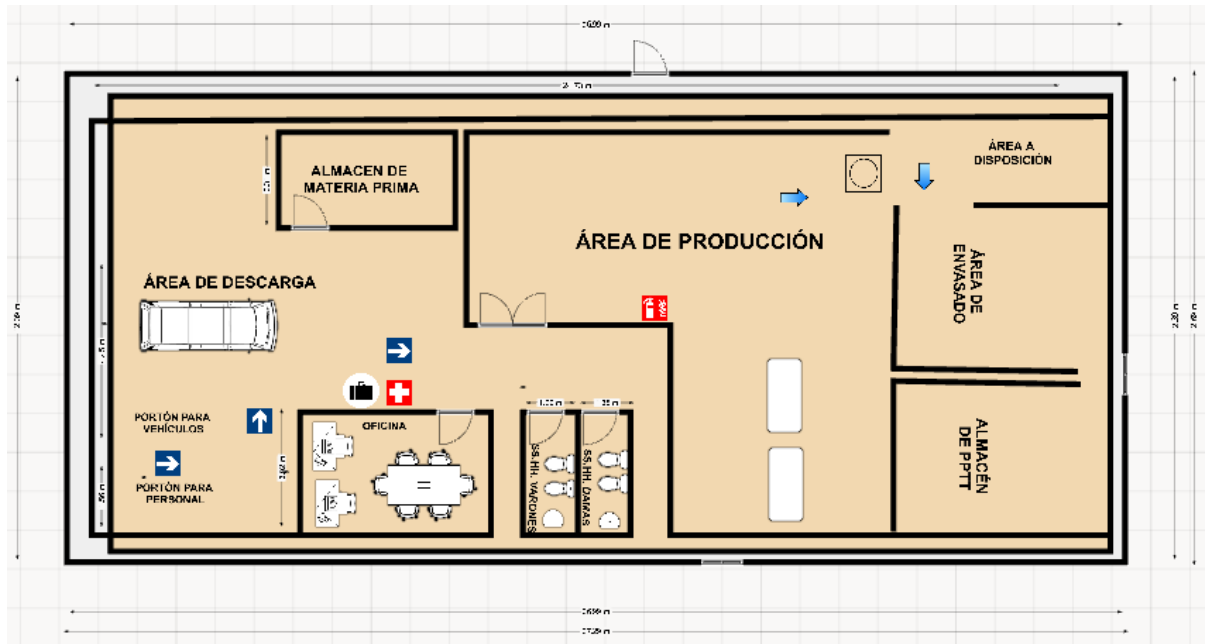
Para el almacenamiento, la Empresa GRANOVITAL tiene previsto utilizar ambientes, en las cuales; se pueda almacenar la quinua orgánica comprados de los proveedores en su estado normal, en sacos. Y otro, donde se almacenará los productos terminados (en sacos de papel kraft de 25 kilos) sobre pallets, estos ambientes deberán estar en condiciones óptimas (limpio, seco y fresco), respetando las distancias requeridas ya sean entre pallets, piso, pared y techo.

Los almacenes deberán cumplir con las normas establecidas y exigidas por la autoridad municipal y del DIGESA. Así mismo deberá implementar programas de higiene para el control de roedores, insectos y otros que puedan dañar y contaminar el producto en el almacén.

3.2. Lay- out de almacén

Asimismo indicar que para este proyecto nuestro almacén y planta de procesamiento, contarán con un área total de 400 m² de espacio para el desarrollo de actividades, de la misma forma estará ubicada en la ciudad de Juliaca. Por otro lado, describimos los ambientes a continuación:

Figura 5
Distribución del almacén



Nota: Elaboración propia

- **El primer ambiente**, estará conformado por la zona de recepción y almacén de materia prima.
- **segundo ambiente**, será usada por el área de producción, donde el producto (quinua pasankalla) pasará por todo el proceso para obtenerlo perlado y libre de impurezas.
- **tercer ambiente**, donde los productos pasaran a ser envasados y rotulados en sacos de papel kraft resistentes de 25 kg.
- **cuarto ambiente**, será usado por el almacén de productos terminados donde se situarán los productos listos para su transporte, al puerto del Callao y envío al país destino.

- **quinto ambiente**, éste espacio será usado por la zona de carga de productos terminados y descarga de materia prima.
- **Sexto ambiente**, conformada por la oficina administrativa, encargada de planificar, organizar, controlar y ejecutar las actividades concernientes a la empresa y la planta de procesamiento.
- **Séptimo ambiente**, aquí se encuentran situadas los SS.HH. (damas y varones) para el uso del personal que labora en nuestras instalaciones.

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:



Bienes de Equipamiento:

Bienes de Equipamiento – Mueblería		
Escritorios	Contaremos con dos escritorios para desarrollo de labores propias a la administración y atención a nuestros proveedores.	
Sillas giratorias	Contaremos con dos sillas giratorias para la comodidad al momento de realizar las labores administrativas en nuestra empresa.	
Computadoras	Contaremos con dos computadores marca LG con una capacidad que permita desarrollar eficientemente las labores administrativas de la empresa	

<p>Impresora multifuncional</p>	<p>Se utilizará una impresora multifuncional marca Epson, para los trabajos administrativos que requiera nuestra empresa</p>	
<p>Estante archivador</p>	<p>Para una adecuada organización de nuestros archivos y demás documentos de oficina.</p>	
<p>Mesas de trabajo</p>	<p>Para el desarrollo de las actividades múltiples.</p>	
<p>Sillas de espera</p>	<p>Para ser atendidos cómodamente o puedan esperar nuestros clientes, proveedores, visitantes al estar en nuestra oficina.</p>	
<p align="center">Bienes de Equipamiento – Máquinas e Implementos de Seguridad</p>		
<p>Escarificador</p>	<p>Adquirida para la eliminación de saponina mediante fricción (descascarado) y con ello obtener quinua perlada.</p>	
<p>Balanza</p>	<p>Adquirida para determinar el peso de la mercancía, ya sea la materia prima ingresada a nuestro almacén, como también el producto final saliente.</p>	

<p>Lavadora de quinua</p>	<p>Adquirida para el lavado de la quinua, asimismo remover la saponina del grano.</p>	
<p>Secadora para quinua</p>	<p>Ayuda a reducir al máximo la humedad de los granos, después de haber sido lavado.</p>	
<p>Parihuelas</p>	<p>Adquiridas para el almacenamiento de los productos manteniendo una distancia de la humedad del piso, a su vez facilitando su manipulación.</p>	
<p>Montacarga</p>	<p>Adquiridas para el movimiento interno de las mercancías.</p>	
<p>Extintor</p>	<p>Utilizaremos un extintor de tipo A, en caso de incendios que son provocados por: papel, cartón, plástico, tela, madera, etc. Y otros objetos que se encuentren en los almacenes.</p>	
<p>Luces de emergencia</p>	<p>Contaremos con sistemas de iluminación de emergencia Opalux de 220v 60Hz, en caso de alertas y apagones.</p>	

<p>Clasificador de quinua</p>	<p>Se encarga de separar la quinua por tamaños, asimismo del polvo e impurezas de la quinua.</p>	
<p>Cosedora de sacos</p>	<p>Adquirida para cerrar los sacos de manera segura, una vez llenados con el producto.</p>	
<p>Mandil guardapolvo</p>	<p>Se utilizaran mandiles guardapolvo, para mantener la inocuidad de nuestro producto a su vez proteger la salud de nuestros colaboradores, dentro de nuestras instalaciones.</p>	
<p>Gorro quirúrgico</p>	<p>Para la protección personal y evitar la contaminación al producto.</p>	
<p>Cubre zapatos</p>	<p>Para la protección, y evitan la transmisión de gérmenes presentes en nuestros zapatos, y por ende cumplir los parámetros de higiene en nuestras instalaciones de almacén.</p>	

<p>Guantes quirúrgicos</p>	<p>Para reducir la transmisión de agentes patógenos, y así evitar el contacto directo con el producto para mantener higiene y calidad</p>	
<p>Cubreboca quirúrgica</p>	<p>Facilitaremos mascarillas quirúrgicas a los colaboradores, para evitar secreciones y partículas respiratorias con el producto, al momento de envasado.</p>	

3.4. Costo fijo del almacén:

Tabla 6

Costo fijo de almacén

DESCRIPCIÓN	Precio S/.	Precio total S/.
Alquiler	900	900
Servicio de agua	461	461
Servicio de energía eléctrica	546	546
Vigilancia y seguridad	750	750
TOTAL		2,657.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 7 *Implementos de seguridad para el personal*

	Cantidad	Precio S/.	Precio total S/.
Mandil guardapolvo	06	10,75	64.50
Gorro quirúrgico	100	30	30.00
Cubre zapatos	100	52	52.00
Guantes quirúrgicos	100	35	35.00
Mascarilla	100	40	40.00
TOTAL			221.50

Nota: Elaboración propia.

Tabla 8

Costo fijo del almacén

	PRECIO TOTAL S/.
Equipamiento para el Almacén	2,657.00
Implementos de Seguridad	221.50
TOTAL	2,878.50

Nota: Elaboración propia.

CAPÍTULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Para el etiquetado de los productos orgánicos se requieren cumplir con las normativas que rigen en la Unión Europea.

En el caso nuestro, el producto orgánico (quinua orgánica pasankalla) requiere obtener el visto bueno por la división de control de alimentos, concerniente al Reglamento Europeo (CE) N° 1254/2008 de Comisión del 15 de diciembre el 2008 que reforma el Reglamento (CE) N° 889 /2008 por que decretan condiciones de aplicación para el Reglamento (CE) N° 834/2007 del consejo sobre producción y etiquetado de los productos orgánicos y su control.

Cabe indicar que los datos brindados en el etiquetado del producto se requieren estar en la lengua francesa para su fácil comprensión. Seguidamente, se evidencia la etiqueta de nuestro producto (quinua orgánica pasankalla) conforme a las formalidades de Francia. Se tienen que respetar las mismas reglas, asimismo las menciones específicas, como son:

- La mención “biologique” o “bio” (“orgánico”)
- El número de identificación del organismo certificador.

- El sello europeo y el sello francés “AB” (demuestra que el producto es 100% orgánico).

