



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE QUINUA BLANCA ORGÁNICA
DE SAN ROMÁN-PUNO AL MERCADO DE FRANCIA-PARÍS EN EL
PERIODO 2022”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. QUISPE ZAPANA, EMY RITA

<https://orcid.org/0000-0002-0068-628X>

ASESOR:

Dra. AREVALO RODRIGUEZ, MIRIAN ELIZABETH

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

JULIACA - PERÚ

2022

DEDICATORIA

La presente monografía dedico primeramente a Dios por guiar mi caminar y por permitirme culminar mi carrera profesional, también por mantener mi fe constante.

En segundo lugar, a mis padres **Primitivo y Juana** por haberme inculcado valores para ser la persona que soy ahora, muchos de mis tantos logros se los debo a mis padres por su apoyo emocional y por motivarme constantemente para alcanzar mis objetivos y metas tanto personal como en lo profesional.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Alas Peruanas filial-Juliaca por ser parte importante en mi formación académica y por permitirme crecer como una persona profesional a carta cabal. Asimismo, agradezco a mis formadores, asesores que son personas de gran sabiduría que me aportan de su conocimiento para cumplir con mi anhelo de obtener mi título profesional en Administración y Negocios Internacionales.

INTRODUCCIÓN

La presente monografía titulada exportación de Quinoa blanca orgánica de San Román-Puno al mercado de Francia-París en el periodo 2022, es un trabajo de investigación realizada con la finalidad de apoyar e impulsar a las asociaciones y pequeños productores de Quinoa orgánica del departamento de Puno en especial a las comunidades de la provincia de San Román y con el propósito de mejorar su situación económica, también se desea contribuir a la sociedad con un modelo de negocio exportadora de granos andinos, puesto que Puno lidera en producción de Quinoa, así mismo evidenciamos a nivel mundial que Perú es el principal productor y exportador del dicho producto superando a su tradicional competidor Bolivia para

ello respondemos a la pregunta ¿Cuáles son los factores competitivos a desarrollar en la exportación de quinua blanca orgánica al mercado de Francia?

En la actualidad la demanda de productos orgánicos se incrementó en mercados internacionales debido a la aparición del COVID 19, esto mismo dio lugar a que las personas tomen conciencia de la sana alimentación y del cuidado de su salud, por ello prefieren consumir productos orgánicos y de altos valores nutricionales. Dentro de los principales alimentos orgánicos está la Quinoa también se evidencia que el mercado local no es suficiente para ofrecer dicho producto, es por ello que se busca internacionalizar y se evidencia que la mayor parte de los pequeños productores de quinua orgánica en zonas rurales del departamento de Puno aun no cuentan con las certificaciones requeridas por el mercado nacional e internacional

Según SENASA 2021, indica que el departamento de Puno cuenta con un área de producción de quinua de aproximadamente 37,000 hectáreas, cada hectárea tiene un rendimiento mayor a 1,200 Kg, también se hace la mención a las provincias productoras de quinua orgánica, en primer lugar, se encuentra San Román, seguidamente Azángaro, Lampa, Melgar Ayaviri, Huancané y por último el Collao. Las exportaciones de quinua siguen creciendo pese a las restricciones sanitarias por el COVID-19 y vienen conquistando los mercados de Europa, China y Estados Unidos.

La importancia de la investigación radica en seguir promoviendo el cultivo de la quinua orgánica en sus diferentes variedades, en las distintas zonas rurales de la región altiplánica, Dicho grano posee proteínas, fibra, vitaminas, minerales, aminoácidos y sobre todo no tiene gluten y es perfecta para las personas que sufren de celíacas y diabetes.

1. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Identificar los factores competitivos en la exportación de quinua blanca orgánica al mercado de Francia-París.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Verificar el volumen y la calidad de la quinua para satisfacer la demanda del mercado exterior
- Apoyar en la certificación de la quinua orgánica de los pequeños productores para su posterior exportación al mercado de Francia-Paris.

2. JUSTIFICACIÓN

La investigación se realizó a raíz de que existe una limitación de conocimiento de las asociaciones y/o pequeños productores de quinua en zonas rurales de la provincia de San Román en poder vender e internacionalizarse, por tal motivo pretendemos que aprovechen los beneficios que se tiene con los acuerdos comerciales del tratado de libre comercio, así mismo estaremos impulsando a crecer y desarrollarse a las asociaciones y/o pequeños productores, con la finalidad de que incrementen sus ingresos económicos y a consecuencia de ello el ingresos de divisas al país.

La presente investigación titulada Exportación de quinua blanca orgánica de San Román-Puno al mercado de Francia -Paris en el periodo 2022, es realizada con el propósito de Obtener el título profesional “Licenciada en Administración y Negocios Internacionales”

RESUMEN

La presente monografía titulado Exportación de quinua blanca orgánica de San Román-Puno al mercado de Francia-París en el periodo 2022, se tiene como objetivo general de Identificar los factores competitivos en la exportación del grano de quinua orgánica, para ello desarrollamos los procesos de exportación teniendo como objetivos específicos: a) Verificar el volumen y la calidad de la quinua para satisfacer la demanda del mercado exterior, b) Apoyar en la certificación de la quinua orgánica de los pequeños productores para su posterior exportación al mercado de Francia-Paris de tal manera sean competitivos ante el mercado internacional. Asimismo, puedan tener la capacidad de negociación de sus productos.

La presente monografía presenta los siguientes 14 Ítems: Descripción del producto, Aprovisionamiento, Almacenamiento, el rotulado y Etiquetado de los envases y/o empaques del producto, materiales a utilizar para el embalaje, la unitarización del producto es en pallets, igualmente la contenedorización es en un contenedor de 20 pies, El transporte interno a utilizar, Servicios a contratar en apoyo para la exportación, asimismo se detalla la Infraestructura que posee los puertos del país de destino para la adecuada distribución, también presentamos la matriz de Costos de Exportación y también se especifica la valuación Económica Financiera y los agregados son las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y por último los anexos.

En la selección de los proveedores la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda. Si cumple con los estándares requeridos de calidad del grano de quinua orgánica y cuenta con certificaciones para las exportaciones.

Palabras clave: Exportación, Quinua orgánica, competitividad, Calidad

ABSTRACT

The present monograph entitled Export of organic white quinoa from San Román-Puno to the France-Paris market in the period 2022, has as a general objective to identify the competitive factors in the export of organic quinoa grain, for this we develop the processes of export having as specific objectives: a) Verify the volume and quality of quinoa to meet the demand of the foreign market, b) Support the certification of organic quinoa from small producers for its subsequent export to the French-Paris market of so that they are competitive in the international market. Likewise, they may have the ability to negotiate their products.

This monograph presents the following 14 items: Product description, Procurement, Storage, labeling and labeling of product containers and/or packaging, materials to be used for packaging, product unitization is on pallets, containerization is also in a 20-

foot container, the internal transport to be used, services to be contracted in support for export, the infrastructure that the ports of the country of destination have for adequate distribution is also detailed, we also present the matrix of Export Costs and also the Financial Economic valuation is specified and the aggregates are the conclusions, recommendations, bibliographical references and finally the annexes.

In the selection of suppliers, the Agro Industrial Cabana Ltda. Cooperative does meet the required quality standards for organic quinoa grain and has certifications for exports.

Keywords: Export, Organic Quinoa, Competitiveness, Quality.

ÍNDICE DEL CONTENIDO

Contenido

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	viii
ABSTRACT	x
ÍNDICE DEL CONTENIDO.....	xii
CAPÍTULO 1	26
PRODUCTO A EXPORTAR.....	26

1.1 Ficha Técnica de producto	26
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	28
1.3. Flujograma de procesos productivos.....	30
CAPÍTULO 2	36
APROVISIONAMIENTO.....	36
1.2 Proveedores potenciales.....	36
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	38
2.3 Control de Calidad	40
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	43
CAPÍTULO 3	46
ALMACENAMIENTO.....	46
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	46
3.2. Lay-out de Almacén	48
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	49
3.4. Costo fijo del almacén	49
CAPÍTULO 4	51
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	51
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	51
4.2. Normas técnicas aplicable	53

4.3. Proceso de rotulado	54
4.4. tiempos y costos del proceso de rotulado	54
CAPÍTULO 5	55
EMPAQUE	55
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado	55
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	57
5.3. Proceso de Empaque	57
5.4. Tiempo y costo del proceso de Empacado	57
CAPÍTULO 6	59
EMBALAJE.....	59
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	59
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje	62
6.3. Proceso de Embalaje	62
6.4. Tiempos y Costos del Proceso de Embalaje.....	63
CAPÍTULO 7	65
UNITARIZACIÓN	65
7.1. Ficha técnica de seleccionado	65
7.2. Criterios usados para la selección del pallet	66
7.3. Proceso de paletización	67

7.4. Plano de estiba del pallet	69
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	71
CAPÍTULO 8	73
CONTENEDORIZACIÓN	73
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	73
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	74
8.3. Proceso de contenedorización	75
8.4. Plano de estiba del contenedor	76
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	78
CAPÍTULO 9	80
TRANSPORTE	80
9.1. Proveedores del transporte interno	80
9.2. Costo del transporte interno (Inland Freigh).....	81
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	82
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	84
CAPÍTULO 10	86
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	86
10.1. Agentes de aduana	86
10.2. Costo de Agenciamiento	87

10.3. Aseguradoras.....	88
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	89
10.5. Depósitos temporales.....	89
CAPÍTULO 11	90
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO..	90
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	90
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino.	92
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	93
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	97
CAPÍTULO 12	99
DISTRIBUCIÓN.....	99
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	100
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución. Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)	101

12.3. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	103
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	103
12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	104
CAPÍTULO 13	107
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	107
CAPÍTULO 14	108
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	108
CONCLUSIONES.....	111
RECOMENDACIONES	116
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	118
ANEXOS	124

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.....	27
Ficha Técnica del producto	27
TABLA 2.....	29
Clasificación arancelaria de Quinoa.....	29
TABLA 3.....	37
Proveedores potenciales del grano de quinua	37
TABLA 4.....	38
Proveedores de suministro.....	38
TABLA 5.....	39
Rango de calificación	39
TABLA 6.....	39

Matriz de selección de proveedores.....	39
TABLA 7.....	41
Clasificación de la quinua según su tamaño	41
TABLA 8.....	42
Organismos y certificación de control de calidad	42
TABLA 9.....	43
Órganos de UE que se encarga en velar por la seguridad alimentaria	43
TABLA 10.....	44
Costo de adquisición y/o fabricación	44
TABLA 11.....	45
Gastos administrativos (Mano de obra directa)	45
TABLA 12.....	49
Detalles mobiliarios en almacén.....	49
TABLA 13.....	50
Costo fijo del almacén	50
TABLA 14.....	56
El empaque de material polipropileno	56
TABLA 15.....	58
Costo del proceso de Empacado	58
TABLA 16.....	60
<i>Ficha técnica del Zuncho o Fleje</i>	60
TABLA 17.....	61
Ficha técnica de Strech Film	61

TABLA 18.....	63
Tiempos y costos del proceso del embalaje.....	63
TABLA 19.....	65
Ficha técnica de europalet	65
TABLA 20.....	72
Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	72
TABLA 21.....	74
Ficha técnica del contenedor Dry Van 20 pies	74
TABLA 22.....	79
Tiempos y costos del proceso de contenedorización	79
TABLA 23.....	81
Proveedores del transporte interno	81
TABLA 24.....	82
Costo del transporte interno	82
TABLA 25.....	83
Proveedores de servicio de transporte internacional.....	83
TABLA 26.....	84
Cotización del flete marítimo	84
TABLA 27.....	87
<i>Agente de aduana</i>	87
TABLA 28.....	87
Costo de agenciamiento.....	87
TABLA 29.....	89

Costo de seguro Mapfre	89
TABLA 30.....	92
Líneas Navieras Marítimas.....	92
TABLA 31.....	93
Línea aérea	93
TABLA 32.....	102
Ficha de Perfil	102
TABLA 33.....	107
Matriz de costos de exportación.....	107
TABLA 34.....	109
Datos para evaluación económica financiera.....	109
TABLA 35.....	109
Flujo de caja financiero	109
TABLA 36.....	109
Evaluación Económica – Financiera	109

