



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega
Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas

**FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES
INTERNACIONALES**

“Emprendimiento de exportación de quinua blanca a New York”

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el título profesional de **LICENCIADO EN GESTIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR

Vivanco Echegaray, Jhonny Gian Pierre

ASESORA

Fernández Gallarday, Betty Fani

LIMA – PERÚ

2020

DEDICATORIA

A Dios, por la voluntad y fuerza que me brinda día tras día.

A mi familia, por su comprensión, amor y apoyo incondicional durante toda mi etapa universitaria.

A la universidad, por brindarme la oportunidad para formarme profesionalmente.

INDICE

DEDICATORIA	1
RESUMEN	4
ABSTRACT	5
INTRODUCCIÓN.....	6
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.1. Marco histórico.....	7
1.1.1. Emprendimiento en el Perú	7
1.1.2. Historia de la quinua.....	9
1.1.3. Evolución de exportación de quinua peruana.....	11
1.2. Bases teóricas... ..	15
1.2.1. Emprendimiento... ..	15
1.2.1.1. Definición.....	15
1.2.1.2. Tipos de emprendimiento.....	15
1.2.1.3. Características... ..	16
1.2.2. Exportación.....	17
1.2.2.1. Definición.....	17
1.2.2.2. Importancia de las exportaciones... ..	18
1.2.2.3. Tipos de exportación... ..	18
1.2.3. Quinua	21
1.2.3.1. Partida arancelaria de la quinua... ..	22
1.2.3.2. Variedades de quinua	22
1.2.3.3. Valor nutricional de la quinua.....	23
1.2.3.4. Proceso de cultivo de la quinua.....	24
1.2.4. New York	24
1.2.4.1. Datos macroeconómicos de New York.....	25
1.3. Marco legal... ..	27
1.3.1. Marco legal nacional	27
1.3.1.1. La Ley General de Aduanas - Decreto Legislativo N° 1053	27
1.3.2. Marco legal internacional	27
1.3.2.1. Ley contra el bioterrorismo... ..	27
1.3.2.2. Ley Federal de Insecticidas, Fungicidas y Rodenticidas	27
1.3.2.3. Norma cool (Country of origin labeling)	28
1.3.2.4. Ley de marcado y etiquetado de los alimentos	28
1.4. Antecedentes del estudio	30
1.4.1. Proaño (2016) Exportación de Quinua confitada a Estados Unidos	30
1.4.2. Luque (2015) Plan de negocios para la exportación de quinua a Canadá 2015.....	30

1.4.3. Ordoñez (2016) Estudio de factibilidad para la exportación de quinua blanca al mercado de Canadá 2016.....	30
1.4.4. Ríos (2018). Exportación de la quinua de los principales países y la producción de los principales departamentos productores del Perú en el periodo 2010-2017.....	31
1.4.5. González (2017) El mercado de EEUU como una oportunidad de negocio para la exportación de café de quinua 2017 – 2021	32
1.5. Marco conceptual	33
CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	36
2.1. Descripción de la realidad problemática	36
2.2. Formulación del problema.....	42
CAPITULO III: OBJETIVOS, DELIMITACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	43
3.1. Objetivo general y específico... ..	43
3.2. Delimitación del estudio.....	43
3.3. Justificación e importancia del estudio.....	44
CAPÍTULO IV: FORMULACIÓN DEL DISEÑO.....	45
4.1. Diseño esquemático	45
4.2. Descripción de los aspectos básicos del diseño.....	47
4.2.1. Descripción del diseño del flujograma de emprendimiento de exportación de quinua blanca a New York de QUINUAS S.A.C.....	47
4.2.1.1. Propuesta procedimental planteada en el país de origen.....	48
4.2.1.2. Propuesta procedimental planteada hacia país de destino.....	48
CAPITULO V: PRUEBA DE DISEÑO.....	58
5.1. Prueba de diseño	58
5.1.1. Emprendimiento	58
5.1.2. Viabilidad del mercado.....	58
5.1.3. Viabilidad económica financiera – económica.....	59
5.1.4. Viabilidad técnica operativa	60
5.2. Conclusiones.....	61
5.3. Recomendaciones	61
CAPITULO VI: BIBLIOGRAFÍA	62