La etiqueta debe contener los siguientes datos:

- Marca
- El nombre del producto
- Lista de composición nutricional e ingredientes
- La fecha de caducidad
- El número de lote de fabricación
- Cantidad neta del producto
- El país de origen

Figura 6

Rotulado del producto



Nota: Elaboración propia.

La etiqueta es utilizada para designar el rótulo que presenta información considera importante para dar conocer sobre las propiedades de un determinado producto. La empresa GRANOVITAL utilizará un modelo de etiqueta, con los colores marrón y verde que representan a nuestra empresa.

4.2. Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la Exportación:

Cabe mencionar que el Instituto Nacional de Calidad (Inacal), entidad vinculada al Ministerio de la Producción, cuenta con normas Técnicas Peruanas (NTP) que establecen condiciones de calidad y buenas prácticas agrícolas en granos de quinua y sus derivados para el cumplimiento de estándares en su producción, facilitando su comercialización de este producto andino en los mercados nacionales e internacionales

La “NTP 205.062. Granos andinos. Quinoa”, que define los grados y requisitos de calidad de los granos procesados de quinua procesada, destinados a la comercialización para el consumo humano. Asimismo, clasifica la quinua por el color (blanco perlado y de color); y tamaño, que es determinado por el diámetro, expresado en milímetros: grandes (mayor que 1,70 mm), medianos (entre 1,70 y 1,40 mm) y pequeños (menores a 1,40 mm).

Cabe destacar, que el Inacal cuenta además con otras normas para la quinua y sus derivados, como:

- “NTP 011.458:2015” (define lineamientos para la aplicación de buenas prácticas agrícolas en el cultivo de la quinua para garantizar la calidad e inocuidad del grano).

- “NTP 011.451:2018” (determina requisitos para la comercialización de harina de quinua); “205.061:2018” (requisitos de las hojuelas de la quinua cruda); y
- “NTP 011.462:2019” (requisitos de calidad de la quinua grano blanco para su comercialización como materia prima).

Tratamientos requeridos:

- Límites máximos de residuos
- Plaguicidas permitidas en Francia
- Plaguicidas permitidas según SENASA

Normas de Acceso de Francia:

En el país e Francia las autoridades exigen colocar etiquetas que estén en conformidad con la legislación europea en materia de prevención de riesgos para la salud de los consumidores y protección del medio ambiente, particularmente en lo relativo al tratamiento de residuos.

Para poder comercializar un alimento. Debe tener el visto bueno del SANTE (Dirección general de sanidad y consumo), RASFF (Sistema de alerta rápida para alimentos y piensos), PIF (Servicio de inspección en frontera), EFSA (Agencia de seguridad alimentaria), OAV (Oficina veterinaria).

Cabe indicar que antes de llegar a Europa las mercancías deberán cumplir los requisitos de la UE para proteger la salud humana y animal, el medio ambiente y los derechos de los consumidores.

Requisitos para productos agroindustriales:

La quinua, es un producto de la Categoría de Riesgo Fitosanitario CRF (3)

Considerar que para su envío se debe contar con el certificado Fitosanitario emitido por la autoridad competente SENASA – PERÚ, mismo que será tramitado en la VUCE.

- No requiere tratamiento cuarentenario.
- VUCE SNS022 - Solicitud para la obtención del certificado fitosanitario para la exportación o Reexportación de plantas y productos vegetales y Certificación de exportación para productos procesados e industrializados (TUPA: CVE-01).
- Libre de mosquitos o cualquier otro insecto dañino
- El contenido máximo de plaguicidas en los alimentos se sitúa en 0,01 mg/kg.

Norma del Instituto Nacional de Calidad (INACAL):

La autoridad competente INACAL tiene como objetivo de fomentar y a su vez garantizar el cumplimiento de las normativas de calidad en aras del crecimiento y capacidad competitiva de las actividades económicas y amparo al consumidor.

4.3. Proceso de rotulado:

Considerada como un conjunto de procedimiento que incluye la inscripción, leyenda, imagen descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, esparcido, marcado o adherido al envase:

Figura 7

Flujograma del proceso de rotulado



Nota: Elaboración propia.

- **Adquisición de la materia prima:** En esta primera etapa nuestra empresa GRANOVITAL S.A.C. hará la adquisición de materia prima mediante los proveedores de quinua orgánica, producida en la región sur (Cabana, Cabanillas, Azángaro).
- **Sacos de papel Kkraft para el rotulado:** En esta segunda etapa procederemos al llenado de los sacos de papel kraft, con un peso máximo de 25 kilos, listos para ser rotulados.
- **Supervisión de calidad del rotulado:** Asimismo se procederá hacer la verificación del adecuado rotulado de nuestro producto quinua orgánica Pasankalla, cumpliendo los requisitos exigidos por las entidades nacionales e internacionales para su transporte hacia el puerto de embarque.
- **Almacenamiento:** Luego del proceso anterior, nuestro producto quinua orgánica Pasankalla, ingresará al área de almacenamiento, para permanecer en condiciones óptimas, y que lleguen en excelentes condiciones al punto de venta para así satisfacer de forma óptima la necesidad del cliente.

Figura 8

Rotulado del producto



Nota: Elaboración propia.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Hoy en día el rotulado nutricional, es un instrumento indispensable en la notificación de la información de valores nutricionales, ya que se considera que tiene el potencial de influir en la selección de consumo, así como en los hábitos alimentarios de los consumidores (Stern, Tolentino, & Barquera, 2013)

Tabla 9

Tiempos y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	1.50	Rotulado de 12 bolsas de 25 kilogramos.
8 horas laboradas	12	Rotulo 96 bolsas de 25 kilogramos.

Nota: Elaboración propia (1 d = 96 4.6 d = 11,000 kg) = 440 bolsas

CAPÍTULO V

5. EMPAQUE/ NO APLICA

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado (No aplica)

Tabla 10

Ficha técnica del empaque

5.2. Criterios usados para la selección del empaque (No aplica)

5.3. Proceso de empaque (No aplica)

5.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado (No aplica)

Tabla 11

Tiempos y costos del proceso de empaçado

Tabla 12

Proceso de empaçado

CAPÍTULO VI

6. EMBALAJE


6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Según la guía de envases y embalajes (2009) publicada por MINCETUR, el embalaje se considera como el material para proteger una mercancía para su envío o conservación en almacén. Es así que la empresa GRANOVITAL, prevé contratar a la empresa "Ecoari", especialista en venta y distribución de papelería (productos de

cartón, bolsas en papel, sacos industriales, estuches en cartulina, etc.). Cuenta con certificaciones como FSC e ISO 9001, para la protección y despacho de los mismos, esto mantendrá asegurado la mercancía, así mismo facilitará su manipulación durante el proceso logístico, ya que la quinua es un producto frágil.

El embalaje es importante, ya que logra la protección durante la distribución de mercancías a destinos muy alejados protegiéndolas de riesgos al momento de estiba carga, transporte, desestiba, de los cambios climáticos adversos, bacteriológicos, biológicos y robo, asimismo previene pérdidas, derrames y en definitivas deterioros con el cual beneficia no solo al exportador y al importador, sino también al asegurador y transportista.

Tabla 13

	DESCRIPCIÓN
Descripción física del embalaje	<p>SACO: El saco de papel kraft es utilizada para todo tipo de productos como alimentos, cemento, etc. Considerada como la mejor forma de proteger, conservar y transportar productos; tienen una gran resistencia y versatilidad. Estos sacos de papel harán que nuestro producto tenga una apariencia más natural y ecológica ya que es degradable y no contaminante para el medio ambiente.</p>
Características generales	<ul style="list-style-type: none"> • Excelente resistencia, con dos capas de papel. • Es sólido, incoloro, translucido. • Es flexible, aun a bajas temperaturas. • Es resistente

-
- Livianos, exclusivo para productos secos, biodegradable, higiénico, resistente al apilamiento.
 - 100% reciclables y reutilizables y de bajo costo

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMBALAJE

Medidas	Ancho: de 40 cm x 50 cm Largo : de 78 cm
Peso	25 kg
Capacidad	10 a 25kg de quinua orgánica en grano
Color	Marrón

Ficha técnica del embalaje

Nota: Elaboración propia.

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje:

La Empresa GRANOVITAL tomará en cuenta los siguientes criterios para seleccionar el embalaje:

- El material y su calidad.
- Características del producto.
- Características del transporte.
- Normas técnicas.
- Costes logísticos.
- Conservación y seguridad.
- Sostenibilidad.
- Ergonomía.
- Tamaño y volumen
- Conservación y seguridad

6.3. Proceso de embalaje:

El proceso se inicia cuando el grano se encuentre limpia y libre de impurezas o malezas ya sean de origen orgánico e inorgánico, luego de ello se efectúa el llenado de la quinua Pasankalla con un peso de 25 kilos y tipo de embalaje acorde a las exigencias del cliente, los embalajes se obtendrán reforzados , doblados y desinfectados, listos para ser usados, asimismo también indicar que el personal que interfiere en este proceso deberá preservar las disposiciones en cuanto a higiene e inocuidad con el producto.

Seguidamente al proceso antes mencionado, los productos pasaran a ser rotulados para su respectiva identificación y finalmente ingresarán al área de almacenamiento para su próximo traslado y envío hacia el país destino de Francia.

Tabla 14

Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE	
	La Empresa GRANOVITAL seleccionará la quinua orgánica variedad pasankalla gris según con las especificaciones técnicas.
	Preparación del saco de papel kraft. Es la protección y presentación que tendrá la quinua granulada.
	El papel Kraft tiene una unión de dos capas de papeles que lo hacen resistentes y esto ayudará a que se reduzca la posibilidad de algún daño.
	Para la comercialización del producto, una vez embalado, tendrán la misma presentación anteriormente mencionada ya que el producto a exportar tiene posibles transformaciones en el país destino.

Nota: Elaboración propia.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Los tiempos y costos son los procesos de embalaje para proteger nuestro producto QUINUA PASANKALLA, desde el momento de su adquisición, embalaje, rotulado, almacenamiento y despacho hasta el consumidor final.

Tabla 15

Tiempos y costos del proceso de embalaje

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO
Adquisición del embalaje	S/.2.00 por unidad
8horas laboradas	S/.51.00 por 8 horas laboradas
Tiempo de embalaje	1 día = 96 4,6 días = 440 sacos de papel embalados.