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1	30
Ficha de gravámenes vigentes de exportación de quinua	30
FIGURA 2.....	31
Flujograma de procesos productivos.....	31
FIGURA 3.....	32
Llegada de granos de quinua a la planta	32
FIGURA 4.....	33
Máquina de selección.....	33
FIGURA 5.....	40

Certificaciones.....	40
FIGURA 6.....	48
El Lay-out de la planta.....	48
FIGURA 7.....	52
Etiquetado y Rotulado del envase.....	52
FIGURA 8.....	63
Proceso de Embalaje	63
FIGURA 9.....	67
Paletización de las mercancías.....	67
FIGURA 10.....	70
Plano de estiba de pallet.....	70
FIGURA 11.....	71
Plano de estiba de sacos de quinua.....	71
FIGURA 12.....	76
proceso de contenedorización.....	76
FIGURA 13.....	76
Muestra del contenedor seco	76
FIGURA 14.....	77
Plano de estiba del contenedor de 20 pies Dry Van	77
FIGURA 15.....	77
Plano reverso del contenedor.....	77
FIGURA 16.....	85
Cotizaciones del Flete Aéreo.....	85

FIGURA 17.....	88
Empresa aseguradora.....	88
FIGURA 18.....	94
Ubicación Geográfica del Puerto de Le Havre.	94
FIGURA 19.....	95
Mapeo de la Ruta del puerto de Callao al Puerto de Le Havre	95
FIGURA 20.....	96
Mapeo del aeropuerto principal de Francia (Charles de Gaulle)	96
FIGURA 21.....	97
Mapeo de la ruta aérea de Perú a Francia	97
FIGURA 22.....	98
Hamburg Sud empresa proveedora de logística en el país de destino	98
FIGURA 23.....	100
Mapeo de secuencia comercial proveedor - consumidor	100
FIGURA 24.....	101
Canales de distribución	101
FIGURA 25.....	105
Exportaciones de la quinua del año 2022.....	105

CAPÍTULO 1

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha Técnica de producto

En este primer ítem se presenta la ficha técnica del producto en los cuales se especifican todas las características de la Quinoa blanca solicitadas por la empresa importadora como también sus valores nutricionales, nombre científico y la clasificación arancelaria

TABLA 1.
Ficha Técnica del producto

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
Nombre Común o comercial	Quinoa
Nombre Científico	(Chenopodium Quinoa Willd)
Partida Arancelaria	1008.50.90.00
Descripción Arancelaria	Los demás, quinua (Chenopodium Quinoa), alforfón, mijo y alpiste, los demás cereales.
Unidad Medida	Kilogramos
Zonas de Producción	Puno, Junín, Arequipa, Ayacucho, Cusco y Apurímac
Características Externas	Blanco
Propiedades	Cuenta con un alto valor nutricional porque tiene 20 aminoácidos entre ellos las 10 esenciales. Alto contenido en proteínas, magnesio, hierro, fibra, zinc, potasio, fósforo, magnesio, calcio y No contiene gluten
Usos y Aplicaciones	Apta para el consumo por niños y personas que sufren diabetes e intolerantes al gluten. Se consume en grano, hojuelas o en harina preparadas para todo tipo de dieta.
Certificaciones	Certificado Fitosanitario – SENASA
Estacionalidad	Se cosechan entre los meses de abril a junio
Imagen	

Nota: Datos tomados del portal de SUNAT partidas arancelarias (2022) y Koziol (1992). Tabla elaborada por el investigador

Según la Norma técnica peruana (2014), indica que la quinua orgánica es el grano que no aplica agroquímicos en su producción, ello está establecida por las normas de agricultura orgánica y esto da fe las entidades certificadoras reconocidas, el principal

propósito está basado al desarrollo del cultivo sostenible de la quinua orgánica, asimismo la conservación de los recursos naturales, la biodiversidad y sobre todo la protección del medio ambiente, respaldado por entidades competentes que otorgan las certificaciones de productos orgánicos. **(NTP,205.062, 2014)**

1.2 Clasificación arancelaria del producto

En este ítem se presenta la partida arancelaria de la quinua y en ello rige la tarifa de Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE), El sub partida nacional del arancel es lo que le identifica a la quinua para la exportación a mercados internacionales, Además se fijan impuestos, obligaciones y derechos para la exportación.

La quinua se exporta principalmente en granos, la clasificación arancelaria permite el intercambio comercial entre los países, asimismo ayuda a identificar las restricciones al ingresar a diferentes mercados internacionales.

TABLA 2.

Clasificación arancelaria de Quinoa

PAÍS DE ORIGEN PERÚ	
Sección II	Productos provenientes del reino vegetal
Capítulo 10	Cereales
1008	Alforfón, mijo y alpiste, los demás cereales
1008.50	Quinoa (<i>Chenopodium quinoa</i>)
1008.50.90.00	Los demás, quinoa (<i>Chenopodium quinoa</i>), alforfón, mijo y alpiste, los demás cereales

Nota: Datos obtenidos del portal de SUNAT operatividad aduanera partida arancelaria (2022) y Promperú (2018). Tabla elaborada por el investigador.

Según medida de la Unidad de inteligencia comercial-SSE (2020), Indica que la quinua se puede exportar mayormente en granos para siembra y consumo, como también en productos procesados del grano quinua como la harina, cereales, Hojuelas, snacks y demás productos agroalimentarios. En términos de valor US\$ FOB, en el año 2019 la mayor parte de las exportaciones en granos representa un promedio de 91% y después por las hojuelas con una participación del 3.6% y por último con la harina quinua con 2.2%.

FIGURA 1

Ficha de gravámenes vigentes de exportación de quinua

TIPO DE PRODUCTO:	LEY 29666-IGV 20.02.11
--------------------------	------------------------

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

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

Nota: Imagen obtenida del portal de SUNAT Tratamiento arancelario por subpartida nacional (2022).

1.3. Flujograma de procesos productivos

El flujograma que se presenta muestra los siguientes procesos que se realizan en la producción de quinua orgánica para obtener quinua de primera calidad para el mercado internacional.

Nuestra prioridad es adquirir granos de quinua de calidad para la exportación al mercado exterior.

FIGURA 2

Flujograma de procesos productivos



Nota: Datos tomados de COOPAIN-Cabana (2014), Elaboración por el investigador del flujograma

A continuación, se detallan de manera general cada etapa del proceso:

PASO 1: Recepción de granos de quinua en planta:

Es la operación más importante dentro del sistema de producción que consiste en recibir la materia prima de los productores verificando el peso, cantidad y calidad de la quinua orgánica.

FIGURA 3

Llegada de granos de quinua a la planta



Nota: imagen obtenida del portal de Quinoa Real (2022).

En este proceso se realiza la revisión de la materia prima con muestras de control de calidad verificando las características de la quinua (tamaño, color y sabor), Libre de impurezas orgánicas e inorgánicas y si cumple con los parámetros establecidos entonces se procede a la recepción, pesaje y finalmente procede al descargo para su proceso de limpieza.

PASO 2: Limpieza

La empresa exportadora aplica equipos mecanizados que consiste en eliminar las impurezas que trae consigo la quinua pueda ser ligeramente mayor o menor al grano de la quinua; entre las impurezas orgánicas tenemos (pajillas, tallos, ramitas y quinuas pequeñas) y en inorgánicas se consideran (tierra, arena y piedrecillas) dando pase al siguiente procedimiento.

FIGURA 4

Máquina de selección



Nota: imagen obtenida del portal de QuinoaReal (2022).

PASO 3: Escarificadora

Consiste someter la quinua en una fricción mecánica es la máquina que procede a la separación del epispermo o cáscara del grano es decir el descascarado pretendiendo producir una quinua de superior calidad

PASO 4: Lavado

Consiste en someter la quinua escarificada en una máquina lavadora que crea remolino es decir es un mecanismo de fricción de agua que procede al lavado de los granos que consiste en extracción de la saponina (amarga) y también con la finalidad de eliminar las partículas mínimas que se puedan adherir a la quínoa.

PASO 5: Centrifugado

Este paso consiste en desintegrar el agua adherida en la quinua, después de haber realizado lo anterior que es el lavado, lo cual esto nos permite acortar el tiempo del secado de la quinua lo cual nos permite el mejor manejo de los granos de quinua.

PASO 7: El secado

El proceso de secado puede ser al secado natural o al secado artificial esto depende de cómo se encuentre el clima o la cantidad de producción, el secado natural es bajo los rayos del sol de capas finas extendidas en mantas de polipropileno. El secado artificial se trabaja en condiciones climáticas no favorables al secado natural o también si la producción requiere grandes volúmenes.

PASO 8: El envasado

Los granos de quinua orgánica llegan al área de empaque y embalaje para que sea envasado en presentaciones según la demanda del mercado de Francia, teniendo en cuenta que no puede ser envasada caliente los granos. Las personas encargadas del envasado deben guardar normas de higiene y sanidad.

PASO 9: Almacenamiento

Luego del envasado pasa a ser almacenado en un ambiente adecuado y con una buena ventilación para su mejor conservación, libre de roedores y de los agentes contaminantes. Deben ser colocadas en tarimas o parihuelas separadas por fechas de su producción para controlar los PEPS y según el tamaño y peso del envío.

CAPÍTULO 2

APROVISIONAMIENTO

1.2 Proveedores potenciales

Los proveedores de Quinoa orgánica blanca son productores que han sido debidamente preseleccionados de distintos distritos y provincias de la región de puno, en la cual se evaluó la producción que manejan cada organización para la venta en mercados locales e internacionales y de una mejor calidad para abastecer demandas de grandes volúmenes.

TABLA 3.

Proveedores potenciales del grano de quinua

Nº	PROVEEDOR	SEDE	CARACTERÍSTICAS
01.	Asociación TIKARY PAMPA	Macari – Puno	Asociación dedicada a la comercialización, procesamiento y producción de la quinua blanca para mercados nacionales e internacionales.
02.	Empresa Altiplano SAC	Juliaca - San Román	La empresa se dedica a la producción y procesamiento de granos andinos como quinua y cañihua.
03.	Cooperativa Agroindustrial Cabana – COOPAIN	Cabana - San Román	Es la cooperativa que se encuentra en el distrito de Cabana, produce quinua orgánica blanca para mercados nacionales e internacionales.

Nota: Datos tomados del portal de Coopain Cabana, Empresa Altiplano sac, y Asociación TIKARIY PAMPA (2022). Elaborado por el investigador

Luego, se detallan los proveedores de suministro para la producción de quinua orgánica blanca para su exportación al país de Francia.

TABLA 4.

Proveedores de suministro

Nº	PROVEEDOR	PRODUCTOS	
		Unidad	Descripción
01.	innova alimentos S.R.L.	X	Elaboración de maquinarias y equipo para producción y procesamiento de quinua
02.	TINPAC	250	los proveedores de sacos de polipropileno abastecen a la empresa para el acopio de la quinua con sacos de polipropileno y también con mantas para el secado
04.	Protecpack S.A.C	250	La empresa nos provee con absorbentes de la humedad, bolsas de papel Kraft de hasta 25kg. Etc.

Nota: Elaboración de la tabla por el investigador

2.2 Matriz de selección de proveedores

Se realiza la matriz de selección de proveedores para una adecuada selección de nuestros proveedores de quinua blanca orgánica de calidad con buen calibre y color. Siempre se prevé que produzcan productos de calidad y en grandes volúmenes para satisfacer la demanda del mercado de Francia de tal modo se exporte la quinua bajo los estándares de calidad, a continuación, se muestra la tabla de asignación de Ítems de calificación A=calidad; B=precio;

C=Distancia; y D=Plazo de entrega de los proveedores, Asimismo del 1 al 5 con base en los criterios definidos que se presenta en la tabla.

TABLA 5.

Rango de calificación

1	2	3	4	5
Malo	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente

Nota: Elaboración de la tabla por el investigador

TABLA 6.

Matriz de selección de proveedores

Criterios de selección/Proveedores	A Calidad	B Precio	C Distancia	D Plazo de entrega	Puntaje Total
Asociación Tikariy Pampa	5	4	2	3	14
Empresa Altiplano sac	4	3	4	5	16
Cooperativa Agroindustrial Cabana – Coopain	5	4	3	4	16

Nota: Elaboración de la tabla por el investigador

Calificando la Asociación de productores de quinua orgánica y granos andinos de la región de puno con mayor puntuación obtuvieron dos proveedores de la provincia de San Román

2.3 Control de Calidad

Factores a tener en cuenta sobre la calidad de la quinua para la exportación es cumplir con los estándares de calidad, las mismas nos permiten ser competitivos ante el mercado exigente a nivel internacional. El control de calidad refiere a que la empresa tenga todas las certificaciones necesarias para su actividad como exportador de quinua orgánica.