RESUMEN

En el presente trabajo de suficiencia profesional se plantea la viabilidad de emprendimiento de exportación de quinua blanca a New York, Estados Unidos. Asimismo, se nombran teorías en base al emprendimiento a nivel nacional e internacional, exportaciones de productos agroindustriales de diferentes países y de Perú al resto del mundo, pero en especial al estado de New York.

Cabe señalar que, se planteó un objetivo general como analizar la factibilidad de materializar el emprendimiento de exportación de quinua blanca a New York y en relación a objetivos de carácter específico tales como, determinar la rentabilidad económica de la oferta exportable, la identificación de los canales de distribución más eficientes en el país de destino, el posicionamiento del producto en dicho estado y la competitividad del mismo.

Se realizaron cálculos cualitativos para comprender la rentabilidad de la oferta exportable a corto plazo tomando de referencia costos de producción, exportación y tramitación esto quiere decir que, la necesidad de materializar el emprendimiento se realizó en base a estudios del mercado de destino y costeos reales.

Palabras claves: emprendimiento, exportación, agroindustriales, competitividad, distribución.

ABSTRACT

In the present work of professional sufficiency, the feasibility of exporting white quinoa to New York, United States. Likewise, theories are named based on entrepreneurship at national and international level, exports of agro-industrial products from different countries and from Peru to the rest of the world but especially to the state of New York.

It should be noted that, a general objective was raised, such as analyzing the feasibility of materializing the white quinoa export venture to New York and in relation to specific objectives such as determining the economic profitability of the exportable supply, identifying the channels of more efficient distribution in the country of destination, the positioning of the product in that state and its competitiveness.

Qualitative calculations were made to understand the profitability of the exportable supply in the short term, taking into account production, export and processing costs, which means that the need to materialize the enterprise was based on studies of the destination market and real costs.

Keywords: entrepreneurship, export, agroindustrial, competitiveness, distribution.

INTRODUCCIÓN

Como se sabe, el Perú es un país de riquezas infinitas y mejor aún si nos referimos a los productos agros tales como, la quinua en todas sus variedades. Es de conocimiento general que los mayores productores y exportadores de quinua a múltiples países son Perú y Bolivia. Esto nos direcciona automáticamente a la realidad actual en la cual, el Perú durante los últimos años ha sido el mayor proveedor de quinua blanca a Estados Unidos por ese motivo, el emprendimiento de este producto agro es sumamente riesgoso pero rentable ya que, no se produce en países que no sean andinos.

Por otra parte, el emprendimiento en el mundo se ha vuelto cada vez más creciente ya que, es una alternativa de supervivencia y mejor aún si se plantea y se intenta materializar a la realidad actual. Por eso mismo, en el presente trabajo de investigación, deberá servir como referencia de solución a la problemática del emprendimiento de un producto agroindustrial y con potencial exportable. Asimismo, se tomará en cuenta objetivos y estudios cualitativos y cuantitativos respecto al mercado de destino.

CAPÍTULO I: Marco Teórico de la Investigación

1.1. Marco Histórico

1.1.1. Emprendimiento en el Perú

Como bien conocemos la palabra “emprendimiento” es muy usado en varias partes alrededor del mundo. Aunque el mismo siempre estuvo presente a lo largo del tiempo y en la vivencia del ser humano. Asimismo, esta definición se ha vuelto fundamental, ante la necesidad de progreso constante del ser humano y de conflictos económicos crecientes.