Nota: Elaboración propia.

CAPÍTULO VII

7. UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica de pallet seleccionada:

El pallet seleccionado para el envío de nuestro producto quinua orgánica Pasankalla, es el pallet europeo tipo madera, el cual consideramos adecuado para el proceso logístico, el mismo que daremos a conocer en la siguiente tabla.

Tabla 16

Ficha técnica del pallet

DESCRIPCIÓN		PALLET EUROPEO
Imagen		
Descripción física de los pallets	<p>Pallet europeo es el más utilizado en Europa. Tiene unas dimensiones fijas de 1200x800x150mm, una alta calidad y garantiza fiabilidad y resistencia. Estos pallets fueron tratados térmicamente con la normativa NIMF 15. Este pallet de madera tiene una estructura de 3 patines que permiten la entrada por sus 4 lados mediante carretillas, elevadoras y transpaletas.</p>	
Características de los pallets	Largo	1200
	Ancho	800
	Alto	140
	Peso bruto	1500 kg

Fuente: Obtenido de (Rotom, 2022)

7.2. Criterios usados para la selección del pallet:

Nuestra empresa GRANOVITAL S.A.C. ha considerado mediante un consenso, criterios de acuerdo a las características de nuestro producto, tales como:

- *Seguridad:* Los pallets europeos tipo madera brindan una protección única durante el proceso logístico de la carga, a su vez facilita la manipulación a la hora de cargar y descargar.

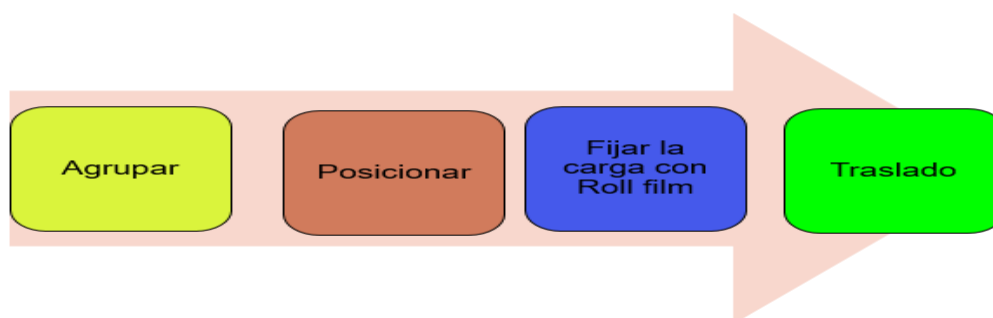
- *Capacidad para el manipular:* Tiene una ventaja al momento de su traslado, ya que puede ser empleado por cualquier tipo de montacarga, elevadora o elemento de sostenimiento de pallet, gracias a las cuatro entradas que posee.
- *Material*
- *Capacidad en peso*
- *Ciclo de vida*

7.3. Proceso de paletización:

En el proceso de paletizado de quinua orgánica pasankalla, consideramos colocar un total de 40 sacos de papel kraft en un pallet europeo que contienen 25 kilos de quinua, mediante la correcta agrupación de los productos (sacos de papel kraft) sobre la superficie del pallet a un nivel suficiente, seguidamente serán posicionados y harán un total de 440 sacos de quinua orgánica Pasankalla en 11 unidades de pallets, luego de ello serán cubiertos los pallets cargados con roll film para proteger y mantener la mercancía de la humedad, el polvo y otras condiciones, para su exportación al país destino Francia.

Figura 9

Proceso de paletización



Nota: Elaboración propia

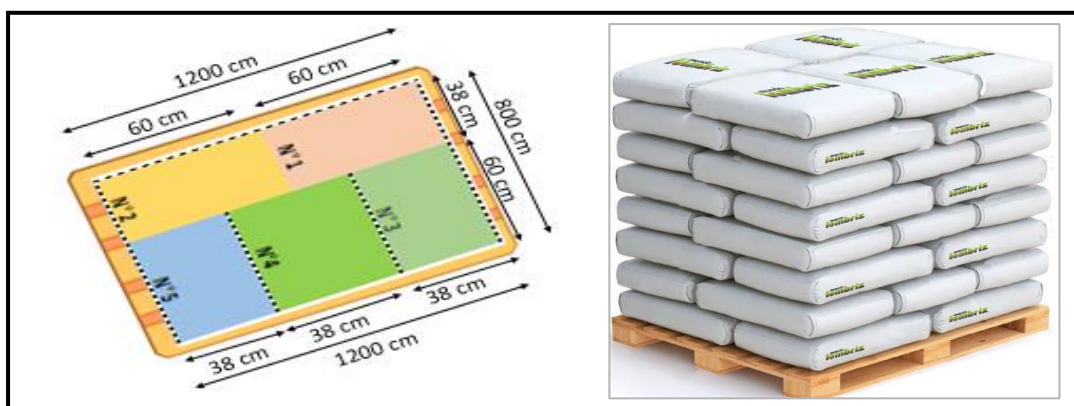
7.4. Plano de estiba del pallet

Para la correcta distribución en el plano del pallet, para su estiba se considera colocar en la parte inferior un total de 5 sacos contenidos, con medidas de 78 cm de largo x 40 cm de ancho. De tal forma que se acomoden a las medidas de la unidad de pallet, con 120 cm de largo x 100 cm de ancho.

Seguidamente se ha de colocar ocho filas en altura con cinco de base, haciendo un total de 40 unidades de sacos de papel kraft paletizadas. Esta forma de distribución asegurará la estabilidad y evitará el deslizamiento de los sacos durante su transporte.

Figura 10

Plano de estiba del pallet



Nota: Elaboración propia Obtenido de (Humus de tomoriz, 2022)

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletización.

Tabla 17

Tiempo y costos del proceso de paletización

Costos de exportación de (incluye IGV)	Tiempo	Kg	Total (\$)
Manipuleo	30 Min.	11000	72.60
Descarga	10 Min.	11000	43.16

Estiba para el despacho de carga	20 Min.	11000	372.21
Fiscalización	45 Min.	11000	18.00
Servicio de alquiler de montacarga	1 Hora.	11000	80.00
Total de Tiempo	165 Min.	-	-
		Total (\$)	585.97
		Total (S/.)	2,285.28

Nota: Elaboración propia

DESCRIPCIÓN		
TIEMPO	COSTO	PRODUCTO
1 hora laborada	4,70	40 sacos
8 horas laboradas	37,6	440 sacos

Nota: Elaboración propia.

CAPÍTULO VIII

8. CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

La contenedorización es un sistema de transporte de carga intermodal que utiliza contenedores estándar que se pueden mover entre barcos, ferrocarriles y camiones a su vez se pueden intercambiar fácilmente. Malcom McLean argumenta que las mercancías deben manipularse solo dos veces: en el punto de origen cuando se almacenan en contenedores de tamaño estándar y en el destino, cuando se descargan.

La ficha técnica del contenedor seleccionado para nuestro producto, presenta las siguientes características:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor



**CONTENEDOR
Dry Van 20´**

El container marítimo de 20 pies, se basa en una construcción de acero y metal corrugado de 2,6 mm de espesor para mayor resistencia y durabilidad, con un piso de madera contrachapada marina de 30 mm de espesor.

Peso sin carga: 2.250 Kg

Peso máximo: 28.240 Kg

Tara: 2.300 Kg

DIMENSIONES	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LONGITUD	6.058 mm	5.900 mm	-
LATITUD	2.438 mm	2.345 mm	2.335 mm
ALTURA	2.591 mm	2.400 mm	2.290 mm
CARGA			
CARGA MÁXIMA	28 TM		
CARGA UTIL	32.6 m ³		
VOLUMEN	32.6m ³		

Nota: Elaboración propia.

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:

Nuestra empresa GRANOVITAL S.A.C. mediante un consenso ha considerado según las características de nuestro producto, los siguientes criterios:

- **Tamaño y volumen:**

- Éste tipo de contenedor es ideal para grandes volúmenes, ya que un solo buque portacontenedores ultra grande puede transportar aproximadamente 20 mil unidades de seis metros.

- **El material y su calidad:**

- La estructura está hecha en base a metal corrugado, que no le afecta la corrosión atmosférica, con una capa interior anti-humedad especial, para para proteger la carga de la humedad durante su envío al país destino.

- **Capacidad:**

- Con una capacidad máxima de carga de 28 toneladas.

- **Conservación y Seguridad:**

- Nos garantiza una mayor seguridad ante robo y daños, a su vez cuenta con amplia cobertura alrededor del mundo.

8.3. Proceso de contenedorización:

La Empresa GRANOVITAL hará su envío de quinua orgánica PASANKALLA en un contenedor estándar seco dry van de 20 pies.

Tabla 19

Proceso de contenedorización

PROCESO DE CONTENERIZACIÓN

 	<p>Como primer paso el llenado de sacos con quinua orgánica pasankalla, en el área de producción.</p>
 	<p>Unitarización de los sacos de quinua Pasankalla en el cual irán distribuidos de manera uniforme, en la superficie del pallet.</p>
 	<p>Estiba de los pallet hacia la zona de embarque, mediante el uso de montacargas, luego de ello la autoridad SENASA realiza la verificación de las condiciones óptimas de la quinua Pasankalla para ser exportada, caso contrario el producto no se exporta.</p>
 	<p>Estiba de los pallets al contenedor dry van de 20 pies. Y cargado del contenedor dentro de los plazos permitidos por la compañía naviera con el propósito de no presentar inconvenientes para la embarcación.</p>
 	<p>Por último, el contenedor es embarcado con nuestro producto quinua orgánica Pasankalla hacia el Puerto de Le Havre, país de destino, Francia.</p>

Nota: Elaboración propia.

8.4. Plano de estiba del contenedor:

Cabe indicar que un plano de estiba es un documento obligatorio para acomodar la mercancía adecuadamente, para luego ser transportado hacia el país de destino, asimismo el buque contará con la disponibilidad de este documento durante su traslado.