FIGURA 5

Certificaciones

LOGO	NOMBRE DE LA CERTIFICACIÓN	DESCRIPCION
	<u>GLOBAL AGRICULTURAL PRACTICES</u>	Entidad de certificación privada que establece estándares voluntarios para la certificación de los procesos productivos de productos agrícolas y acuicultura a nivel internacional. Esta certificación logra que sus miembros se comprometan a responder a los consumidores en cuanto a la seguridad alimentaria, protección de animales, medio ambiente y a sus trabajadores.
	<u>HAZARD ANALYSIS AND CRITICAL CONTROL POINT</u>	Permite identificar, evaluar y controlar peligros significativos para la inocuidad de los alimentos mediante un sistema de control de procesos. Este sistema de control ha sido adoptado conjuntamente por la FAO y la OMS.
	<u>LOGO ORGÁNICO DE LA UNIÓN EUROPEA</u>	Este logo puede ser utilizado de forma voluntaria por aquellos productos no procesados en la UE o cualquier producto orgánico importado de terceros países. Para que un producto sea considerado como orgánico, al menos el 95% de sus ingredientes deben de haber sido elaborados de manera orgánica.
	<u>INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR STANDARIZATION</u>	Organismo que establece estándares a nivel internacional, los cuales garantizan la calidad de los productos. Las certificaciones más utilizadas son el ISO 9000 (Gestión de calidad), ISO 26000 (Responsabilidad Social) e ISO 14000 (Gestión del Medio Ambiente).
	<u>COMERCIO JUSTO</u>	El logo que indica que tanto los productores como comerciantes han cumplido con los requerimientos de Fairtrade, el cual busca reducir los desequilibrios de poder en las relaciones comerciales.

Nota: Datos obtenidos de Mincetur, Promperú (2018).

TABLA 7.

Clasificación de la quinua según su tamaño

TAMAÑO DE LA QUINUA (GRANO)	DIÁMETRO DE LA QUINUA (GRANO) EXPRESADO EN MILÍMETROS	MALLA DE SELECCIÓN
Extra grande	mayor a 2.00 mm	85% retenidos en la malla ASTM10
Grande	mayor a 1.70 hasta 2 mm	85% retenidos en la malla ASTM12
Mediano	mayor a 1.40 hasta 1.69 mm	85% retenidos en la malla ASTM14
Pequeño	menor a 1.40 mm	85% que pasa por la malla ASTM14

Nota: Datos tomados de la Norma Técnica Peruana 205.062:2009. Tabla Elaborada por el investigador

Esta información nos ayuda a que podamos producir granos de calidad para la exportación y poder seleccionar quinua de primera que tienen la medida mayor a 1,70 mm hasta 2.00 mm y las de segunda tienen la medida de entre 1,40 a 1,70 mm y demás de poca calidad.

La calidad es fundamental se debe trabajar en ello desde el inicio de la producción de la quinua, esto inicia desde el momento que se tiene el contacto y la selección de los proveedores de Quinua orgánica hasta llegar al cliente final. El control de calidad del producto a exportar es estricto y rígido dentro de los estándares de calidad, la

inspección sanitaria y fitosanitaria es rigurosa y constante por SENASA para salvaguardar la inocuidad y la integridad del producto a exportar otorgando la certificación sanitaria, en caso que si cumple con los parámetros de exportación del grano andino al país de Francia.

Enseguida se presenta la tabla con detalles de los organismos que inspeccionan y otorgan las certificaciones pertinentes al respecto de control de calidad y sanidad de la quinua orgánica.

TABLA 8.

Organismos y certificación de control de calidad

SIGLAS	ÓRGANOS	DESCRIPCIÓN	FUNCIÓN
SENASA	Servicio nacional de sanidad agraria	Es una entidad perteneciente al ministerio de agricultura, MINAGRI.	Es la entidad que mantiene estricta supervisión Fitosanitaria y Zoonosanitaria en casos de productos provenientes de vegetales y animales, asimismo otorga certificaciones pertinentes requeridas por el productor.
DIGESA	Dirección general de la salud ambiental	Entidad dependiente del viceministerio de la salud pública	Es otra de las entidades que establece los requisitos pertinentes y los procedimientos a seguir para el registro sanitario a productos de consumo humano. Es decir, cumple con una estricta vigilancia en temas de sanidad en los productos

Nota: Datos tomados de Promperú, Senasa, Digesa (2022). Elaborado por el investigador.

TABLA 9.

Órganos de UE que se encarga en velar por la seguridad alimentaria

Órganos	Funciones
Dirección General de la Salud y Protección de los Consumidores – SANCO	contribuye a mejorar la salud, la seguridad y la confianza de los ciudadanos europeos
La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA)	Emite la seguridad alimentaria
La Oficina Alimentaria y Veterinaria (OAV)	Se encarga de velar por el respeto de la legislación veterinaria y fitosanitaria y de las normas de higiene de los productos alimenticios.
HACCP Análisis de Riesgos y de Puntos Críticos de Control.	Es un sistema de control de procesos que identifica donde pueden surgir los peligros en la inocuidad alimentaria durante el proceso de producción.

Nota: información tomada de Esan,2020

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

En este ítem se considera costo de fabricación desde el momento que se compran los granos a los productores y proveedores seleccionados anteriormente, hasta la obtención del producto final. Dentro los cuales también están incluidos los

servicios de maquila y demás para la obtención de una quinua sin impurezas listos para ser empaquetados.

Se toma en cuenta el tipo de cambio referencial establecido en la página web de la SUNAT de US\$ 3.87

TABLA 10.

Costo de adquisición y/o fabricación

Nº	DETALLE	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mes (sol peruano)	Costo Mes (dólar americano)
1.	Quinua Orgánica Blanca	5.50	6,250	34,375.00	8,882.43
2.	Envases de polipropileno (sacos de 25 Kg) + Rotulado	1.00	250	250.00	64.60
Sub Total				34,625.00	8,947.03
3.	Servicio de Maquila (Limpieza de quinua)	1.00	6,250	6,250.00	1,614.99
Sub Total				6,250.00	1,614.99
TOTAL				40,875.00	10,562.02

Nota: Datos tomados del portal de SUNAT (2022). Tabla elaborada por el investigador

La competitividad es sinónimo de calidad y cantidad, por lo cual debe estar sustentada en la calidad del grano de quinua, desde el momento que se cultiva la quinua orgánica hasta el momento de la exportación. Asimismo la competitividad se expresa en los costos de producción, ya que muchos productores tienen una debilidad en ese

aspecto por temas de los cambios climáticos que presenta de un año para otro como las precipitaciones pluviales, bajas temperaturas que da origen a la helada, granizo, viento y sequía, es decir la climatología es inestable que inciden directamente en la producción y calidad del grano, para ello se recomienda indagar en aspectos tecnológicos para sacarle la vuelta a la climatología.

TABLA 11.

Gastos administrativos (Mano de obra directa)

Nº	DETALLE	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mes (sol peruano)	Costo Mes (dolarr amerricaano)
1.	Gerente general	2,500.00	1	2,500.00	645.99
2.	Administrador	2,000.00	1	2,000.00	516.80
3.	Supervisor	1,800.00	1	1,800.00	465.12
4.	Contador externo	1,100.00	1	1,100.00	284.24
5.	Jefe de logística	1,500.00	1	1,500.00	387.60
6.	Utiles de oficina, limpieza, etc	150.00	1	150.00	38.76
7.	Depreciación equipo oficina	119.83	1	119.83	30.96
TOTAL				9,169.83	2,369.47

Nota: Elaborado por el investigador

CAPÍTULO 3

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

Para almacenar la quinua se debe contar con un ambiente libre de roedores y otros animales, con un clima del ambiente a 18° fresco y seco. Los sacos deben ser colocados sobre una tarima para permitir la libre circulación del aire de tal manera que deben estar apiladas unas sobre otras separadas de la pared 0.8

metros y entre arrumes de 0.6 m para evitar el contacto entre ellas refiriéndose al almacén primario.

El almacén debe tener una limpieza periódica y la supervisión para evitar el ataque de algunos insectos y roedores. La empresa cuenta con tres ambientes de almacenamiento

a. Almacenamiento de entrada

Es un almacén específicamente para la materia prima recién llegados del acopio de los proveedores o pequeños productores para realizar su respectivo limpieza y selección del grano las cuales son apiladas en tarimas en sacos de polipropileno de 50 kg.

b. Almacenamiento intermedia

El ambiente es exclusivamente para almacenar granos limpios de cualesquiera de impurezas, Lo adecuado es ser almacenadas en silos de Aluminio las cuales deben ser colocadas sobre una madera para su larga duración.

1. Este tipo de envase (silo) es la mejor y buena para almacenar la quinua, también nos permite el fácil manipuleo al abrir y cerrar la tapa,

2. La quinua almacenada en este tipo de envase es mejor conservada y evita el contacto con roedores e insectos

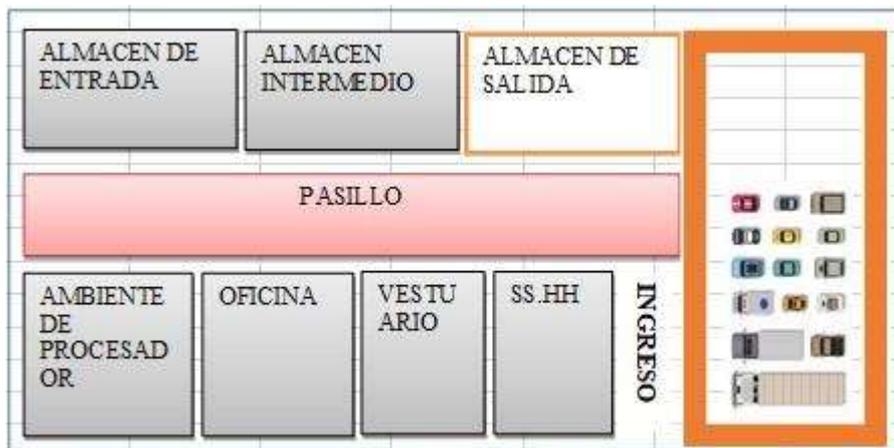
c. Almacenamiento de salida

En este ambiente se deposita la quinua ya envasada en sacos de polipropileno y embalados listos para su salida apiladas en pallets. Con una temperatura adecuada del ambiente y con una humedad aceptable para la adecuada conservación de la quinua durante su permanencia.

3.2. Lay-out de Almacén

FIGURA 6

El Lay-out de la planta



Nota: Diseño de la infraestructura del local 2022, Elaboración de Lay-Out por el investigador

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Presentamos los siguientes detalles mobiliarios usados en almacén de la empresa.

TABLA 12.

Detalles mobiliarios en almacén

ALMACEN ENTRADA	ALMACÉN INTERMEDIO	ALMACÉN SALIDA	DE
<ul style="list-style-type: none">• Tarimas de madera• Balanza	<ul style="list-style-type: none">• Silo de aluminio• Tarimas de madera• Maquina cosedora• Balanza• Sacos de polipropileno	<ul style="list-style-type: none">• computadora• impresora• escritorio• sillas• Pallets	

Nota: información tomada de acuerdo a las necesidades de la empresa, Elaborado por el investigador

3.4. Costo fijo del almacén

En este ítem se consideran los costos fijos del almacén y dentro de ello también se incluye la depreciación del detalle mobiliario por cada mes.

TABLA 13.

Costo fijo del almacén

Nº	Detalle	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mes (sol peruano)	Costo Mes (dolar americano)
1.	Servicio internet, telefonía	150.00	1	150.00	38.76
2.	Utiles de oficina	150.00	1	150.00	38.76
3.	Servicio agua y desague	100.00	1	100.00	25.84
4.	Costo energía eléctrica	200.00	1	200.00	51.68
5.	Mantenimiento del almacen	100.00	1	100.00	25.84
6.	Depreciación activo fijo	79.13	1	79.13	20.45
TOTAL				779.13	201.32

Nota: Elaborado por el investigador

CAPÍTULO 4

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

La etiqueta y el rótulo del producto es la que brinda información al consumidor sobre sus características, procedencia, manipulación, conservación, y valor nutricional. Es decir, es el principal medio de contacto con el productor y el consumidor que permite comprender de forma sencilla y clara la información del producto.