El término emprendimiento nace de *entrepreneur* que significa “pionero”, y se entiende por la habilidad de un ser humano para realizar un esfuerzo personal por alcanzar un determinado fin. Posteriormente, se adaptó dicho termino al campo empresarial el cual se define como personas que deciden iniciar un proyecto o que agregan valor a un producto ya existente.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) la presente es denotado como una de las más grandes investigaciones sobre habilidad de emprendimiento a nivel. El proyecto fue elaborado en el año 1997, gracias al trabajo mutuo de Babson College y London Business School. A inicios del año 1999 se publicó el primer reporte estadístico con 10 países participantes. El Perú se incluyó al proyecto del GEM en el 2004 a través de la Universidad ESAN. En aquella edición, alrededor de 54 países provenientes de cinco continentes son los que participaron en la iniciativa.

CUADRO N° 1: ESTUDIO SOBRE POBLACIÓN ADULTA INVOLUCRADA EN EL DESARROLLO DE INICIATIVAS EMPRENDEDORAS COMO EMPRESARIO (2017)



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y ESAN

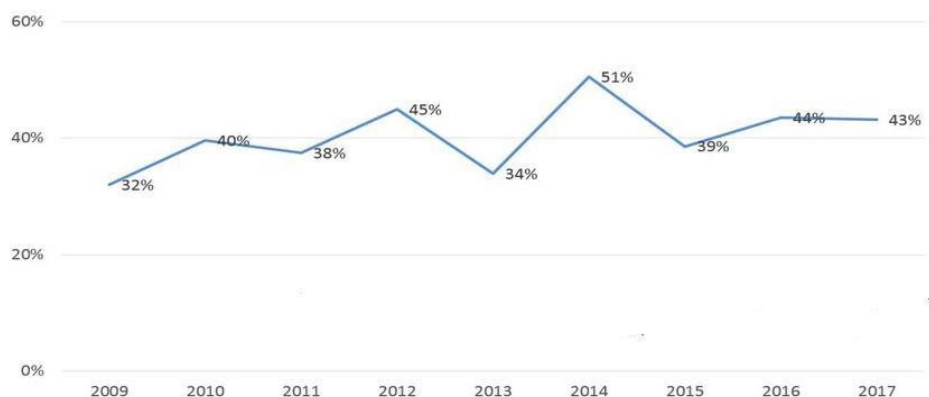
En el gráfico se puede apreciar que el Perú es uno de los países con mayor dinamismo en el desarrollo de iniciativas emprendedoras a nivel mundial. Es decir, 1 de cada 4 peruanos mayores de edad está involucrado en la puesta en marcha de un negocio o ya es dueño de uno con menos de 3.5 años de funcionamiento.

Pese a ello, nuestro país está ubicado en una posición más rezagada a nivel internacional en referencia a los emprendimientos permanentes (que cuenten con más 3 años de funcionamiento).

CUADRO N ° 2: EVOLUCIÓN DE LA INTENCIÓN DE EMPRENDER EN EL PERÚ



Evolución de la intención a emprender en el Perú



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y ESAN

En el gráfico detalla que el Perú en los años 2015, 2016 y 2017, se ha mantenido en un ritmo constante de crecimiento. Asimismo, en el 2017, el 43% de los peruanos estaban dispuestos a iniciar un nuevo proyecto de negocio en los siguientes tres años.

1.1.2. Historia de la quinua

El grano dorado o más conocido como “la quinua” cuenta con pocas evidencias prehistóricas, debido a que, hasta la actualidad se desconoce si hubo asociación al uso del grano por parte de nuestros antepasados. Por otra parte, se descubrieron algunas muestras arqueológicas al norte de Chile que indica que este alimento fue 3000 años a.C, mientras tanto, se descubrió en Ayacucho que se hizo uso de este grano 5000 años a.C. De igual manera, se encontraron vestigios de quinua en tumbas de Calama, Tarapacá y otros lugares de Sudamérica

Tiempo después, a la llegada de España, la quinua pudo desarrollarse, cultivarse y repartirse de manera apropiada y eficiente dentro del territorio Incaico.