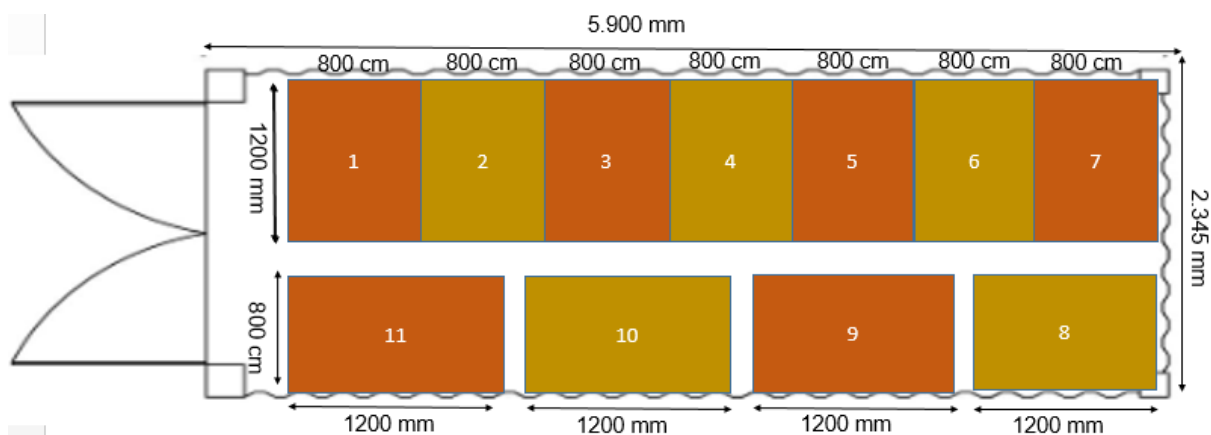
Figura 11

Plano de estiba del contenedor dry van 20 pies

Nota: Elaboración propia.

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Este dependerá del tipo de container a utilizar para la mercancía, el cuál



detallaremos en la tabla 20.

Tabla 20

Tiempos y costos del proceso de contenedorización

DESCRIPCIÓN				
Tipo de container	Precio de montacarga	Tiempo	Puerto de origen	Puerto de destino
Dry van de 20 pies	\$ 80.00	1 hora	Callao Perú	Le Havre Francia

Nota: Elaboración propia

CAPÍTULO IX

9. TRANSPORTE

Con respecto al transporte, consideramos fundamental, para la cadena logística de exportación para el producto nuestro de quinua orgánica Pasankalla, ya que de ello también dependerá las condiciones en que llegue al cliente.

9.1. Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Proveedores del transporte interno

N°	Proveedor	Dirección	Teléfono	Lugar
1	MARVISUR E.I.R.L	Jr. Federico Mori Nro. 416, Urb. 9 De Octubre Mz. C1	951754974 959 177 150	Juliaca
2	Transporte de carga SHALOM	Jr. Mama Oclo 915 – B(cruce con Jr. Azángaro)	991931312	Juliaca
3	JATSA CARGO	Av. Héroes del Pacífico 1152	992956019	Juliaca
4	Expreso GRAEL	Jr. Mariano Melgar 960	(051) 331494	Juliaca

Nota: Elaboración propia

Por consiguiente, la empresa por el cual optamos de adquirir sus servicios para el traslado de nuestra mercancía de Juliaca al puerto del Callao es el Transporte de carga MARVISUR, por la efectividad que le caracteriza la hora de prestar servicios a sus clientes, además de puntualidad, seguridad, garantía y experiencia.

Empresa proveedora de transporte: Expreso MARVISUR E.I.R.L

- **Lugar:** Juliaca
- **Servicios:** La empresa Marvisur brinda servicios eficientes en el transporte para todo tipo de carga, como paquetes, carga liviana y carga pesada y otros, con muy buenos tiempos de entrega a nivel nacional.

Figura 12

Logo de la Empresa



Tabla 22

Corredor logístico de la quinua

Corredor	Región	Fase	N° de vías	Características	Estado	Longitud
Puno - Callao	Juliaca, Lima	Planta - Terminal	1	Asfaltado 100%	Bueno 100%	27

Nota: (MTC, 2014)

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight):

Tabla 23

DESCRIPCIÓN

Ruta	Trayecto	Precio en Soles	Tiempo
Juliaca - Callao	(1,435.1 km) por Carretera. Panamericana Sur/Carretera 1S	1,650.00	25 h

Costo del transporte interno


Nota: Elaboración propia en base a la información.

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional:

Cabe mencionar que nuestra mercancía (QUINUA ORGÁNICA PASANKALLA) será enviada por la vía marítima, tomando como punto de origen el puerto Callao hasta el puerto de Le Havre – Francia, en tiempo aproximado de 37 días, en llegar al país de destino, asimismo a continuación mencionamos los proveedores de transporte internacional que tienen una mayor participación y años de experiencia en su rubro.

Tabla 24

Proveedores del transporte internacional

N°	Proveedor	Lugar
1	HAPAG-LLOYD 	Lima – Francia
2	HAMBURG SUD	Lima – Francia

HAMBURG  SÜD

3

 **MAERSK**
LINE

Lima – Francia

4

**MEDITERRANEAN SHIPPING
COMPANY**



Lima – Francia

Nota: Elaboración propia. Google imágenes.

Empresa proveedora: HAMBURG SUD

- **Lugar:** Av. Larco 1301 Of. 1702 Miraflores – Lima.
- **Teléfono:** PE 6107500 FR +33 2 351990995
- **Servicios:**
 - Servicios de aduana
 - Servicios de logística
 - Servicios interiores

La empresa de servicios marítimos Hamburg Sud, es una empresa alemana de navegación dedicada al traslado y reparto de mercancías por vía marítima, aérea y terrestre, considerada a su vez como una de las diez marcas líderes en su rubro a nivel mundial. Con el conocimiento y el compromiso de sus empleados, demuestra eficiencia en la prestación de sus servicios. Asimismo cuenta con más de 100 oficinas a nivel internacional.

Misión: Facilitar el comercio exterior con el resto del mundo a través de la transportación marítima por medio de contenedores.

Visión: Ser la línea marítima más exitosa, fiable y sostenible, por la calidad de servicio que brinda al cliente y provisión de soluciones al transporte a la medida

a través del personal altamente calificado y motivado apoyando en procesos internos eficientes.

Figura 13

Logo de la empresa Hamburg Sud



Nota: Google Imágenes

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Tabla 25

Cotización de flete marítimo

FLETE MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	Tiempo
Puerto Callao PERÚ hasta Puerto Le Havre Francia	2,900 \$	Siendo el tipo de cambio 3.9	26 días

Nota: Elaboración propia.

Tabla 26

Cotización de flete aéreo

FLETE AÉREO			
Ruta	Precio en \$	Precio en soles	Tiempo
Lima -Perú París - Francia	81.510	Siendo el tipo de cambio 3.9	32 horas 55 min

Nota: Elaboración propia.

CAPÍTULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agente de aduana

Un agente de aduana es una organización responsable de orientar y acompañar en el proceso de exportación e importación que su función no solo es asegurar a que los clientes cumplan con las leyes establecidas, sino también guiar de la manera más adecuada con los instrumentos necesarios para cada clase de envío. Por lo cual nuestro proyecto de exportación de quinua orgánica Pasankalla contará con un agente de aduanas para el proceso de envío.

Agente:

Para tal caso nuestra empresa GRANOVITAL S.A.C. ha considerado contratar para esta actividad al Grupo COMEX S.A.C. Asimismo, nos asegura no solo orientación en el proceso de envío ante la Aduana del Callao pues también ofrece asistencia como agencia general, dando soporte en temas de flete, almacenaje y despacho de aduana.

GRUPO COMEX, es un Operador Logístico conformado por Comex Logistics SAC y Agencia de Aduana Comex SAC, creado a inicios del 2009 con capital peruano.

Además son constantes en la mejora continua, ofreciendo un servicio seguro, a su vez también brinda soporte integral en el proceso logístico de traslado multimodal de mercancías además orientación en importación y exportación. También mencionar que se encuentra asociado a la Cámara de Comercio de Lima y de la WCA (Leading the world in Logistics Partnering) además proporcionan a sus socios la garantía que el servicio requiere, mediante una cadena de agencias con capacidad logística, minimizando riesgos durante el traslado.

También mencionar que COMEX posee con certificación del Sistema de Gestión en Control y Seguridad (SGCS), asimismo cuenta con credencial en el exterior con ley Business Alliance Secure Commerce BASC, respetando los requerimientos y estándares de calidad internacional, en aras de fomentar e impulsar importaciones y exportaciones con garantía

Figura 14

Logo de la agencia de aduana Comex



Nota: Google imágenes.

Figura 15

Logo de la agencia de aduana



Nota: Google Imágenes

10.2. Costo de agenciamiento:

Tabla 27

Cotización de Exportación.

COSTO DE AGENCIAMIENTO NAVIERO	
DESCRIPCIÓN	COSTO
Visto Bueno	S/ 2,219
Emisión BL	S/ 499,2
THC (Terminal Handling Charge)	S/717,00
Gastos navieros y administrativos	S/ 430.01
TOTAL	3,865.2

Nota: Elaboración propia.

10.3 Aseguradoras:

El organismo denominado como aseguradoras se explica como una “manifestación técnica y organizada de las ideas socioeconómicas de indemnización de riesgos” que puedan suscitarse (Guardiola A; 1990).

Tabla 28

Aseguradoras

DESCRIPCIÓN	
MAPFRE PERÚ	\$ 480.00

Nota: Autoría Propia

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo):

Cobertura

Se entiende que una cobertura de póliza del seguro está referida a aquella condición ofrecida por empresa aseguradora, misma que cumplirá el rol de asegurar la mercancía durante su transporte.

Tabla 29:

Póliza de seguro

DESCRIPCIÓN	
1.41%	Valor FOB

Nota: Elaboración propia.

10.5 Depósitos temporales

También conocidos como terminales de carga, considerados como aquellos lugares donde se recepciona la mercancía contenedorizada, antes de su embarcación en un buque.

Cabe mencionar que actualmente, existen aproximadamente 17 empresas en el puerto Callao y 4 en Paita que se dedican al almacenaje extra portuario.