FIGURA 7

Etiquetado y Rotulado del envase



Nota: Elaboración del diseño por el investigador

Información del rotulado

- Puerto de origen
- Puerto de destino
- Razón social de la empresa exportadora
- Nombre común del producto
- Marca del producto
- Número de orden

- g. Procedencia de la mercadería
- h. Imagen del producto
- i. Peso bruto por saco
- j. Rótulo nutricional
- k. certificación
- l. Número de saco
- m. Fecha de producción y vencimiento
- n. Símbolos pictóricos para manipuleo y cuidado de la mercancía

4.2. Normas técnicas aplicable

Quien verifica el cumplimiento del etiquetado son las siguientes organizaciones

- a. **La norma técnica peruana** nos indica que todo tipo de productos envasados debe llevar la información específica acerca del producto para el consumo humano.
- b. **CODEX:** Esta norma general establece que el etiquetado de los productos envasados no debe de contener datos de información engañosas y falsas.

4.3. Proceso de rotulado

El rotulado es toda inscripción, imagen descriptiva que a simple vista da a conocer la información del producto como su uso o manipulación, conservación, contenido y sus propiedades nutricionales, etc.

- a. Se tomará las medidas del envase a rotular
- b. Diseño de la etiqueta con toda la información del producto.
- c. El rotulado será en dos idiomas español y en francés.

4.4. tiempos y costos del proceso de rotulado

En este ítem se considera el costo de diseño del rótulo y el rotulado en el empaque de sacos de polipropileno que se va adquirir a la empresa de TINPAC. del departamento de Lima. El rotulado será en sacos de polipropileno de 25 kg.

Dato importante, Los costos del proceso de rotulado ya no se consideran en este ítem porque ya están incluidos en el costo del producto (ítem 2.4). El proveedor de los sacos de polipropileno ya se encarga de rotularlos o imprimirlos, por lo mismo pone su precio ya incluido en la venta de los mismos

CAPÍTULO 5

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado

El empaque o envase para nuestro producto es de material polipropileno hechas a medida para una capacidad de 25 kg los cuales llenaremos de nuestro producto quinua orgánica para la exportación al mercado de Francia-París.

Su función es proteger el producto durante el proceso logístico del lugar de origen hasta llegar al almacén de destino.

TABLA 14.

El empaque de material polipropileno

FICHA TÉCNICA	
	
Material	Polipropileno
Color	Blanco
Laminado	Laminado total del polipropileno en la parte interior del saco para su adecuada protección de la quinua
Medidas del Saco polipropileno	Ancho 45 cm Largo 75 cm Capacidad 25 kg.
Aplicaciones	Se utiliza para envasado de cereales, tiene alta resistencia a cambios climáticos, no son tóxicos y son totalmente personalizables.

Nota: Datos tomados de la empresa Inversiones Max E.I.R.L, Elaborado por el investigador

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Se tuvo que tener en cuenta el material adecuado para el envase del producto para que se pueda conservar mejor la quinua. Cumpliendo los estándares de calidad, El saco de polipropileno es más económico para la exportación de la quinua, Es adecuado para envasar la quinua, Es flexible para el llenado de productos y el material es laminado por lo cual protege de la humedad.

5.3. Proceso de Empaque

Se procede al llenado el envase de capacidad de 25 kg de quinua, luego se realiza su pesaje para cumplir con el peso indicado del envase para su luego ser embalado en pallets.

5.4. Tiempo y costo del proceso de Empacado

Para este ítem se consideró en contratar 2 obreros a destajo para el llenado y sellado de los sacos de quinua. Con los debidos cuidados a tener en temas de higiene en todo momento.

TABLA 15.

Costo del proceso de Empacado

Nº	Detalle	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mes (sol peruano)	Costo Mes (dólar americano)
1.	1 obrero a destajo (llenado de saco)	0.50	250	125.00	32.30
2.	1 obrero a destajo (sellado de saco)	0.40	250	100.00	25.84
TOTAL				225.00	58.14

Nota: Elaborado por el investigador

CAPÍTULO 6

EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

El embalaje se utiliza con la finalidad de agrupar la mercancía y proteger ante cualquier daño que pueda sufrir durante su transporte a los terminales de embarque y desembarque en el país origen y de destino por lo cual facilita la

manipulación asimismo reduce los costos adicionales que pueda ocurrir durante el proceso logístico del producto.

Los materiales usados para el embalaje son los siguientes: Zuncho de plástico PP, stretch film, y pallet.

Zuncho O fleje de plástico:

El zuncho o fleje de polipropileno es ideal para el embalaje de cajas como el amarre de productos, otorga seguridad, firmeza en el traslado de mercadería y facilita su manipulación. Son 100% reciclables y es apto para el uso manual o con herramientas semiautomáticas.

TABLA 16.

Ficha técnica del Zuncho o Fleje

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS				
ZUNCHO PLASTICO MANUAL	UNIDAD	ESTÁNDAR	MÍNIMO	MÁXIMO
Ancho	Mm	15.4	14,7	16.10
Espesor	Mm	1	0.9	1.10
Peso Por rollo	KG	9	8	10
Metros	Mm	720	640	800
Resistencia a la ruptura	Lbf	220	210	230

Nota: Datos tomados del portal de la empresa SOLPACK (2022), Elaborado por el investigador

Strech Film:

Tiene una cara adhesiva para su firme y estable fijación al embalaje, también protege contra el polvo y la humedad a todo tipo de mercancía. El material Stretch Film es de 30% resina reciclada, su manejo puede ser manual o con dispensadores. Recomendado para embalar todo tipo de mercancías ya que facilita el transporte de los mismos sin que puedan sufrir daño.

TABLA 17.

Ficha técnica de Stretch Film

ESPECIFICACIONES TECNICAS



Nomenclatura Comercial	3"	5"	6"	9"	10"	12"	15"	18"	20"
Ancho de Lamina	75	125	150	225	150	300	375	450	500
Peso Neto Rollo (Kg)	0.5 a 2	1 y 2.5	0.5 a 2	0.5 a 2	2 y 7	1 a 2	1 a 3	1 a 4.5	1 a 4.5
Espesor	20	20	20	20	22 y 25	17 y 20	20	13 a 23	15 a 23
% Estiramiento	120% a 160%								

Nota: Datos tomados del portal de Solpack (2022). Elaborado por el investigador

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje

El criterio a usar son las siguientes que se mencionan, esto para proteger de manera adecuada la mercancía durante el proceso logístico y también al momento de manipular en cargue y descargue de la mercancía.

- a. Pallet: Los sacos de quinua serán apilados en el pallet para su transporte, los cuales cuentan con sus respectivas medidas.
- b. Stretch Film o lámina de embalaje: Se encarga de asegurar la mercancía apiladas en el pallet evita problemas de derrame o roturas que pueda sufrir el saco de quinua y evitando el contacto con el polvo o humedad
- c. Zuncho de plástico pp: este material ayuda para el ajuste de las mercancías en los pallets para que no se desordene al momento de transportar las mercancías

6.3. Proceso de Embalaje

El proceso de embalaje comienza en el apilamiento de los sacos de quinua en pallets para su fácil manipuleo al momento de cargar y descargar de los almacenes de lugar de origen hasta llegar al lugar de destino.

FIGURA 8

Proceso de Embalaje



Nota: imagen obtenida del portal de Quinuareal.

6.4. Tiempos y Costos del Proceso de Embalaje

Se mencionan los costos de los materiales a utilizar para el embalaje que se especifican en la siguiente tabla para la exportación de la quinua.

TABLA 18.

Tiempos y costos del proceso del embalaje

Nº	Detalle	Costo Unitario	Cantidad	Costo	Costo Mes
				Mes (sol peruano)	(dólar americano)
1.	stretch film rollo 20(50 cm) 5 kg C/U	20.00	4	80.00	20.67
2.	zuncho o fleje de plástico para embalar	20.00	3	60.00	15.50
3.	Embalador (1)	5.00	10	50.00	12.92
4.	Pallet de madera	135.00	10	1,350.00	348.84
TOTAL				1,540.00	397.93

Nota: Elaborado por el investigador.

Interpretación:

En este proceso se embalan los pallets apilados con sacos de quinua para sujetar toda la mercancía de esa manera evitar cualquier daño, robo y evitando el desarme de la mercancía.

CAPÍTULO 7

UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica de seleccionado

TABLA 19.

Ficha técnica de europalet

Imagen	
--------	---

Medidas	800 x 1200 mm Peso de pallet: 25 kg. (Aproximado)
Utilidad	Se apila en el pallet 40 sacos de quinua de 25 kg cada uno.
Entradas	4 entradas
Carga	5500 kg. En reposo 1500 kg. En movimiento
Color	Madera Nature
Material	Pallet de pino
Medio Ambiente	Amigable con el medio ambiente 100% reciclables

Nota: Datos tomados del portal de Transeop, Elaborado por el investigador

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

El pallet tiene una amplia función una de ellas es agrupar varias unidades en una sola unidad, Nos permite el fácil cargue y descargue de las mercancías con el mínimo esfuerzo es decir de fácil manipuleo de la carga durante el transporte Aéreo, Marítimo o Terrestre.

Según TRANSEOP, nos menciona que los pallets son muy importantes para trasladar y salvaguardar cualquier tipo de mercancía en óptimas condiciones y son los más utilizados.

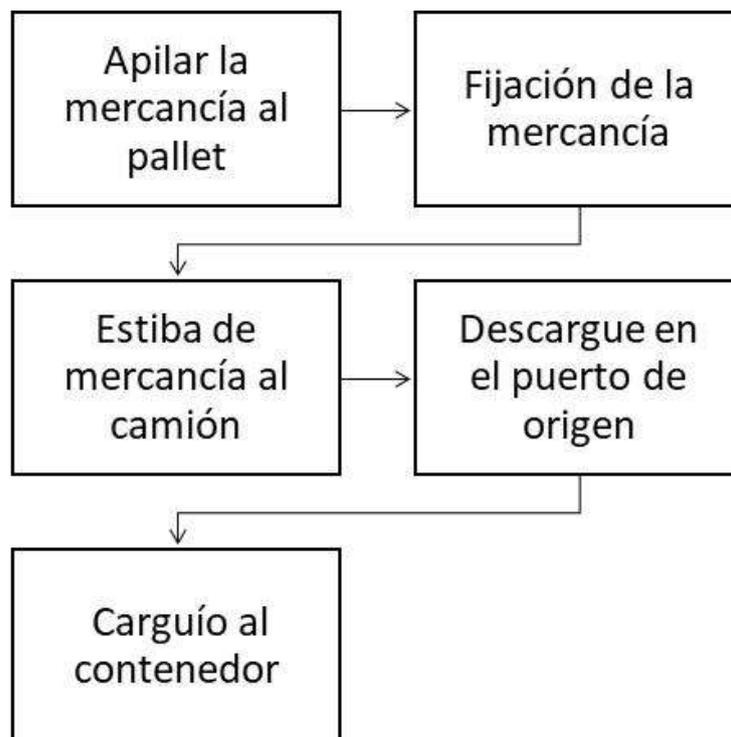
VENTAJAS DEL PALET:

- a. Garantiza la seguridad de la mercancía al momento de transportar.
- b. Es de fácil manipuleo en cargue y descargue de mercancías.
- c. Nos permite aprovechar el espacio del almacén.
- d. El uso del pallet es rentable en procesos logísticos.

7.3. Proceso de paletización

FIGURA 9

Paletización de las mercancías



Nota: Proceso a realizarse al paletizar el producto, Elaboración propia

Paso 1: Apilar la mercancía al pallet

En esta etapa se apilan una sobre otra es decir se agrupa varias unidades en una única unidad para su fácil manipulación y transporte. Los sacos de quinua de 25 Kg.

Paso 2: Fijación de la mercancía al pallet

La mercancía ya apilada se cubre con plástico film adecuado para su mayor protección de los sacos de quinua y enseguida se ajusta con flejes de plástico para evitar movimientos inoportunos en cargue y descargue.