Según Garcilaso (1609), en su obra literaria “Los Comentarios Reales” conceptualiza que la quinua es uno de los bienes agrícolas más cultivados en el mundo, y que se asemeja mucho al arroz pequeño, asimismo, hace mención a la primera distribución de este grano al continente europeo, las cuales desgraciadamente arribaron en descomposición, probablemente por las condiciones climáticas no apropiadas en el transporte por vía marítima.

Por otro lado, el Ministerio de Agricultura y Riego (2015) manifiesta que:

La quinua (*Chenopodium quinoa* Willd.), es una de las especies domesticadas y cultivadas en el Perú desde épocas prehispánicas (más de cinco mil años). La cuenca del Lago Titicaca es la zona considerada como el principal centro de origen de la quinua y el centro de conservación de la mayor diversidad biológica de esta especie, en la cual existen sistemas ingeniosos de cultivo y una cultura alimentaria que incorpora el grano a la digestión diaria. Por otro lado, En la actualidad, el grano es cultivado en el Perú, Bolivia, Ecuador, Chile, el norte de Argentina y otros países. El Perú y Bolivia son los mayores productores de este grano andino que es similar con el arroz en los tiempos de la colonia, donde los españoles la denominaban “arrocillo americano” o “trigo de los Incas”. (párr. 4)

1.1.3. Evolución de exportación de quinua peruana

Uno de nuestros productos más rentables para exportar al mercado extranjero ha sido la quinua en sus diversas presentaciones a lo largo de los años. Siendo nuestros principales compradores: Estados Unidos, Canadá, Países Bajos, Reino Unido, Francia, Italia, España, Alemania, etc.

CUADRO N° 3: EXPORTACIÓN DE QUINUA (2002 – 2013)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

Como se detalla en el gráfico, la exportación de quinua desde el año 2002 hasta el 2013 ha obtenido un crecimiento y ganancias monetarias en miles de millones de dólares. Entrando en un auge económico total en el año 2013 en el cual las ganancias se duplicaron en un valor total de \$ 79 409 000.

Con respecto al año 2014, el Perú continuaba siendo el primer exportador a nivel internacional de quinua junto a Bolivia el cual es su competidor directo.

CUADRO N° 4: CIFRAS DE EXPORTACIÓN DE QUINUA (2013 – 2015)

EXPORTACIONES QUINUA			12						
MES	2,015			2,014			2,013		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
ENERO	10,002,035	2,131,614	4.69	11,256,961	1,823,565	6.17	3,196,179	1,018,583	3.14
FEBRERO	9,638,364	2,305,735	4.18	10,646,574	1,825,601	5.83	1,842,402	544,735	3.38
MARZO	11,207,878	2,616,554	4.28	10,404,777	1,908,882	5.45	2,411,423	712,452	3.38
ABRIL	9,120,869	2,262,426	4.03	9,907,691	1,841,367	5.38	2,003,968	576,755	3.47
MAYO	13,936,107	3,570,672	3.90	13,231,456	2,413,058	5.48	4,478,674	1,238,414	3.62
JUNIO	15,077,914	3,920,103	3.85	17,819,491	3,306,559	5.39	5,448,016	1,552,652	3.51
JULIO	13,714,457	3,905,929	3.51	19,449,760	3,534,419	5.50	6,954,323	1,823,103	3.81
AGOSTO	11,894,030	3,686,331	3.23	24,906,020	4,473,089	5.57	7,587,919	1,918,938	3.95
SEPTIEMBRE	13,893,228	4,540,839	3.06	24,211,348	4,457,023	5.43	7,730,580	1,827,940	4.23
OCTUBRE	11,501,288	4,125,357	2.79	19,410,367	3,779,172	5.14	10,569,703	2,224,741	4.75
NOVIEMBRE	11,103,876	4,066,103	2.73	15,679,372	3,022,884	5.19	10,722,196	2,088,727	5.13
DICIEMBRE	11,103,879	3,948,164	2.81	19,424,592	3,857,341	5.04	7,519,489	1,258,917	5.97
TOTALES	142,193,925	41,079,827	3.46	196,348,409	36,242,960	5.42	70,464,872	16,785,957	4.20
PROMEDIO MES	11,849,494	3,423,319		16,362,367	3,020,247		5,872,073	1,398,830	
% CREC. ANUAL	-28%	13%	-36%	179%	116%	29%	146%	71%	44%