Considerado como las compañías con mayor experiencia en el sector de depósitos temporales, se encuentran:

- NEPTUNIA
- RANSA
- TRAMARSA
- ALCONSA
- IMUPESA
- LICSA

Para este proyecto de exportación se considera emplear el depósito temporal a la compañía IMUPESA S.A. proporciona soporte para almacenamiento temporal

antes que la carga sea embarcada; cuenta con un complejo de área total de 88,000 mts², brindando soporte en logística para importación o exportación a los usuarios.

Además de ofrecer almacenamiento temporal para mercancía múltiple, ya sea unitarizada o suelta antes de su embarcación, considerando asistencia en estiba y desestiba de la carga. Asimismo cuenta con instalaciones de Reefers, (carga refrigerada), máquinas de soporte (montacargas), asistencia en Aforo, servicio de un equipo capacitado (brigadas) inspección para llenado, técnicas para el embalado acorde a las exigencias requeridas, garantía tanto en estado físico como en actividad.

CAPÍTULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana:

➤ Puerto Le Havre (Francia):

El Puerto de Le Havre se encuentra en el norte de Francia, en el territorio de Normandía. Su puerto es el más importante tanto para el comercio extranjero de tráfico de contenedores como para la importación y exportación de mercancía peruana.

Figura 16

Puerto Le Havre Francia



Nota: www.puertolehavre.com

➤ **Puerto Antwerpen:**

Es considerado el puerto más céntrico de Europa, cuenta con excelente capacidad de almacenamiento, se encuentra ubicado en el ingreso al golfo del río Escalda.

➤ **Puerto Rotterdam:**

Considerado como el puerto con instalaciones industriales más extensa de Europa alrededor de 40 km de largo. El puerto se encuentra ubicado al sur noreste de Países Bajos, aproximadamente 30 kilómetros del mar. Calificada por su gran precipicio, cabida e infraestructura con el que cuenta dicho puerto, para recepcionar gran cantidad de buques durante todo el año.

Figura 17

Puerto Rotterdam



Nota: Google imágenes. Imagen referencial.

➤ **Aeropuerto Charles de Gaulle:**

Considerada como el más importante lugar para la carga peruana, teniendo en cuenta el costo de flete que asciende US\$ 2.46 usd el kilogramo.

11.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino

Respecto a la infraestructura vial en el país destino, mencionar que posee con una de las redes de transporte muy sofisticados de Europa, alrededor de 10.950 km de autopistas y rutas alternas, que alcanzan a más de 951.500km de vías asfaltadas que facilitan el transito interno de la carga.

Respecto a la infraestructura portuaria, cabe indicar que Francia dispone de alrededor de 6.000 km de vías fluviales marítimas y asimismo cuenta con una reciente infraestructura portuaria.

Respecto a la infraestructura aérea, también cuenta con sistemas sofisticados, para el adecuado desempeño de sus actividades; está compuesta con alrededor de 30 aeropuertos que brindan soporte aduanero de calidad.

Figura 18

Infraestructura portuaria



Nota: Imagen referencial, Google Imágenes.

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos, incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.:

Nuestra empresa GRANOVITAL S.A.C., tomando en consideración las instalaciones con las que cuenta el puerto en el país de destino, tiene previsto hacer uso para la llegada de nuestra mercancía, el puerto Le Havre, en el territorio de Normandía, éste puerto cuenta con un terreno de alrededor 10,000 hectáreas y una zona ecológica con aproximadamente 2000 hectáreas pertenecientes a la reserva natural del Estuario del Sena, considerado como uno de los más importantes, para la llegada de contenedores a dicho puerto, además tener en cuenta que recepciona adicional a 6000 llamadas portuarias anualmente para la llegada y salida de los buques en mar abierto diariamente. Con ubicaciones claves, este grupo portuario está conformado por 600 empresas y 17000 profesionales que representan el 9% del empleo de la zona. Se dispuso tener vínculo laboral con este equipo para actividad portuaria teniendo en conocimiento del primer lugar que ocupa en importaciones en

Europa, ya que cuenta regularmente con 75 rutas marítimas operadas por más de 50 navieras. Dispone de características principales las cuales son:

- Puerto comercial, pasajeros, pesca y puerto deportivo.
 - Cubre un área de 10000 hectáreas, abarca no menos de 8 ciudades
 - En el puerto Le Havre el oleaje es moderado, por ende, facilita la carga y descarga de mercancías en un tiempo considerable.
- **Rutas:** Mediante el medio marítimo el procedimiento comienza primeramente, en el puerto Callao, y conforme a la información obtenida por las compañías navieras, ofrecen en su mayoría, asistencia inmediata en transporte de mercancías. El periodo de recorrido hasta al país destino varían de 3 y 6 días, dependiendo de la compañía naviera seleccionada. La asistencia implica la prestación semanal de lo ofrecido.

Figura 19

Callao – Le Havre



Nota: Google imágenes.

- **Infraestructura:** Cuenta con un terreno general metropolitana en Francia cuenta con 547.030 km², de los cuales 545.630 km² los cuales son designados para zona terrestre y 1400 km² que pertenecen a la zona marítima.

- **Capacidad:** La afluencia del tránsito en el Puerto Le Havre es de 77 millones de toneladas, así como también con una afluencia de tránsito de containers de 2,2 millones de unidad de medida, en torno a 7500 escalas de buques y servicios Roll on – Roll Off a 472,000 vehículos.
- **Restricciones:** para ingreso de mercancías a Francia se encuentran los bienes culturales, la flora y fauna cuyas especies estén en peligros de extinción, como también armas y municiones.
- **Servicios:** Con los que cuenta para el transporte marítimo, en el país destino son los que mencionamos a continuación:
 - Pilotaje
 - Remolcadores
 - Muellaje
 - Transbordo
 - Consolidación y desconsolidación de contenedores LCL
 - Seguridad a la carga

Procedimientos: los buques que transporten mercancías a granel deberán facilitar al menos 24 horas antes de su llegada a Le Havre la información exigida por el Código BLU (Bulk Loading and Unloading Code). La información se intercambia por correo electrónico, entre la oficina de graneles de la Capitanía Marítima de GPMH y el buque, a través del agente.

Por otra parte los métodos de importación a Francia, están reglamentados por el Código Aduanero Comunitario en la Unión Europea.

Primero: el importador envía una Declaración Sumaria de Entrada (ENS) al despacho aduanero de Francia de manera electrónica esto por medio del Sistema de

Control de Importaciones (ICS), asimismo la Declaración Sumaria requiere ser efectuada realizar dentro de las 24 horas, previa carga se encuentre en el punto de salida por vía marítima, y/o 4 horas antes si es por la vía aérea.

Segundo: Una vez llegada las mercancías al puerto o aeropuerto del territorio francés, estos son presentados ante la autoridad aduanera francesa, quedan bajo la custodia y en situación de depósito temporal, por un máximo de 45 días, si ha sido transportada por la vía marítima o 20 días en si fue transportada por vía aérea.

Tercero: Por consiguiente se realiza una evaluación de riesgos en función para la cual la oficina aduanera receptora de la Declaración de Sumaria de Entrada, decide la autorización o no de la descarga de mercancías o caso contrario opta por otras medidas.

Cuarto: Finalmente se pasa a presentar el Documento Único Administrativo (SAD) frente a la Dirección General de Aduanas de igual forma se retribuyen los aranceles respectivos, y en cuanto al SAD, es posible ser entregada en forma física o electrónica a la página web de la autoridad competente. Por último, una vez cumplido todo el procedimiento, las mercancías son consideradas como (enviadas para consumo), y transmitidas al importador en el país destino.

Nuestra empresa GRANOVITAL S.A.C. ha considerado contratar los servicios de la empresa naviera Hamburg Sud, cuyo trayecto atraviesa la ruta Callao – Le Havre durante 37 días. En tanto que, a fin de efectuar el procedimiento de descarga y desanuaje en Francia – Puerto Le Havre en la región de Normandía contaremos con el soporte de la empresa COMEX quienes estarán a cargo de esta actividad, de efectuar el trámite en Normandía, para lograr pasar el límite aduanero en el puerto Le Havre (Francia). Pues seguidamente a ello la mercancía estará ya disponible para el recojo.

Costos

Figura 20

Costos de flete portuario promedio

Callao - Balboa	Callao - Cartagena	Callao - Leixoes	Callao - Le Havre	Callao - Rotterdam	Callao - Hamburgo	Callao - Amberes
Callao - San Petersburgo	Callao - Tilbury					

Líneas Navieras:		Callao - Le Havre			
Puerto de origen: Callao (Perú)					
Puerto de destino: Le Havre (Francia)					
Tarifa promedio de flete por contenedor					
20 pies: \$ 2900					
40 pies: \$ 3800					
40 pies refrigerado: \$ 5500					
Mercadería Consolidada					
Tm/m ³					
\$ 100					

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
Hamburg Sud	Columbus	Alconsa	37	SEMANAL
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCONSA	45	SEMANAL
HAPPAG LLOYD	TRAMARSA	DPWORLD	25	SEMANAL