Paso 3: Estiba de mercancía al camión

Se procede al carguío con montacargas de mercancía al transporte interno para su traslado al puerto de origen.

Paso 4: Descargue en el puerto de origen o Muelle

Descargue de mercancía en el puerto de origen para ser embarcado al país de destino o en un almacén temporal en caso sea necesario para después ser embarcada, para el descargue se emplea máquinas como montacargas Manual o eléctrico

Paso 5: cargue de mercancía al contenedor

La forma óptima de colocar los pallets dentro del contenedor es una fila a lo largo y otra fila a lo ancho

7.4. Plano de estiba del pallet

Según la organización de las naciones unidas (FAO) ha determinado ciertos requisitos para las plataformas a base de madera producidos para el embalaje, por ello se debe cumplir con el control fitosanitario, fumigación y desinfección de los pallets bajo el NIMF 15.

A continuación, se detallan medidas y características del pallet.

Medidas:

largo: 1200 mm

Ancho: 800 mm

Altura: 144 mm

Características: El europalet está homologado por la Asociación Europea de Pallet (EPAL).

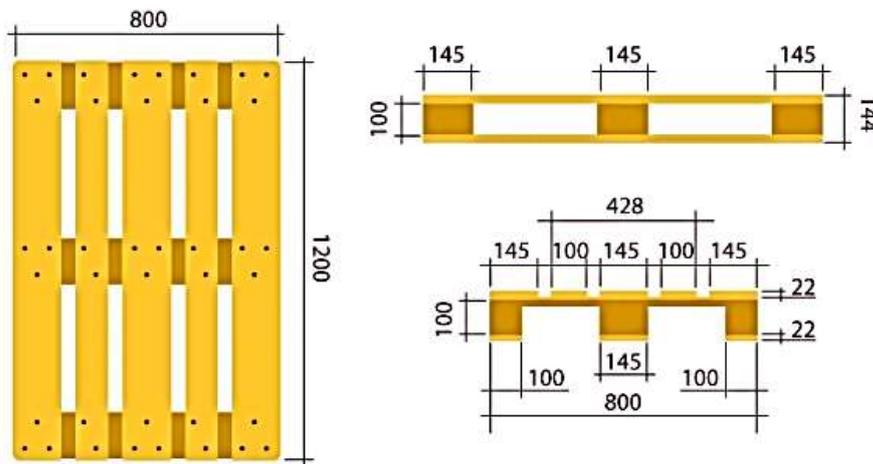
- 1) Peso: 25 Kg. (Aprox)
- 2) Carga dinámica: 1500 Kg. (Max)
- 3) Almacén estático: 5500 Kg.
- 4) Material: madera

5) Entradas: 4 entradas

6) EPAL: Es el distintivo de certificado de calidad fitosanitaria.

FIGURA 10

Plano de estiba de pallet



Nota: Imagen obtenida del portal de TRANSEOP características del pallet americano o universal, Medidas

FIGURA 11

Plano de estiba de sacos de quinua



Nota: imagen tomada del portal de Symach.

Como se observa en la imagen de la misma manera serán apiladas los sacos de quinua de 25 kg. para la exportación, el pallet como medio de embalaje nos facilita al momento de manipular la mercancía y también reduce el menos uso de la mano de obra, ahorro de costos y de tiempo.

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Para el proceso de paletizado se contrata obreros a destajo para que acomode los sacos de en el pallet

TABLA 20.

Tiempos y costos del proceso de paletizado

Nº	Detalle	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mes (sol peruano)	Costo Mes (dólar americano)
1.	Apilamiento de los sacos	0.50	250	125.00	32.30
2.	Alquiler de maquina carga y estiba	400.00	1	400.00	103.36
3.	Otros gastos	100.00	1	100.00	25.84
TOTAL				625.00	161.50

Nota: Elaborado por el investigador.

CAPÍTULO 8

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

El contenedor a utilizar es el adecuado para nuestro producto de quinua orgánica, el contenedor es de 20 pies con nombre de Dry Van. En ella se puede transportar de manera segura y protegida hasta llegar al país de origen.

TABLA 21.

Ficha técnica del contenedor Dry Van 20 pies

Nombre común	Dry Van (20 pies).					
Código de identificación						22GP
Medidas de contenedor de 20 pies	Contenedor Seco			Abertura de la Puerta		
	Peso contenedor + carga	Peso del contenedor	Max. contenido de carga	Ancho	Alto	Cubo capacidad
	24.000 kg. (52.910 lb)	2.150 kg. (4.740 lb)	21.850 kg. (48.170 lb)	2.34m	2.28m	33.1 m ³
	Medidas externas			Medidas internas		
	Largo	Ancho	Alto	Largo	Ancho	Alto
	6.06 m	2.44 m	2.59 m	5.90 m	2.35 m	2.39 m
Uso	Es útil para cualquier tipo de carga seca como los cereales					
Material	Tiene una estructura básica de acero y metálica resistente					
Imagen						

Nota: datos obtenidos de las medidas del contenedor del portal de Trafimar.

Elaborado por el investigador

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

La elección del contenedor fue por sus diversos beneficios y características apropiadas para exportar la quinua orgánica. El contenedor a utilizar es Dry Van de 20 pies es decir contenedor a seco, donde podemos transportar en grandes

cantidades y volúmenes por vía marítima, asimismo es de menor costo. A continuación, presentamos sus utilidades:

1. Este contenedor está capacitado para llevar 11 europalets o 10 pallets estándar.
2. Puede transportarse cereales a granel o bien envasados en sacos y politizados
3. Es el más usado en todo el mundo
4. Los exportadores e importadores utilizan contenedor para transportar mercancías y/o almacenar

Desde el proceso de estandarización ISO, el uso de los contenedores como medio de envíos de mercancía, se ha constituido como norma. Del mismo modo, se han estandarizado todos los procesos de manipulación de los contenedores en todos los grandes puertos del mundo

8.3. Proceso de contenedorización

FIGURA 12

proceso de contenedorización

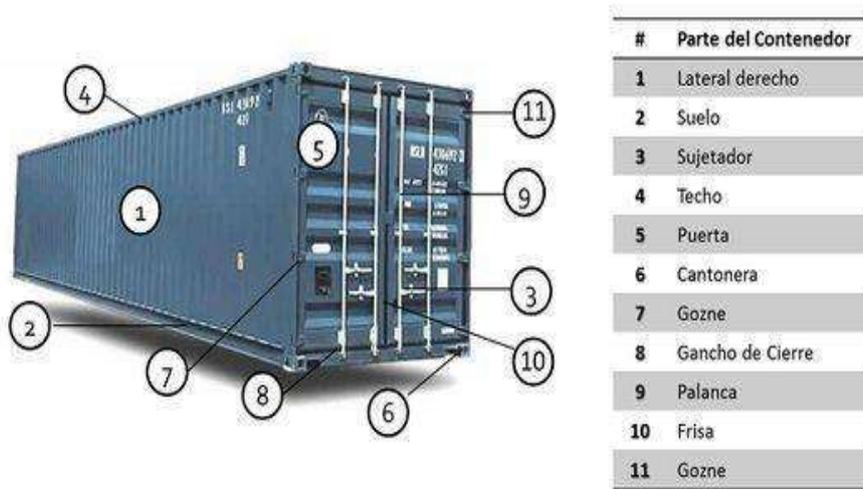


Nota: Información tomada del diario del exportador, Elaboración propia

8.4. Plano de estiba del contenedor

FIGURA 13

Muestra del contenedor seco



Nota: Imagen tomada del Diario del exportador 2016.

FIGURA 14

Plano de estiba del contenedor de 20 pies Dry Van



Nota: Imagen obtenida del marítimo terranova

FIGURA 15

Plano reverso del contenedor



Nota: Imagen obtenida del diario del exportador, 2016.

Características de contenedor de 20 pies Dry Van:

- 1) Son totalmente herméticos y muy robustos.
- 2) No llevan ningún tipo de ventilación o refrigeración
- 3) Fabricados con acero corten que no le afecta la corrosión atmosférica
- 4) Recubrimiento interior ante la humedad para evitar humedades durante el viaje
- 5) Suelos de madera marina de alta calidad o bambú
- 6) Puerta de dos hojas que se pueden abrir en su totalidad para el cargue y descargue de mercancía utilizando diferentes máquinas.

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

TABLA 22.

Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mes (sol peruano)	Costo Mes (dólar americano)
1.	Cargo por operador portuario	700	1	700.00	180.88
2.	Alquiler de contenedor 20 pies	2,600.00	1	2,600.00	671.83
	Alquiler de la máquina de estiba y				
3.	desestiba	800.00	1	800.00	206.72
4.	Otros gastos	200.00	1	200.00	51.68
	TOTAL			4,300.00	1,111.11

Nota: elaborado por el investigador.

CAPÍTULO 9

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Nuestro proveedor de transporte logístico interno debe brindar un servicio de calidad para el traslado de nuestro producto y se requiere que tengan todos los documentos para evitar cualquier inconveniente.

A continuación, presentamos la lista de proveedores de transporte interno.

TABLA 23.

Proveedores del transporte interno

EMPRESA	SEDE	DESCRIPCIÓN
Tiba Group	Lima	Transportar mercancías a destinos internacionales por carretera o llevarlos a cualquiera de los puertos peruanos
Express Mveloz Perú	Lima - Juliaca	Transporte de mercancía a nivel nacional cargas livianas, medianas, pesados, cantidades y maquinarias
Texas Courier	Juliaca	Transporte de carga liviana o por toneladas
Transporte Carguero Pegaso S.R.L	Juliaca	Transporte de carga en plataformas, barandas, cerradas y también brinda servicio de embalaje
Expreso Grael	Lima - Juliaca	Transporte de carga a nivel nacional

Nota: Elaborado por el investigador.

9.2. Costo del transporte interno (Inland Freigh)

En la actualidad hay una gran variedad de empresas que prestan el servicio de logística en todo el Perú, la empresa optara por la empresa que cotiza un precio adecuado y que brinde seguridad al momento de transportar nuestro producto (Quinoa). La empresa que contratamos los servicios de logística es a la empresa Express Mveloz por su experiencia y confiabilidad.

TABLA 24.

Costo del transporte interno

Nº	Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mes (sol peruano)	Costo Mes (dólar americano)
1.	Transporte terrestre Juliaca – callao	1,500.0 0	1	1,500.00	387.60
TOTAL				1,500.00	387.60

Nota: Elaborado por el investigador.

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

La empresa exportadora optó por el transporte marítimo por sus diversos beneficios en comparación con el transporte aéreo, el costo de flete es competitivo, transporta mercancía de todo tipo en grandes cantidades y peso, durante largas distancias.

A continuación, presentamos proveedores de transporte internacional,

(transporte marítimo)

TABLA 25.

Proveedores de servicio de transporte internacional

LÍNEA NAVIERA	AGENTE	DEPÓSITO	DÍAS DE TRÁNSITO	FRECUENCIA DE SALIDAS
Hamburg Sud	Columbus	Alconsa	37	Semanal
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCONSA	45	Semanal
HAPPAG LLOYD	TRAMARSA	DPWORLD	25	Semanal

Nota: Datos tomados de Promperú Rutas marítimas 2022, tabla elaborada por el investigador

VENTAJAS DEL TRANSPORTE MARÍTIMO.

1. Económico
2. Tiene capacidad de carga, envíos en grandes masas y variedad de carga
3. Menos restricciones para las mercancías (volumen, peso, tipo)
4. Seguro de carga
5. Fletes competitivos

DESVENTAJAS

1. Mayores tiempos de transporte
2. Contaminante

3. Factores climáticos puede producir retrasos

4. Tramitología extensa

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

TABLA 26.

Cotización del flete marítimo

CONTENEDOR	PUERTO DE ORIGEN	PUERTO DE DESTINO	TARIFA FLETE PROMEDIO US\$	MERCADERÍA CONSOLIDADA
20 pies	Callao-Perú	Le Havre-Francia	\$ 2,900	Tm/m3 100
40 pies			\$ 3,800	

Nota: Datos tomados de Promperú Rutas Marítimas 2022, tabla elaborada por el investigador

La tarifa del flete marítimo varía según el tipo de contenedor, tamaño y por la distancia de cada País. Pero es conveniente para transportar mercancías en gran cantidad y volumen con un costo menor a comparación del transporte aéreo, El transporte marítimo es muy utilizado por las grandes, medianas y pequeñas empresas a nivel mundial, considerando su desventaja también es demoroso el recorrido hasta llegar al lugar de destino.