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

En el gráfico se demuestra que, en los años 2013, 2014, el Perú ha exportado cantidades exorbitantes de quinua alcanzando cifras porcentuales crecientes. Por otro lado, En el año 2015 se detectó un déficit de crecimiento del valor FOB del -28% pero, aun así, seguíamos siendo líderes de exportación de quinua en el mercado.

CUADRO N° 5: CIFRAS DE EXPORTACIÓN DE QUINUA (2016 – MARZO 2017)

EXPORTACIONES QUINUA			3			
MES	2,017			2,016		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
ENERO	6,469,163	2,903,274	2.23	6,689,881	2,797,373	2.39
FEBRERO	5,236,402	2,274,121	2.30	5,447,219	2,481,795	2.19
MARZO	8,424,746	3,649,259	2.31	7,722,824	3,214,033	2.40
ABRIL	-	-		9,103,684	3,895,298	2.34
MAYO	-	-		9,954,851	4,291,461	2.32
JUNIO	-	-		8,555,140	3,523,418	2.43
JULIO				9,534,481	4,055,826	2.35
AGOSTO				11,543,611	4,896,226	2.36
SEPTIEMBRE				9,911,884	4,313,817	2.30
OCTUBRE				7,718,002	3,439,540	2.24
NOVIEMBRE				8,678,192	3,916,250	2.22
DICIEMBRE				7,779,321	3,341,846	2.33
TOTALES	20,130,311	8,826,654	2.28	102,639,090	44,166,883	2.32
PROMEDIO MES	6,710,104	2,942,218		8,553,258	3,680,574	
% CREC. ANUAL	-22%	-20%	-2%	-28%	8%	-33%

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

Según TRADE MAP (2016) informó que nuestro país distribuyo a nivel mundial en el 2016, 44.300 toneladas, lo que indico un total exportado de 47.3%. Por otro lado, Bolivia se ubicaba con un valor de 31,4% de quinua exportada, 5.6% para Estados Unidos y 3.6% para los Países Bajos.

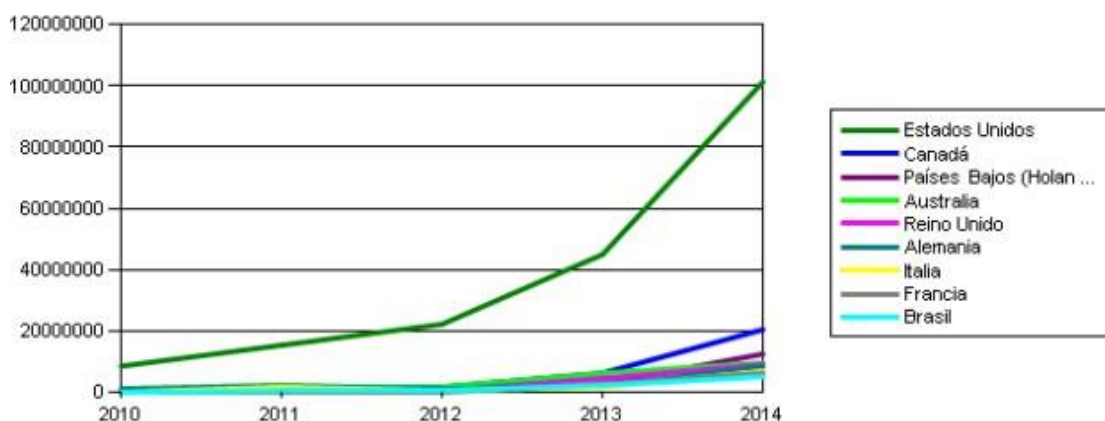
CUADRO N° 6: CIFRAS DE EXPORTACIÓN DE QUINUA (2017 – ENERO 2018)