Nota: (SIICEX, 2022) Rutas marítimas

Figura 21

Costos de flete aéreo promedio

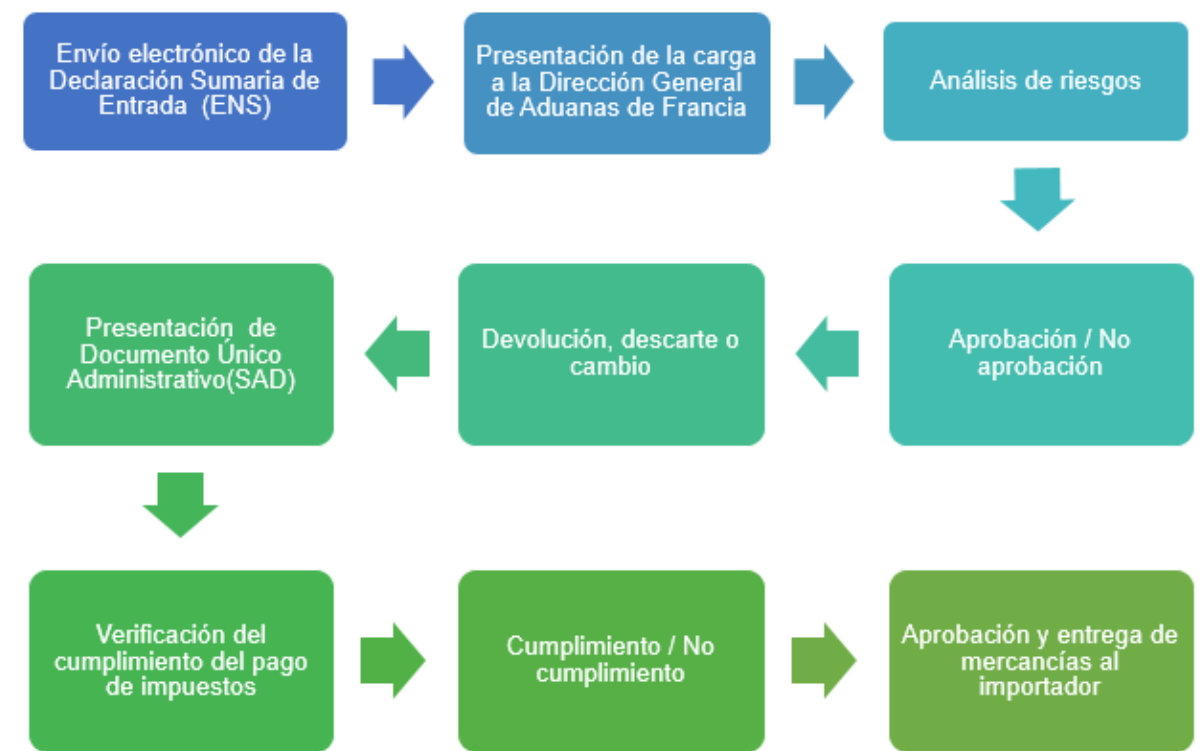
Ciudad de destino: PARIS		Depósito temporal: TALMA		Frecuencia de salida: 5 VECES	
Conectividad & Tiempo de tránsito		Ruta 1	Ruta 2	Ruta 3	Ruta 4
Japón - Osaka 2-3 escalas y 14h 00 min de tránsito					
1. LIMA - PERÚ	00h 00 min	Lima - Perú			
2. Lima - Perú	32h 55 min	Paris - Francia			
3. Paris - Francia	14h 00 min	Osaka - Japón			
					Líneas Aéreas
					Air
					Europa
					Air
					France
					Iberia
					KLM
Flete Aéreo Promedio					
Tarifa por kilo Peso por flete					
0 - 50 Kilos	51 - 100 Kilos	101 - 300 Kilos	301 - 500 Kilos	501 - 1,000 Kilos	
US\$ 6.88 /Kg	US\$ 4.80 /Kg	US\$ 4.20 /Kg	US\$ 3.40 /Kg	US\$ 1.90 /Kg	
Datos conexos de flete					
Cargos de la aerolínea			Cargos de la aerolínea		
<ul style="list-style-type: none"> > FSC usd 0.60 kg vol (combustible) > UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto) > SSCC usd 0.10 kg vol (seguridad de la carga) 			<ul style="list-style-type: none"> > FSC usd 0.60 kg vol (combustible) > UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto) > SSCC usd 010 kg vol (seguridad de la carga) x > Handling : USD 60 + IGv (envío de documentos a destino) > Corte de guía USD 30 + IGv (emisión de documento emitido por la línea aérea) > Corte de guía USD 20 + IGv (emisión de documentos emitido por el agente de carga) 		
<small>* Todos los vuelos parten del Aeropuerto Jorge Chávez - Lima</small>					

Nota: (SIICEX, 2022) Calculador de fletes

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

Figura 22

Proceso de importación del país de destino



Nota: *Elaboración propia.*

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Una muestra sin valor en el mercado se refiere únicamente a la exposición de sus características por ende no tienen un valor comercial y por lo tanto está prohibida su comercialización.

Para despachar muestras sin valor comercial hacia Francia, es necesario realizar los detalles a través de facturas sin valor comercial. Las muestras pueden ser enviadas con el objetivo de ser exhibidos ya sea en ferias, misiones u otros tipos de eventos, asimismo indicar que para enviar muestras perecibles, se debe adjuntar el certificado fitosanitario.

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

A continuación detallamos la información sobre los datos de la empresa proveedora de servicio logístico:

- **TIPO DE EMPRESA:** Proveedor y distribuidor de soporte logístico.
TRANSCONTINENTAL: Es una empresa que cuenta con alianzas estratégicas a nivel mundial, dedicadas a servir en el comercio exterior a empresas y personas en sus necesidades logísticas de una manera global, de tal forma que sus clientes puedan delegar su tranquilidad y confianza en él.
- **DIRECCIÓN:** Av. Larco 1301 Of. 1702 Miraflores
- **TELEFONO:** 6107500
- **SERVICIOS:**
 - Bodegaje de mercadería, libre de tiempo en nuestros warehouses en el exterior.
 - Transporte de carga aérea y marítima
 - Transporte de interno de mercaderías

Figura 23

Empresa proveedora de servicio logístico en el país destino



Nota: imagen referencial.

- **TIPO DE EMPRESA:** Proveedor y distribuidor de soporte logístico

UNIMAR: Es una empresa que brinda servicios logísticos desde 1978, adaptándose a la necesidad de sus clientes, cuenta con un equipo eficiente, con tecnología avanzada y con infraestructura extensa, buscando brindar servicios con tasas de pago altamente cómodos y competitivos para el usuario.

- **DIRECCIÓN:** Av. Néstor Gambeta N°5349, Callao
- **TELEFONO:** (51 1) 613 6500
- **SERVICIOS:**
 - Centro logístico
 - Gestión logística

Figura 24

Empresa proveedora de servicio logístico en el país destino



Nota: imagen referencial.

- **TIPO DE EMPRESA:** Proveedor y distribuidor de servicios logísticos

WATSON HAMBURG SUD: es una empresa notable para el traslado de containers en Normandía - Francia, por la eficiencia en la prestación de soporte

confiable, adaptable y ecológico. Realiza sus actividades con 610 buques navieros es por ello que se considera una organización apropiada.

- **DIRECCIÓN:** Le Colbert, 12 Cr Commandant Fratacci, 76600 Le Havre, Francia
- **TELEFONO:** +33 2 35192300
- **SERVICIOS:**
 - Servicios de reserva
 - Servicios de aduana
 - Protección de contenedores
 - Gestión logística

CAPÍTULO XII

12. DISTRIBUCIÓN

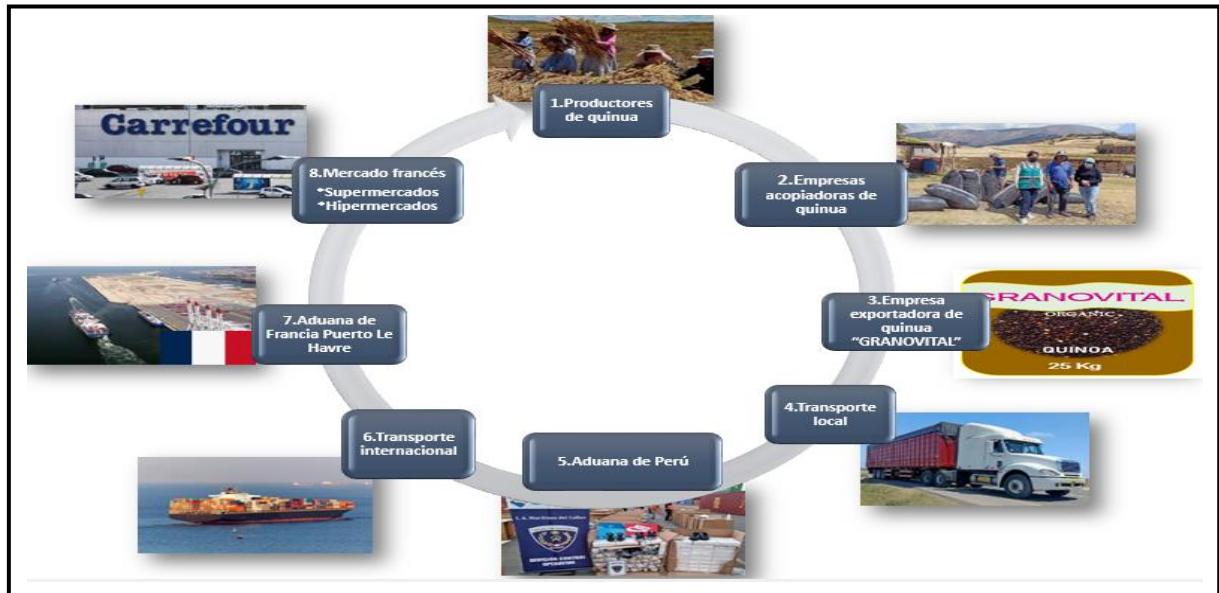
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor - consumidor:

Se considera seguir la cadena comercial detallada, teniendo en conocimiento los procedimientos desde la adquisición del producto QUINUA ORGÁNICA PASANKALLA hasta llegar al consumidor final en el país destino, haciendo uso del

transporte local, servicios logísticos, servicios aduaneros, distribución, aquí también se incluyen mayoristas, minoristas y todos los actores intervinientes en el proceso de exportación y distribución de nuestro producto.

Figura 25

Mapeo comercial



Nota: elaboración propia.

Tabla 30

Mapeo descriptivo

Puerto de Origen	Puerto de Destino	USD\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor		Días de Tránsito	Frecuencia de Salida	Líneas Navieras
		Contenedor				
		20 Pies	40 Pies			
Callao (Perú)	Le Havre (Francia)	1500	2300	25	Semanal	HAMBURG SUD

Fuente: (SIICEX, 2022)

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución:

Cabe señalar que previo a un estudio de mercado, se identificaron tres canales de distribución y/o comercialización para nuestro producto QUINUA ORGÁNICA GRIS PASANKALLA, en el país destino, los cuales son:


- Canal retail
- Agentes/ brokers
- Importadores y/o distribuidores mayoristas.