FIGURA 16

Cotizaciones del Flete Aéreo.

Ciudad de destino: PARIS		Depósito temporal: TALMA		Frecuencia de salida: 5 VECES					
Conectividad & Tiempo de tránsito			Ruta 1	Ruta 2	Ruta 3	Ruta 4	Ruta 5	Ruta 6	Líneas Aéreas
Japón - Osaka 2-3 escalas y 14h 00 min de tránsito									
1. LIMA - PERÚ	00h 00 min	Lima - Perú		Air					
2. Lima - Perú	32h 55 min	Paris - Francia		Europa					
3. Paris - Francia	14h 00 min	Osaka - Japón		Air					
France									
Iberia									
KLM									
Flete Aéreo Promedio									Peso por flete
Tarifa por kilo									
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	

Nota: Imagen obtenida del portal de Promperú Rutas Aéreas 2022,

El transporte aéreo tiene ventajas hablando en tema de su rapidez al llegar al lugar de destino, es adecuada para llevar productos perecederos y otros tipos de mercancías que requieran el transporte aéreo, pero también es costosa el flete aéreo.

CAPÍTULO 10

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

El agente de aduana es la persona encargada de tramitar todas las documentaciones requeridas acerca del producto a exportar, también brinda el servicio de asesoramiento y tienen un amplio manejo de información actualizada en temas de comercio exterior.

A continuación, se presenta al agente de aduana encarga para brindar servicios a la empresa.

TABLA 27.

Agente de aduana

RUC	CODIGO	AGENTES	DIRECCION	DISTRITO	TELEFONO	DELEGADO	REPRESENTANTE
20392765001	6883	agencia de aduanas Comex S.A.C.	Cal. Ricardo Palma N° 212, 2do. Piso, Of. 202	Callao (Faucet y quilca)	7152857	Ruben Dario Lobato Saabedra	Ruben Dario Lobato Saabedra

Nota: Dato obtenido de Agencia de Aduanas Comex S.A.C., tabla elaborada por el investigador

10.2. Costo de Agenciamiento

El costo de agenciamiento es por el servicio prestado por el agente de aduanas que se encarga de trámites aduaneros para la exportación del producto.

TABLA 28.

Costo de agenciamiento

N ^o	Detalle	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mes (sol peruano)	Costo Mes (dólar americano)
1.	Comex S.A.C	400.00	1	400.00	103.36
	TOTAL			400.00	103.36

Nota: Tabla elaborada por el investigador.

10.3. Aseguradoras.

Las mercancías no están libres de sufrir daños ocasionados por fenómenos naturales u otro tipo de eventualidad de riesgo por tal motivo la empresa o persona natural contratada la aseguradora MAPFRE dicho contrato se llama póliza, es la compañía que se encarga de cubrir el seguro de la mercancía durante el traslado ya sea por vía marítima o aérea desde el lugar del origen hasta llegar al punto de destino o al almacén del importador si así lo predispone, la contrata se realiza previo acuerdo entre el vendedor y el comprador en caso no lo desee simplemente no se hace el contrato del seguro de la mercancía a enviar.

FIGURA 17

Empresa aseguradora



Nota: imagen obtenida del portal de Mapfre Aseguradora

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

La póliza es un contrato importante y que en sus cláusulas detallan toda la cobertura que ofrece para el producto asegurado (Quinua), así como daños, pérdidas o robos que puedan ocurrir en el transcurso del traslado de la mercancía hasta el momento de llegar a su destino.

El costo de la aseguradora rodea por un promedio de US \$ 1500 Aproximadamente.

TABLA 29.

Costo de seguro Mapfre

Detalle	costo (sol peruano)	costo (dólar americano)
ASEGURADORA MAPFRE	5805.00	1500.00

Nota: Datos obtenidos del portal Mapfre, Elaborado por el investigador

10.5. Depósitos temporales

Los depósitos temporales los presta Hamburg Sud para nuestro producto en caso sea necesario, También cuenta con una amplia red de agencias en distintos países por lo que puede encargarse de la logística de mercancías en el país de destino en caso sea contratado dicho servicio.

CAPÍTULO 11

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Nuestro producto a exportar es hacia el destino de Francia ya detalladas en los ítems anteriores por lo mismo es de suma importancia conocer sus principales

puertos del país de destino para la llegada de nuestro producto (Quinua), enseguida se mencionan los principales puertos de gran infraestructura.

A. Puertos principales Marítimos de Francia

- a. El principal puerto de comercio internacional y de gran envergadura para recibir mercancías llegadas de Perú es el puerto Le Havre dispone de un área de 200 Ha.
- b. El tercer puerto comercial que recibe cargas provenientes de Perú y demás países es el puerto Dunkerque, es el principal puerto para la llegada de frutas, minerales y demás productos, se ubica al norte del país de Francia.
- c. El puerto considerado el más importante es Marseille-fos, en movimientos de mercancías de uso comercial una de ellas son los hidrocarburos, sólidos a granel como los cereales y así mismo diversos bienes de todo tipo de mercancía en contenedores.

B. Principales aeropuertos de Francia

- a. El aeropuerto de Charles de Gaulle (CDG) cuenta con 108 aerolíneas: es el principal aeropuerto que tiene el país de Francia

para la llegada de carga y pasajeros y está ubicada a una distancia de 23 km. Al norte de la ciudad de París. En caso que se requiera la exportación de quinua por aéreo este aeropuerto es el indicado para él envío de nuestro producto.

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

A. Infraestructura portuaria del país de destino

Francia cuenta con una moderna infraestructura portuaria. La exportación por vía marítima tiene muchos beneficios, es la más económica y se puede transportar mercancías en grandes volúmenes.

TABLA 30.

Líneas Navieras Marítimas

LÍNEAS NAVIERAS	Puerto de Origen	Puerto de Destino	Frecuencia de salida	Días de transito	Agente	Deposito
CCNI	Callao (Peru)	Le Havre (Francia)	Semanal	25	AGUNSA	IMUPESA
CMA CGM				37	CMA CGM PERU SAC	UNIMAR
HAMBURGSUD				25	COSMOS	DEMARES
MAERSK PERU				45	MAERSK PERU	ALCONSA
MOL				29	MOL PERU SAC	NEPTUNIA

Nota: Información obtenida del portal de Promperú, tabla elaborada por el investigador

B. Infraestructura aeroportuaria del país de destino

Francia tiene dos principales líneas estatales, las cuales son Air France y Air Inter y cuenta con un gran aeropuerto principal Charles de Gaulle que recibe la llegada de cargas en más de 2 millones de toneladas en el año 2020.

TABLA 31.

Línea aérea

Línea Aérea	País de origen	País de destino	Deposito temporal	Frecuencia de salida	Conectividad y tiempo de transito
KLM Air Canadá	Lima	Paris	Talma	Diario	6 escalas y 32 h 55min de transito: Lima - Panamá - Atlanta - Madrid - Amsterdam - Paris

Nota: Tabla elaborada por el investigador

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

En este ítem desarrollamos la parte logística del puerto Le Havre, que es el principal puerto a utilizar para la exportación de nuestro producto (Quinoa)

11.3.1. Puerto Le Havre

Este puerto es la clave para el comercio internacional y para todas las empresas porque cuenta con una infraestructura especializada, también goza de 75 rutas para los que brindan el servicio de logística asimismo tiene una gran variedad de naves adaptadas para todo tipo de necesidades.

FIGURA 18

Ubicación Geográfica del Puerto de Le Havre.



Nota; Imagen obtenida portal de Maps Place 2022,

- a. **Infraestructura:** Le Havre goza de una amplia área de 10, 000 Ha.
- b. **Capacidad:** Dispone de una gran variedad de naves que brindan servicios de logística, hasta el momento el puerto ya tiene instalas a más de 600 empresas de logística.

- c. **Servicios:** El puerto Le Havre brinda todos los servicios requeridos por las empresas de logística para el comercio internacional, los principales servicios que brinda son: monitoreo y reparación de todo tipo de naves, brinda el servicio de almacenamiento, cuenta con remolcadores, grúas y también suministra combustible, agua.

FIGURA 19

Mapeo de la Ruta del puerto de Callao al Puerto de Le Havre

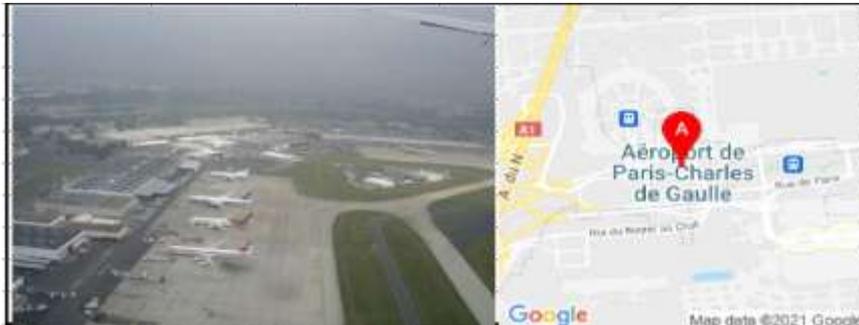


Nota: Información obtenida del portal de SIICEX rutas marítimas 2022

11.3.2. Aeropuerto Charles de Gaulle

FIGURA 20

Mapeo del aeropuerto principal de Francia (Charles de Gaulle)



Nota: imagen obtenida del portal de Aeropuertos.Net.

- a. **Infraestructura:** El principal aeropuerto de Francia es Charles de Gaulle que tiene un amplio manejo en movimientos de cargas llegadas de diferentes países y cuenta con un área extensa de 3,257 Ha. Asimismo se ubica a 25 km. al noreste de la ciudad de París.

- b. **Capacidad:** Tiene una gran capacidad de recibir carga anualmente de un promedio de 3.6 millones expresado en toneladas a comparación de otros aeropuertos.

FIGURA 21

Mapeo de la ruta aérea de Perú a Francia



Nota: Imagen obtenida del portal de PromPerú rutas aéreas (2022).

11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

HAMBURG SUD

Esta compañía brinda servicios de logística para todo tipo de mercancías, por lo cual se opta por contratar sus servicios para el traslado de la quinua orgánica. Hamburg Sud es una marca fuerte en el sector de los servicios logísticos internacionales. Como compañía naviera de contenedores, Hamburg Sud es sinónimo de calidad, excelente servicio al cliente y tiene una amplia participación en más de 100 países de todo el mundo.

FIGURA 22

Hamburg Sud empresa proveedora de logística en el país de destino

	Contacts Hamburg
	central@hamburgsud.com
	+49 40 37050
	+49 40 37052400
	Pagina Web: https://www.hamburgsud.com/group/en/corporatehome/index.html

Nota: Datos obtenidos del portal de Hamburg Sud (2022), Elaboración propia.

CAPÍTULO 12

DISTRIBUCIÓN

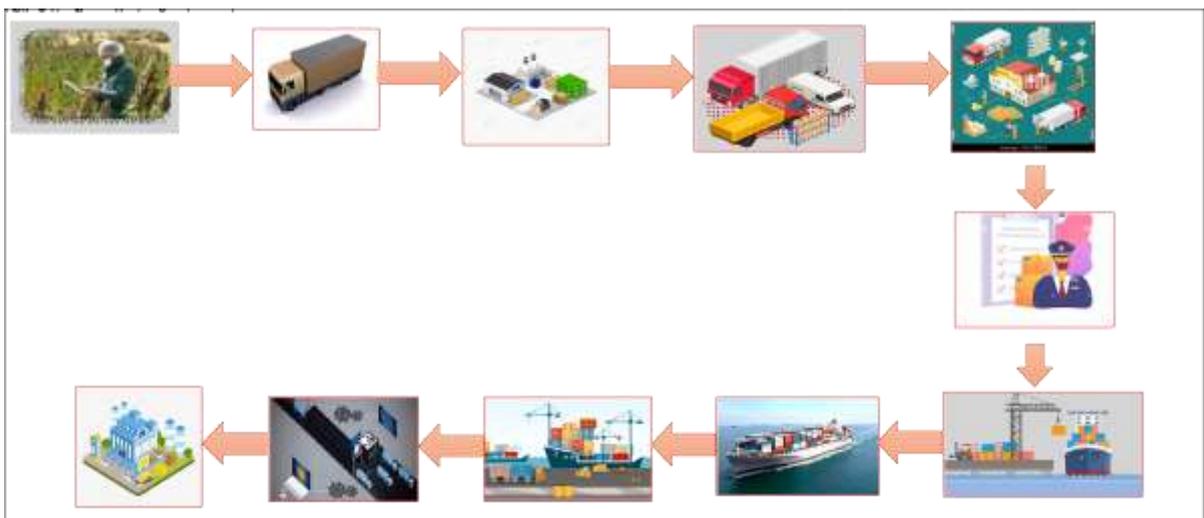
La distribución comienza desde la ciudad de Juliaca hasta llegar al puerto de embarque (Callao), para luego ser embarcado y posterior a ello ser trasladado al país de destino

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

A continuación, detallamos el orden comercial que seguiremos en la exportación de la quinua orgánica hacia el país de Francia-París, desde el primer punto que es nuestros proveedores hasta llegar a nuestro importador final, nuestro objetivo principal es que el producto llegue en buenas condiciones de calidad durante el traslado.