EXPORTACIONES QUINUA						
MES	2,018			2,017		
	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM
ENERO	6,779,858	2,992,040	2.27	6,469,163	2,903,274	2.23
FEBRERO	-	-		5,236,402	2,274,121	2.30
MARZO	-	-		10,405,329	4,453,875	2.34
ABRIL				9,504,145	3,967,081	2.40
MAYO				11,118,231	4,323,754	2.57
JUNIO				9,744,406	4,195,999	2.32
JULIO				11,695,663	4,864,269	2.40
AGOSTO				11,328,565	4,940,746	2.29
SEPTIEMBRE				10,085,893	4,297,836	2.35
OCTUBRE				9,748,359	4,131,208	2.36
NOVIEMBRE				11,953,468	5,397,085	2.21
DICIEMBRE				10,910,604	4,600,404	2.37
TOTALES	6,779,858	2,992,040	2.27	118,200,228	50,349,652	2.35
PROMEDIO MES	6,779,858	2,992,040		9,850,019	4,195,804	
% CREC. ANUAL	-31%	-29%	-3%	15%	14%	1%

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

En el cuadro se puede percibir que, en el 2017, el Perú se mantuvo siendo el país líder en exportación de este producto agro, con una cifra en toneladas totales de 45,500, paralelamente denotando un crecimiento porcentual del valor FOB del 15%. A finales del año, se clausuraron las exportaciones de quinua con ventas por encima de los US\$ 106 millones, indicando a los principales importadores a la Unión Europea y Estados Unidos.

CUADRO N° 7: PRINCIPALES COMPRADORES DE QUINUA PERUANA (2010 – 2014)



Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

Se aprecia en el gráfico que, durante el año 2010 hasta el 2014, Estado Unidos se mantuvo como el mayor comprador de quinua peruana alcanzando cifras en miles de millones de dólares y esto se debió, al inicio de la tendencia del consumo de productos saludables. Asimismo, se incrementaron las ventas debido al TLC de Perú – Estados Unidos que entró en vigencia en 2009 que contiene parámetros que regulan aranceles en el ámbito internacional respecto a la exportación e importación de productos y servicios.

CUADRO N° 8: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL PRODUCTO QUINUA SEGÚN SUS PRINCIPALES MERCADOS (2014 – 2017)

	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos	19.111.365,47	20.536.564,45	20.515.449,07	21.308.941,26
Canadá	4.026.278,35	3.431.162,85	3.264.858,63	4.316.555,65
Países Bajos (Holanda)	2.198.936,06	3.396.523,53	4.961.237,42	3.535.260,89
Italia	1.321.971,70	2.182.284,06	3.197.899,39	3.517.928,20
Reino Unido	1.951.411,72	2.948.684,25	3.494.313,48	2.707.394,47
España	307.592,53	526.863,85	2.719.834,57	2.685.141,25
Francia	1.244.899,56	2.003.554,36	2.635.283,49	2.441.057,14
Brasil	972.181,89	1.071.641,59	1.404.379,65	1.699.634,31
Alemania	1.532.100,15	1.789.623,64	1.758.950,18	1.639.033,89

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

Finalmente, se confirma mediante cifras monetarias que Estados Unidos se mantuvo como el mayor importador de quinua peruana generando un ingreso en el 2017 de \$ 21.308.941,26.