Finalmente consideramos elegir al canal de distribución retails, a continuación describiremos los principales:

Tabla 31

Canales de distribución

EMPRESA	DESCRIPCIÓN	DIRECCIÓN
<p style="text-align: center;">CARREFOUR</p> 	<p>Es una cadena de supermercados e hipermercados francesa, líder en distribución de alimentos en la Unión Europea y a nivel mundial, con operaciones en más de 30 países cuenta con un equipo en torno a las 300,000 personas y 9000 tiendas en Asia, América Latina y Europa.</p>	<p>Av. du Général Sarrail, 75016 Paris, Francia Teléfono: <u>+33 1 47 43 61 79</u></p>
<p style="text-align: center;">AUCHAN GROUP</p> 	<p>Es un grupo del norte de Francia, pertenece a la familia Mulliez. Está presente en 14 países (entre ellos Francia), y más concretamente, en China, donde cuenta con más de 500 tiendas, incluyendo 461 hipermercados.</p>	<p>Centre Commercial, 67200 Strasbourg, Francia Teléfono: <u>+33 3 88 56 41 41</u></p>
<p style="text-align: center;">GEANT CASINO</p>	<p>Cuenta con una extensa red de supermercados en todo el mundo, además ocupa el cuarto lugar en red de supermecados en Francia</p>	<p>Rue de l'Allée, Route de Bagnères, 65310 Laloubère, Francia</p>

	después de Carrefour, Lerlerc y Auchan	Teléfono: <u>+33 5 62 45 74</u> <u>00</u>
---	---	---

Nota: Elaboración propia, imagen referencial.

12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:

Tomando en cuenta la información detallada anteriormente de los canales de distribución, optamos por CARREFOUR, para la distribución de nuestro producto, quinua orgánica Pasankalla, por ser considerado como principal distribuidor de alimentos en Europa y segundo en el mundo. Realiza sus actividades en más de 30 países cuentas con un equipo de alrededor de 300,000 personas y 9000 tiendas en Asia, América Latina y Europa, ello nos asegura la distribución adecuada de nuestro producto, en el país destino, debido a sus cualidades que lo caracterizan.

Figura 26

Canal con mayor flujo - Carrefour



Nota: imagen referencial.

12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60 - 90 -120 días incoterms utilizados volúmenes mínimos, etc.

Cabe mencionar que el cliente final para nuestro producto quinua orgánica Pasankalla, es exigente a la hora de adquirir nuestro producto, ya que se trata de alimentos orgánicos. Con respecto a los márgenes de intermediación serán lo suficientemente razonables con respecto a nuestro envío total, para que nuestra empresa se mantenga activo en el mercado, asimismo se ha tomado acuerdo que para el transporte y envío de nuestra mercancía hacia el país destino se dará bajo el Incoterm FOB, considerando las responsabilidades y todo lo que concierne, para ambas partes.

12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización:

Cabe mencionar que la principal razón de cultivo de quinua últimamente es debido a la revalorización como producto natural, con alto valor nutritivo, y vinculo a las raíces culturales del altiplano sudamericano, que gracias a ello se ha tenido un aumento sostenido de la demanda en los mercados de países industrializados, así como EE.UU. y la Unión Europea.

También es preciso indicar que en transcurso del lapso 2015-2019, Perú fue el mayor exportador de quinua, con un valor promedio anual de exportación aprox. de USD 125.0 millones, seguido de Bolivia (USD 89.2 millones) y Holanda (US\$ 16,0 millones). Mencionar, en cuanto a este último país, destacar que es un exportador que redistribuye a los principales distribuidores de otros países europeos (Unidad de Inteligencia Comercial – SSE, 2020, p. 28).

Figura 27*Exportadores de Quinoa, 2015-2019 (millones de US\$ FOB) Subpartida: 100850*

Exportadores	2015	2016	2017	2018	2019	Var % 19/18	Participación
Perú	143.49	103.06	122.13	121.83	134.46	10.4%	40.2%
Bolivia	107.71	81.44	74.47	80.63	101.81	26.3%	30.5%
Países Bajos	9.24	13.20	14.34	26.01	17.28	-33.6%	5.2%
España	1.52	1.89	3.59	8.12	16.81	107.0%	5.0%
Estados Unidos	24.85	20.08	16.31	15.36	14.03	-8.7%	4.2%
Alemania	8.07	6.27	7.53	7.05	7.64	8.3%	2.3%
Francia	6.00	5.98	5.77	6.31	7.17	13.6%	2.1%
Ecuador	5.54	4.79	4.71	4.27	6.12	43.3%	1.8%
Bélgica	1.36	2.60	2.73	4.02	5.62	39.6%	1.7%
Italia	1.45	3.92	4.71	3.30	4.11	24.7%	1.2%
Otros	12.75	13.67	13.92	15.12	19.16	26.7%	5.7%

Nota: Trademap - Unidad de Inteligencia Comercial – SSE

Cabe mencionar que en la actualidad la quinua es considerada como uno de los productos con mayor demanda en Europa y demás países del mundo, esto debido a la tendencia por consumo de alimentos orgánicos con alto valor nutritivo, y la preferencia de los consumidores franceses tienen en estos últimos años. A su vez mencionar que Francia es un país bastante exigente al momento del ingreso de un producto proveniente del exterior, pues cabe resaltar que Francia es un país organizado y alineado con respecto a su política, economía, y sociedad en conjunto, estos atributos reflejan el buen manejo y participación en las actividades de comercio exterior.

Asimismo dar a conocer la infraestructura adecuada, puertos marítimos, servicios logísticos, canales de distribución y demás actores intervinientes con los que cuenta Europa Francia, pues son llevados de una manera, especializada, simplificada, sistematizada, acorde al avance de tecnologías, haciendo de la cadena de distribución todo un éxito llevando el producto satisfactoriamente al cliente.

12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.

- **Tendencia saludable**

En los últimos años Francia ha convertido a la quinua como uno de los productos que más preferencia tiene al momento de consumir alimentos orgánicos, saludables y de alto valor nutricional, es por ello que se ha ido incrementando las importaciones en el país destino, en cuanto a los consumidores son cada vez más reflexivos con su forma de alimentación. Pues actualmente también existen otras tendencias en Europa, estos son:

- Superfoods
- Palefoods
- Alimentos sin gluten
- Comodidad
- Ecológico
- Medio ambiente y condiciones sociales

Así mismo debemos de tener en cuenta las exigencias en el mercado destino como son: certificados de importación AGRIM, normas sanitarias (la trazabilidad, el control de higiene, considerando los límites máximos de residuos de pesticida, y los límites máximos de residuos de AFLATOXINES, el enunciar alimentos ALLERGENES, y la trazabilidad de los empaques).

Los franceses siempre buscan productos sanos, incluidos productos peruanos, como quinua, amaranto, maca, y otros. Por supuesto, estos productos

experimentaran un fuerte crecimiento en el mercado francés y, por supuesto, el mercado europeo es su principal destino para algunos de estos productos. En general, los consumidores franceses están muy abiertos a descubrir o redescubrir los productos patrimoniales si se demuestra su valor nutricional (Plan de Desarrollo de Mercado, 2019, p. 43).

Teniendo conocimiento de las últimas tendencias actuales en el mercado europeo, del cuidado en su alimentación y de las preferencias alimentarias de los consumidores franceses podemos decir que nuestro producto a exportar quinoa pasankalla, tendrá muy buen recibimiento y preferencia en el mercado destino ya que nuestro producto es 100% orgánico, y con altos valores nutricionales comprobados, cumpliendo con las exigencias, y consecuentemente satisfaciendo las necesidades alimentarias del consumidor francés.

CAPÍTULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 32

Cantidad a exportar por la Empresa GRANOVITAL S.A.C.

COSTO DE LA EXPORTACIÓN				
			Tipo de Cambio:	3.9
			Utilidad:	4%
Egresos	Ene	Feb	Marzo	Costo total por el 1er envío
(Expresado en US\$)				
COSTO FIJO	578.85	578.85	578.85	1736.54
Energía Eléctrica	140.00	140.00	140.00	420.00
Agua	118.36	118.36	118.36	355.08
Almacenamiento en Planta	307.69	307.69	307.69	923.08
Internet	12.79	12.79	12.79	38.38
MANO DE OBRA	0.00	0.00	1192.31	1192.31
Mano de obra en la planta	0.00	0.00	525.64	525.64
Mano de obra indirecta	666.67	666.67	666.67	2000.00
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	16076.92	16076.92
Quinua orgánica granulada			S/16,076.9	16076.92
COSTO DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	0.00	0.00	282.05	282.05
Etiquetado y Rotulado			282.05	282.05
COSTO DEL PALETIZADO	0.00	0.00	410.26	410.26
Bolsas de papel Kraft			225.64	225.64
Roll film			70.51	70.51
Pallet			70.51	70.51
Cinta embalaje			28.21	28.21
Bandas de seguridad			15.38	15.38
COSTO TOTAL EN PLANTA	578.85	578.85	18540.38	19698.08

UTILIDAD (%)			741.62	741.62
GASTOS ADUANEROS			3949.69	
Agente aduanas			217.95	
Emisión B/L			128.21	
Derecho de Embarque			143.59	
Visto Bueno			569.00	
Deposito temporal			369.23	
Corruier(documento cliente destino)			148.72	
Gastos Administrativos			110.26	
Certificado de origen CC Lima			64.10	
Certificado sanitario (SENASA)			72.00	
Carga y estiba al contenedor			349.32	
Trasporte de Juliaca al Callao			479.49	
IMPREVISTOS			1297.83	
GASTOS DE EXPORTACIÓN			3949.69	3949.69
VALOR FOB				24,389.39
Nro. unidades			11000	
			Precio unitario (dólares) (Valor FOB)	2.22
			Precio unitario (soles) (Valor FOB)	8.65

CAPÍTULO XIV

14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1. Costos de oportunidad de capital:

Para este estudio se ha establecido un costo de oportunidad de capital del 10% que es una tasa que se utiliza para este tipo de proyecto.

14.2. Valor actual neto:

El valor actual neto resultante es de 18,319.82 soles lo que significa que se estaría recuperando la inversión y además habría una ganancia o un lucro por lo tanto bajo el criterio del VAN el proyecto es aceptado.