FIGURA 23

Mapeo de secuencia comercial proveedor - consumidor



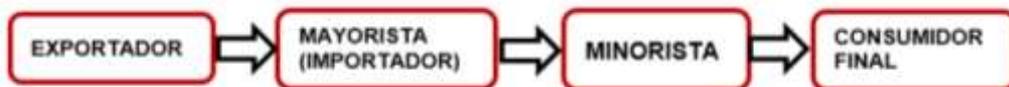
*Nota: Imagen obtenida del portal web del diario del exportador y Siicex,
Elaboración del mapeo por el investigador*

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución. Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)

La distribución del producto será de manera indirecta, se utiliza esta manera de distribuir el producto ya que el exportador vende el producto en sacos de 25 Kg para después ser nacionalizados por el importador en el país de destino y posterior a ello ser comercializado en los supermercados, minoristas, etc.

FIGURA 24

Canales de distribución



Nota: Información obtenida del portal del diario del exportador (2021), Elaboración propia

TABLA 32.

Ficha de Perfil

FICHA PERFIL 	
Razón social	Voicevale France S.A.R.L
Ciudad	Paris
Dirección	60 Av. De New York, Paris 75016
Teléfono	+ 33 (1) 4050 2480
Fax	+ 33 (1) 4050 2480
E-mail	info@voicevale-fr.com
Número de establecimiento	6 oficinas en diferentes países (600 clientes)
Productos	Se especializa en Nueces, Frutos secos, Semillas/Super alimentos (Quinua) y café
Proveedores	Comprando a más de 100 Proveedores

Nota: Información obtenida de Voicevale 2022, Tabla elaborada por el investigador

La Compañía Voicevale se especializa en el aprovisionamiento de productos orgánicos de todos los rincones del mundo suministrando a empresas de alimentos desde sus oficinas en Londres, París, Hamburgo, Beijing, Estambul, La Paz y en Perú concretó una alianza comercial con la cooperativa Agroindustrial Machupichu Ltda. Del departamento de Apurímac.

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

El contrato de compraventa entre el exportador y el importador, en este documento se presenta el modo de pago, las cláusulas que especifican los acuerdos de compraventa del producto asimismo el incoterm con el que se vende el producto y demás datos importantes para la entrega del producto. Tal contrato lo podemos ubicar en la página web de SIICEX y Promperú.

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

Molina (2019), refiere que

“Ver para Creer” Enviar muestras gratis es importante y es utilizada como una herramienta de marketing. Para que el producto sea reconocido y valorado por sus altos valores nutricionales en todo el mundo debemos llegar a demás países con productos de la mejor calidad y sobre todo enviando muestras a los importadores interesados en comprar nuestro producto tal cual como se detalla en el Perfil Técnico del producto esto referimos al tamaño, la calidad, valores nutricionales y demás características de la quinua.

La manera de diversificarnos en todo el mundo es participando en ferias internacionales, para la empresa es una herramienta estratégica y útil que se debe aprovechar de la mejor manera y para integrarnos ampliamente en todo el mundo con nuestro producto pionero (Quinoa blanca orgánica).

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

La pandemia ha afectado a muchas empresas exportadoras y a los demás ha impulsado, tuvo pros y contra, también cambió a las personas en la forma de alimentarse sanamente asimismo cambió la forma de comercializar los productos a diferentes países se establecieron ciertos protocolos y pasos a seguir. La comercialización se dio más por internet, páginas web y demás herramientas electrónicas.

Según (Minagri 2019). Perú es un país con una amplia variedad de quinua y es reconocido por sus 5 años consecutivos en exportaciones del dicho producto a nivel mundial que ello representa el 44.5% y en segundo lugar se encuentra su tradicional competidor Bolivia con 29.4% en exportación de quinua, reportado por TradeMap en el año 2018.

Según Minagri (2019), El principal productor de quinua es el departamento de puno con 44% de producción, después le sigue el departamento de Ayacucho con

17.6%, y el departamento de Apurímac se encuentra en tercer lugar con 12.6% y en cuarto lugar se ubica el departamento de Arequipa con una participación de 9.4% de producción de quinua, Cusco también tiene una participación como productor de quinua con un 4.7%.

Según CIEN (2021). Las empresas peruanas exportadoras de granos de quinua convencional, orgánica y productos derivados de ello se encuentra: Alisur SAC como líder, con exportaciones de quinua convencional, seguidamente la empresa Colorex SAC y por último está la empresa Wiracocha del Perú SAC como líder en exportación de quinua orgánica.

A continuación, presentamos el cuadro con exportaciones del grano de quinua

FIGURA 25

Exportaciones de la quinua del año 2022

MES	2,022			2,021		
	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM
ENERO	8,008,207	4,250,666	1.88	8,800,706	3,595,688	2.45
FEBRERO	8,604,160	4,405,813	1.95	8,606,854	4,030,832	2.14
MARZO	7,212,632	4,087,256	1.76	8,507,344	3,842,126	2.21
ABRIL	5,035,661	2,602,372	1.94	7,940,028	3,698,797	2.15
MAYO				8,611,923	3,826,321	2.25
JUNIO				7,951,405	3,872,418	2.05
JULIO				10,628,323	5,263,941	2.02
AGOSTO				10,969,348	5,084,495	2.16
SEPTIEMBRE				9,188,877	4,727,149	1.94
OCTUBRE				10,420,297	5,333,930	1.95
NOVIEMBRE				9,085,670	4,623,216	1.97
DICIEMBRE				9,309,139	5,162,108	1.80
TOTALES	28,860,661	15,346,108	1.88	110,019,916	53,061,021	2.07
PROMEDIO MES	7,215,165	3,836,527		9,168,326	4,421,752	
% CREC. ANUAL	-21%	-13%	-9%	-25%	-10%	-17%

Nota: Información obtenida del portal de AgroDataPeru, abril 2022.

Perú aún puede desarrollarse mucho más con las exportaciones de quinua ya que muchos países aún no conocen este producto, entonces es ambiciosa el querer ser el líder a nivel mundial en exportaciones de productos orgánicos como la quinua superando a sus tradicionales competidores de Bolivia, Ecuador y Chile, es necesario educar a los pequeños productores de quinua a que tengan una visión ambiciosa en internacionalizarse y ser competitivos cumpliendo con certificar sus productos

CAPÍTULO 13

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

TABLA 33.

Matriz de costos de exportación

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES (sol peruano)	TOTALES (dólar americano)
I. COSTOS DEL PRODUCTO	10,040.16	40,875.00	50,915.16	13,156.37
COSTOS DE AYUDA A LA				
II. COMERCIALIZ.	650.00	0.00	650.00	167.96
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN				
III. Y VENTAS	3,204.91	0.00	3,204.91	828.14
COSTO TOTAL			54,770.07	14,152.47
UTILIDAD	40%		21,908.03	5,660.99
PRECIO EX-WORKS			76,678.10	19,813.46
PRECIO FAS			82,703.10	21,370.31
PRECIO FOB			83,503.10	21,577.03
Unidades del producto (sacos 25 Kg)			250.00	64.60
Precio de Venta Unitario FOB			334.01	86.31

Nota: Elaboración de la tabla por el investigador

CAPÍTULO 14

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Para proceder a la evaluación económica financiera la empresa tiene un aporte propio de un capital de 50 mil soles y de los cuales obtendrá un préstamo bancario de 40 mil soles y por ende se tiene un capital total de 90 mil soles,

TABLA 34.

Datos para evaluación económica financiera

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	250
Precio unitario	334.01
Costo unitario	219.08
Costo fijo	13,895.07
Inversión	40,000.00
COK	15%
Crecimiento en ventas	10.00%

Nota: Elaborado por el investigador.

TABLA 35.

Flujo de caja financiero

	AÑOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	0.00	83,503.10	91,853.41	101,038.75	111,142.62	122,256.88
Ventas		83,503.10	91,853.41	101,038.75	111,142.62	122,256.88
Valor residual						
EGRESOS	40,000.00	68,665.14	74,142.14	80,166.85	86,794.03	94,083.93
Costo Fijo		13,895.07	13,895.07	13,895.07	13,895.07	13,895.07
Costo Variable		54,770.07	60,247.08	66,271.78	72,898.96	80,188.86
Inversión	40,000.00					
Flujo Neto	-40,000.00	14,837.96	17,711.26	20,871.89	24,348.59	28,172.96
Flujo Acumulado	-40,000.00	-25,162.04	-7,450.78	13,421.12	37,769.71	65,942.66

Nota: Elaborado por el investigador

TABLA 36.

Evaluación Económica – Financiera

VAN	27,946.77
TIR	38.43%

Nota: Elaborado por el investigador

Interpretación:

VAN: Si el valor actual neto es mayor a cero nos indica que es bueno invertir en el negocio porque de ello obtendremos ganancias. Nuestro negocio presenta un VAN de 27,946.77 soles.

VAN= valor actual ingresos – valor actual egresos

TIR: Si la Tasa interna de retorno (TIR) es mayor que el costo de oportunidad (COK) entonces el negocio es rentable por tal razón se aprueba. En el modelo de negocio se observa que el COK es de 15% y el TIR es 38.43%

CONCLUSIONES

La quinua en estos últimos 4 años tomo mucha importancia en la alimentación de las personas locales y extranjeras esto debido a sus grandes propiedades nutricionales y en gran medida a que surgió la COVID-19, la personas prefieren consumir alimentos orgánicos por sus altos valores nutricionales como el que presenta la quinua. Dicho grano se ha convertido en un producto exportable en grandes volúmenes a diferentes países

La empresa exportadora tiene como propósito dejar un modelo de negocio de exportación de quinua blanca orgánica desde Juliaca al mercado de Francia-Paris que les servirá como una guía a las asociaciones y pequeños productores de quinua orgánica de las provincias San Román y Lampa de tal manera seamos una región y país relevantes en el sector alimenticio de productos orgánicos, uno de nuestro fin es

dar a conocer sobre las propiedades nutricionales de la quinua a diferentes mercados en especial al mercado europeo que aún tiene poca participación en importaciones de la quinua del Perú según estudios realizados, en seguidamente proponernos en ganar nuevos mercados para la quinua

El producto a exportar se presentará en sacos de 25 kg. Se estará enviando 400 unidades a pedido del importador cumpliendo con todas las normas que establece la comunidad europea tales como los requisitos, certificaciones de sanidad, origen y fitosanitarios. El producto se exportará con un precio FOB de S/. 83,503.10

Nuestros objetivos generales es Identificar los factores competitivos en la exportación de quinua blanca orgánica al mercado de Francia-París y los específicos son verificar el volumen y la calidad de la quinua para satisfacer la demanda del mercado, también apoyar en la certificación de la quinua orgánica de los pequeños productores para su posterior exportación al mercado de Francia-Paris

1. PRODUCTO A EXPORTAR: nuestro producto a exportar es Quinua blanca orgánica con nombre científico (*Chenopodium Quinoa Willd*), es un super alimento con una alta demanda por los mercados nacionales e internacionales por sus altos valores nutricionales que posee por cada 100 gr. Apto para todo tipo de persona.