Tabla 33

Valor actual neto

FLUJO DE CAJA ECONOMICO	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Venta de quinua orgánica Pasankalla		73168	80485	88533	97387	107126
Ingresos Totales		73168	80,485	88,533	97,387	107,126
COSTO FIJO		5210	5,731	6,304	6,934	7,627
MANO DE OBRA		3577	3,935	4,328	4,761	5,237
MATERIA PRIMA		48231	53,054	58,359	64,195	70,615
COSTO DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN		846	931	1,024	1,126	1,239
COSTO DE PALETIZADO		1438	1,582	1,741	1,915	2,106
GASTOS DE EXPORTACIÓN		3,950	4,345	4,779	5,257	5,783
Egresos Totales		63,252	69,577	76,534	84,188	92,607
Inversión	26755.38					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-26755.38	9,916.54	10,908.20	11,999.02	13,198.92	14,518.81

(*) Tasa de crecimiento

10.00%

VAN S/18,319.82

14.3. Tasa de interna de retorno:

La tasa interna de retorno para este proyecto es de 32% pues nos indica que el proyecto es viable, finalmente de acuerdo a los criterios económicos financieros económicos la exportación de quinua orgánica pasankalla es rentable para los inversionistas franceses

Tabla 34

Tasa de interés de retorno

FLUJO DE CAJA ECONOMICO	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Venta de quinua orgánica granulada		73168	80485	88533	97387	107126
Ingresos Totales		73168	80,485	88,533	97,387	107,126
COSTO FIJO		5210	5,731	6,304	6,934	7,627
MANO DE OBRA		3577	3,935	4,328	4,761	5,237
MATERIA PRIMA		48231	53,054	58,359	64,195	70,615
COSTO DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN		846	931	1,024	1,126	1,239
COSTO DE PALETIZADO		1438	1,582	1,741	1,915	2,106
GASTOS DE EXPORTACIÓN		3,950	4,345	4,779	5,257	5,783
Egresos Totales		63,252	69,577	76,534	84,188	92,607
Inversión	26755.38					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-26755.38	9,916.54	10,908.20	11,999.02	13,198.92	14,518.81

(*) Tasa de crecimiento 10.00%

TIR 32%

CONCLUSIONES

PRIMERA

Para comercializar nuestro producto quinua orgánica Pasankalla nuestra empresa ha optado al país de Francia, teniendo en conocimiento sobre las últimas tendencias saludables e incremento por consumir productos orgánicos que tiene actualmente dicho país, asimismo nuestro producto pretende insertarse en el mercado francés y alcanzar excelente niveles de venta.

SEGUNDA

El diseño del proyecto de exportación de quinua orgánica, cultivada en Puno para el destino Francia es factible porque presenta considerables oportunidades de negocio para nuestro producto evidenciadas en un estudio de mercado, asimismo contamos con condiciones de proceso logístico de procesamiento y exportación de quinua Pasankalla.

TERCERA

La ventaja de nuestra empresa GRANOVITAL S.A.C. es ofrecer al cliente un producto orgánico, que se encuentre libre de gluten, plaguicidas y otros que afecten su estado normal, diferencia la quinua convencional que si podría encontrarse restos de residuos de lo antes mencionado. A su vez nuestro producto contiene un alto valor nutritivo, dándonos la oportunidad de alcanzar expectativas esperadas para el consumidor francés.

CUARTA

Este proyecto de exportación de la quinua orgánica variedad pasankalla, fomenta y ayuda a los productores y pobladores de nuestra región Puno, dándoles trabajo y mejorando la calidad de vida, principalmente a las zonas de Cabana, Cabanillas, Azángaro y otros.

QUINTA

La quinua orgánica pasankalla, es un alimento sano, con altos niveles proteicos, naturales y no perecibles, asimismo muy diverso para la gastronomía peruana e internacional, también mencionar que la forma de presentación será en sacos de papel kraft de 25 kilos, debidamente rotuladas.

SEXTA

El plan propuesto es: A nivel de ingreso se respetaran los estándares de calidad, documentación necesaria y certificación de productos libres de gluten y orgánicos. El precio dependerá de los costos, precios competitivos y márgenes de beneficio. A nivel de promoción se recomienda participar en las principales exposiciones europeas; asistir a reuniones y congresos con expertos en salud y nutrición; utilizar estratégicamente el marketing online (plataformas, comercio electrónico). A nivel de distribución se ofrecen contratos con agricultores, recolectores, transporte y envío; mientras que en distribución en Francia, se proponen contratos directos con los importadores directos quinua orgánica.

SÉPTIMA

Finalmente se obtuvieron resultados de la evaluación económica – financiera en el cual se muestra que nuestro proyecto de exportación es factible, teniendo como TIR Económico de un 32.00%, y como VAN Económico de S/ 18319.62 considerando a su vez que es un indicador óptimo para introducir nuestra empresa en el mercado de exportación de granos andinos.

RECOMENDACIONES

PRIMERA

Para asegurar el acceso de la quinua orgánica Pasankalla al mercado francés, es importante continuar con el cultivo y empleo orgánico, manteniendo los estándares de calidad, la certificación y documentación necesaria, evitando así el rechazo de nuestro producto y consiguiente pérdida de calidad, dinero y bienes.

SEGUNDA

Garantizar además que conserve la complacencia de los clientes con relación a la calidad de la quinua orgánica designada para su envío.

TERCERA

Se verificará de manera regular la calidad y etiquetado de nuestro producto quinua orgánica Pasankalla, para mantener las normativas de calidad establecidos por la autoridad competente y el cliente, por ende satisfacer sus necesidades.

CUARTA

Se debe hacer un estudio tanto interno como externo para identificar las debilidades y amenazas, tomar énfasis en ello y así alinear los mismos, implantando un plan de contingencia ante posibles riesgos, analizando principalmente a nuestros proveedores de quinua orgánica Pasankalla, pues son parte fundamental para el progreso de nuestras actividades en GRANOVITAL S.A.C.

QUINTA

Difundir nuestro producto con la intervención de la autoridad nacional a través de las instituciones responsables de la promoción de los productos peruanos como Promperú y otros se debe poner énfasis en la difusión estratégica de la quinua orgánica variedad pasankalla, fomentando el conocimiento de su valor nutritivo, las

ventajas saludables y como alternativa de ingestión balanceado en consumidores franceses.

SEXTA

Solicitar el soporte de especialistas, para poner en efecto nuestra planta procesadora, para así tener una correcta instalación y asimismo evitar sobrecostos para la empresa.

SÉPTIMA

Realizar una verificación de los estados, indicadores financieros y económicos de nuestra empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

INIA Y IICA (2015) Ministerio de Agricultura y Riego. El Cultivo de la Quinua (2015) El mercado y la producción de quinua en el Perú: Recuperado de: <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/2652/BVE17038730e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX,2022).Partidas arancelarias. Recuperado de: https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=234.00000

Estacio, M.(2018). *Viabilidad de la Implemetación de una Planta de Procesamiento de Quinua para exportación en la empresa Interloom SAC en el año 2018*.Universidad de Ciencias Aplicadas, Lima.

Instituto Nacional de Calidad.(2021) Inacal promueve estándares de calidad en los granos de quinua para implusar su exportación. Recuperado de: <https://www.gob.pe/institucion/inacal/noticias/506980-inacal-promueve-estandares-de-calidad-en-los-granos-de-quinua-para-impulsar-su-exportacion>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2010). *Guia de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a la Unión Europea*.Recuperado de: <https://www.siicex.gob.pe/>

Euroecotrade (2015). Estudio de mercado de la quinua en Francia, Lima:

Recuperado de:

<http://www.euroecotrade.pe/galeria/57e1eb2d46205.pdf>

Stern, D., Tolentino, L., & Barquera, S. (2013). *Revisión del etiquetado frontal:*

análisis de las Guías Diarias de Alimentación (GDA) y su comprensión

por estudiantes de nutrición en México. Instituto Nacional de Salud

Publica. Recuperado de: [https://www.insp.mx/eppo/blog/3225-](https://www.insp.mx/eppo/blog/3225-etiquetado-alimentacion.html)

[etiquetado-alimentacion.html](https://www.insp.mx/eppo/blog/3225-etiquetado-alimentacion.html)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2009), *Guía de envases y*

embalajes. Recuperado de:

<https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DE>

[B.pdf](https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DE)

Retos en Supply Chain. Tipos de pallet: clasificación y elección (2021):

Recuperado de: [https://retos-operaciones-logistica.eae.es/tipos-de-pallets-](https://retos-operaciones-logistica.eae.es/tipos-de-pallets-clasificacion-eleccion/)

[clasificacion-eleccion/](https://retos-operaciones-logistica.eae.es/tipos-de-pallets-clasificacion-eleccion/)

Acosta Seró M., Coronado Guerrero, D., Cerban Jiménez, MD, & López

Ortega, P. (2009). *El proceso de contenerización en el Puerto Bahía de*

Algeciras. Tendencias globales e impacto economico regional. Revista

de Estudios Regionales. Recuperado de:

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=75511780006>

Oficina Regional para América Latina y el Caribe FAO (2011). *La quinua: cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial*.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2013), *Guía Práctica del importador*. Recuperado de:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_del_importador_wr.pdf

Acceso al mercado. Guía comercial de Francia. (2010) Régimen para muestras: Recuperado de: https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/guia_francia.pdf

Perfil logístico: Francia (2017). Procedimientos de importación: Recuperado de: <https://recursos.exportemos.pe/perfil-logistico-sector-vestimenta-francia-2017.pdf>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. Análisis de Mercado de Quinua (2015). Unidad de Inteligencia Comercial: Recuperado de:
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1479275/An%C3%A1lisis%20de%20Mercado%20-%20Quinua%202015%20-%202020.pdf>

FAO y ALADI (2014). Tendencias y Perspectivas del comercio internacional de quinua: Recuperado de: <https://www.fao.org/3/i3583s/i3583s.pdf>

Agrobanco (2013). *Asistencia Técnica Dirigida en “Certificación orgánica y comercialización en el cultivo de quinua”*. Caracoto, San Román, Puno

2013: Recuperado de:

<https://www.agrobanco.com.pe/data/uploads/ctecnica/038-e-quinua.pdf>

Imupesa. (2022). Terminales de almacenamiento: Recuperado de:

<https://www.imupesa.com.pe/terminal-de-almacenamiento/>

Comex (2022). Servicio integral de logística en el Perú: Recuperado de:

<http://www.comexlogistics.com.pe/nuestros-servicios>