2. APROVISIONAMIENTO: se definen aspectos claves de aprovisionamiento con la selección de los proveedores potenciales de la quinua orgánica evaluando los aspectos de calidad, cantidad, precio y tiempos de entrega

3. ALMACENAMIENTO: Es de suma importancia tener un almacén adecuado para nuestro producto (Quinua) sin roedores, sin insectos que contaminen la quinua almacenada

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO: en este punto de estrategia nos guiamos por las normas de la unión europea sobre sus estrictos requisitos para el rotulado y etiquetado para dicho producto orgánico y fue diseñada para el público objetivo con sus respectivas características de la quinua, valor nutricional, información del origen del producto y empresa exportadora

5. EMPAQUE: El empaque de nuestro producto es a base de material polipropileno, su presentación del producto es en sacos de 25 Kg. Nuestra prioridad es no alterar sus propiedades de la quinua, También priorizamos el medio ambiente por tal razón los sacos son reutilizables de distintas maneras

6. EMBALAJE: Para el embalado del producto se utiliza pallets de madera plástico film y zunchos con ello se asegura el producto para que llegue en

óptimas condiciones al país de destino sin mermas ni daños ocasionados durante el transporte

7. UNITARIZACIÓN: Los sacos de quinua de 25 kg se unitariza en pallets para su fácil manipuleo al momento de cargue y descargue del transporte terrestre y marítimo. Lo cual nos permite reducir costos adicionales que se puedan generar.
8. CONTENEDORIZACIÓN: se renta un contenedor de tipo Dry Van de 20 pies para el traslado del producto desde el puerto del Callao hasta el puerto de origen.
9. TRANSPORTE: El medio de transporte para el traslado de nuestro producto es por vía terrestre hasta llegar al puerto de Callao donde se despachará al lugar de destino, el costo a pagar por el transporte interno es de S/. 1500.
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL: Este tema es de muy interés a incursionar en los servicios de soporte al comercio exterior puesto que con ello se da la fiabilidad y seguridad de la carga para el comprador para ello se delega un agenciamiento para el envío de la carga al lugar de destino.
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO: Después de analizar la vía marítima, aérea y terrestre para el

traslado de nuestro producto al lugar de destino se determinó la vía marítima ya que cuenta con una amplia infraestructura y es más económica a comparación de otros medios de transporte y también es apta para una gran capacidad de carga.

12. DISTRIBUCIÓN: Por el momento se confía en la empresa Hamburg Sud para la distribución

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN: En este capítulo se detalla los costos de exportación del producto sean costos variables y fijos que se detalla y el precio FOB con el que se exportará..

RECOMENDACIONES

En primer lugar, se recomienda a las nuevas generaciones en inculcarse en una sana alimentación y sobre todo con productos orgánicos, por ello se recomienda consumir la quinua en sus diferentes presentaciones y platillos preparados por uno mismo

También se recomienda seguir con el cultivo de la quinua orgánica cumpliendo con los estándares solicitados en la región altiplánica de Puno esto a medida que se va cuidando el medio ambiente sobre todo de la contaminación del suelo con químicos.

Al querer realizar una exportación se recomienda informarse bien, tener conocimiento sobre los riesgos e investigar es decir validar las informaciones que se nos brinda los

compradores y/o intermediarios internacionales para evitar posibles estafas, con el único fin de tener una negociación eficaz con el mercado exterior

Por último, recomiendo a las asociaciones y pequeños productores de quinua invertir en la comercialización de la quinua ya que este producto deja ganancias más cuando se tiene producciones en volúmenes y de calidad, puede ser exportada en granos y/o derivados productos de la quinua con un valor agregado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADEX (2022). Estadísticas mensuales de exportaciones de la Quinoa. Recuperado de: <https://n9.cl/1ve9e>

AGRODATAPERU (2022). Reporte de las exportaciones de quinua 2022, Recuperado de: <https://www.agrodataperu.com/exportaciones>

ANDINA (2020). Empresa francesa compra 22 toneladas de quinua a productores de Apurímac. Recuperado de: <https://andina.pe/agencia/noticia-empresa-francesa-compra-22-toneladas-quinua-a-productores-apurimac-804998.aspx#:~:text=En%20el%20evento%20virtual%2C%20la.org%C3%A1nica%20y%20de%20comercio%20justo.>

BBVA (2022). Simulación de préstamo comercial, Empresas. Recuperado de:
<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/prestamos-comerciales/simulador-prestamo-comercial-empresas.html>

COMEX (2022). Agencia de aduana comex. Recuperado de:
<https://www.comex.com.pe/nuestros-servicios>

EL DIARIO DEL EXPORTADOR (2021). Canales de distribución para la exportación.
Recuperado de: <https://www.diariodelexportador.com/2021/03/los-canales-de-distribucion-para-la.html>

EXPRESO MVELOZ PERU (2022). Servicio de transporte de carga. Recuperado de:
<https://www.transportesmveloz.com/>

FAO (2013). Valor nutricional de la quinua. Recuperado de:
https://www.fao.org/quinoa-2013/what-is-quinoa/nutritional-value/es/?no_mobile=1

Integral Shipping Company (2022). Tipos de contenedores. Recuperado de:
<https://www.integralshipping.com/tipos-de-contenedores/>

MENDOZA (2018). Exportación de quinua orgánica proveniente de Puno a los

Emiratos Árabes. Recuperado de:

https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5077/mendoza_qjr.pdf?sequence=1&isAllowed=y

MINCETUR (2020). Guía práctica del exportador Volumen III. El ABC del comercio

exterior. Recuperado de: <https://n9.cl/j3ww4>

NORMA TECNICA PERUANA (2014). Granos andinos. Quinoa. Requisitos.

Recuperado de: <https://pdfcoffee.com/qdownload/ntp-quinua-2014-pdf-free.html>

PROMPERU (2018). Quinoa Francia _Certificaciones. Recuperado de:

<https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/594047215rad277B8.pdf>

PROMPERU (2022). Rutas Marítimas. Recuperado de:

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/>

PROMPERU (2022). Rutas Aéreas. Recuperado de:

<https://rutasaereas.promperu.gob.pe/>

PROMPERU (2020). Guía de mercado multisectorial Francia. Departamento de inteligencia de mercados. Recuperado de:

<https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/1032946766rad1B1F5.pdf>

SIICEX (2012). Modelos de contratos internacionales. Recuperado de:

<https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/469767587rad790CB.pdf>

SIICEX (2022). Principales empresas exportadoras de quinua, Recuperado de:

<https://n9.cl/p0zml>

SIICEX (2022). Rutas Marítimas. Recuperado de:

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/>

SENASA (2021). Producción de quinua sigue posicionándose en mercados internacionales. Recuperado de:

<https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/puno-produccion-de-quinua-sigue-posicionandose-en-principales-mercados-internacionales/>

SERVICIOS AL EXPORTADOR PROMPERÚ (2017). Perfil logístico: Francia.

Recuperado de: <https://recursos.exportemos.pe/perfil-logistico-sector-vestimenta-francia-2017.pdf>

SOLPACK (2022). Especificaciones técnicas de Zuncho de plástico PP. Recuperado de: <https://www.solpack.com.pe/soluciones/productos-comerciales/zuncho-plastico/zunchos-plastico-pp>

SUNAT (2022). Tratamiento arancelario por Subpartida nacional. Recuperado de: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

TRAFIMAR LOGISTICS (2022). Tipos de contenedores (usos y dimensiones).
Recuperado de: <https://www.trafimar.com.mx/blog/tipos-de-contenedores-usos-y-dimensiones>

SOLPACK (2022). Soluciones de embalaje. Recuperado de: <https://www.solpack.com.pe/soluciones/strech-film/manual>

SUNAT (2022). Operatividad aduanera. Recuperado de: <https://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/>

TRANSEOP (2022). Pallet europeo o Europalet: Características, Peso y Medidas.

Recuperado de: <https://www.transeop.com/blog/Palet-Europeo-Europalet-Characteristics-Weight-Measures/400/>

VOICEVALE (2022). Importadores de productos orgánicos. Recuperado de:

<http://www.voicevale.com/es/abastecimiento-organico/>

ANEXOS

Anexo 1. Modelo de certificación fitosanitaria de Lugar de Producción.

(Formato cod.: CVE-02)

SOLICITUD PARA LA CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA DE LUGARES DE PRODUCCIÓN

SEÑOR JEFE DE ÁREA DE SANIDAD VEGETAL, RESPONSABLE DEL CENTRO DE TRÁMITE DOCUMENTARIO DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA

PARTE I. DEL SERVICIO SOLICITADO								
CERTIFICADO DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN <input type="checkbox"/>								
a) Hortofrutícola <input type="checkbox"/>		b) Flores <input type="checkbox"/>		c) Semillas <input type="checkbox"/>				
PARTE II. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA SOLICITANTE								
1	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL			2	R.U.C. / DNI N°			
3	DOMICILIO LEGAL Av./Calle/Ur.			4	N°			
5	DISTRITO		6	PROVINCIA				
7	DEPARTAMENTO		8	TELÉFONO		9	FAX	
10	EMAIL		11	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL			12	N° DNI:
PARTE III. INFORMACIÓN DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN								
N° CERTIFICADO DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN (cuando corresponda) <input type="text"/>								
13	CÓDIGO DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN			14	NOMBRE			
COD. SEDE		COD. PRODUCTOR		COD. N° Lugar de Producción		15 DIRECCIÓN		
16	DEPARTAMENTO		17	PROVINCIA		18 DISTRITO		
19	ZONA		20	SECTOR		21 SUBSECTOR		
PARTE IV. DATOS DE LA ESPECIE VEGETAL (declarar el total especies y área exportable)								
22	NOMBRE COMÚN	23	NOMBRE CIENTÍFICO	24	VARIEDAD	25	ÁREA DE EXPORT.	
26	FECHA DE SIEMBRA	27	FECHA DE INDUCCIÓN FLORAL					
28	FECHA DE FLORACIÓN	29	PERIODO DE COSECHA	30	RENDIMIENTO	31	ÁREA A CERTIFICAR	
						32 PAISES DE DESTINO		
33	FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES			34 FECHA FINAL DE ACTIVIDADES				
PARTE V. INFORMACIÓN DEL PAGO								
35	NÚMERO DE CONSTANCIA				36 FECHA DE PAGO			

* EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI CONTIENE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:

- a) Croquis de caminos y vías de comunicación.
- b) Descripción de las prácticas fitosanitarias que se realizan habitualmente en el campo.

Para lo cual me comprometo a asumir los costos que demanda la misma y al cumplimiento de las medidas que disponga el Inspector de Cuarentena del SENASA.

Lugar y fecha,

.....
EXPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

Nota: Datos obtenidos del portal de Senasa (2022)

Anexo 2. Simulación de préstamo comercial (BBVA)

Detalle de préstamo BBVA

Producto	Préstamo comercial
Importe a solicitar	S/ 40,000.00
Cuota	S/ 8,225.77
Duración total	5 meses
Fecha de solicitud	17/09/2022
Días de pago	17
Tipo seguro Desgravamen	Sin seguro
Importe seguro Desgravamen	0.00
Tasa efectiva Anual	11.57
TCEA Referencial de operación	11.570057%

Nota: Datos obtenidos del portal BBVA (2022). Elaborado por el investigador

Anexo 3. Modelo de contrato compra-venta internacional (Resumen)

Aspectos de la Compra Venta Internacional	Información del Plan de Ventas
Las Partes	Vendedor: Exportadora EMY YUYU S.A.C Juliaca -San Román Comprador: Voicevale: 60 Av. De New York, Paris 75016
La Mercancía	Quinoa blanca orgánica
La Cantidad	250 sacos de quinoa
El Envase	Sacos de polipropileno de 25 kg
El Embalaje	Consta de pallet, stretch film y zuncho o fleje de plástico
El Transporte	El transporte será vía Marítima, en un contenedor de 20 pies a seco
La Fecha Máxima de Embarque	30 días posterior al adelanto de pago del 60%
Lugar de Entrega	Puerto de embarque: Callao Embarque vía, APM Terminals Callao S. A
El Incoterm	FOB CALLAO
Los Gastos	Se acuerda vender en términos FOB.

Nota: Datos obtenidos del portal de SIICEX (2012). Elaborado por el investigador