1.2. Bases Teóricas

La investigación establece las siguientes teorías:

1.2.1. Emprendimiento

1.2.1.1. Definición:

En la actualidad, existen diferentes conceptos referentes a emprendimiento como:

Según Pinchot (1969) define que:

La actividad de emprender como una línea discontinua que ofrece cambios radicales al estilo de vida de las personas, es decir la renovación y creación de nuevas herramientas que puedan facilitar el estilo de vida de las personas, sin importar si la renovación es estratégica o si esta se realiza fuera de las organizaciones existentes. (p.4)

Asimismo, Freire (2004) afirma que: “Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para encararla”. (p.27)

Por otro lado, Druker (1985) plantea lo siguiente: “Indica que una persona emprendedora es aquella que está en busca del cambio constantemente explorando sus diferentes oportunidades”. (p.26)

1.2.1.2. Tipos de emprendimiento:

Existen varias clases de emprendimiento detalladas a continuación:

Según Pessoa (2005) manifiesta que:

Existen diferentes tipos de emprendimiento en tres grupos principales: emprendedor intrínseco, emprendedor en crecimiento y el emprendedor comunitario.

- **Emprendedor intrínseco:** es aquel que se encuentra en la búsqueda de nuevas oportunidades de innovación dentro de un negocio ya constituido.
- **Emprendedor en crecimiento:** es todo aquel que inicia un nuevo camino en el mundo de los negocios y constituye uno propio en base a una evaluación de la demanda del mercado.
- **Emprendedor comunitario:** Se establece dentro de los órganos de gobierno estatales o sectores productivos con la finalidad de alcanzar un bienestar mutuo con la sociedad. (p. 28)

Por otra parte, Bennett (1992) detalla que existen 2 tipos de emprendimiento, los cuales son: eco emprendimiento (el cual se entiende como el reciclaje de materiales plásticos y transformación de los mismos en productos) y emprendimiento tecnológico (se refiere en el plano académico en buscar oportunidades económicas en el medio digital).

1.2.1.3. Características:

Según Lopes y Souza (2005) señalan que usaron un instrumento para la determinación de ciertas características de un emprendedor, las cuales son: realización, poder, planificación e innovación. Asimismo, del estudio realizado, descubrieron la existencia de factores compuestos como: prospección e innovación, gestión, persistencia y actitud.

En el estudio realizado por Schmidt y Bohnenberger (2009) detallan que un emprendedor debe reunir las siguientes características primordiales: auto-eficaz, asume riesgos calculados, planificador, detecta oportunidades, persistente, sociable, innovador y líder.

1.2.2. Exportación

1.2.2.1. Definición:

En la actualidad, existen variedades de conceptos de exportación planteados por diferentes autores como:

Según Daniels. Radebaugh. y Sullivan. (2010), señalan que: “Algún servicio o bien que es fabricado por una determinada empresa de un país para su comercialización en el exterior”. (p. 20)

Asimismo, Amadeo (2008) menciona de una manera similar que: “Las exportaciones son los bienes y servicios producidos en un país y comprados por ciudadanos de otro país”. (pág.7)

Por otro lado, La Organización Mundial de Comercio (2005) detalla que la exportación consiste en la obtención de beneficios económicos por la venta de productos y servicios a diferentes países. Asimismo, señala que se debe tener en cuenta las normas aplicables al mercado meta en cuestión.

De igual manera, El instituto nacional de Estadística y Geografía (2011) plantea que: “Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países” (p. 2)

1.2.2.2. Importancia de las exportaciones:

Según Galindo, Mariana y Viridiana (2015) definen que: “La importancia de las exportaciones reside en el efecto que tienen sobre el crecimiento económico, la productividad y el empleo del país en cuestión”. (p. 2)

Por otra parte, Atkin, Khandelwal y Osman (2014) indican que la importancia de las exportaciones se centra en un proceso de aprendizaje al enfrentar la demanda extranjera, la cual puede exigir mayor calidad y cantidad.

1.2.2.3. Tipos de exportación:

Dentro del campo de los negocios internacionales existen diferentes tipos de exportación, las cuales se detallan a continuación:

Según Mondragon (2014) existen 4 tipos de exportación las cuales son:

- **Exportación temporal:** se entiende cuando la mercadería se envía al extranjero mediante condiciones contractuales internacionales y se mantendrá en el país de destino por un tiempo limitado.
- **Exportación definitiva:** es cuando la mercancía es distribuida al exterior con la finalidad de ser consumida y sin a devolución.
- **Exportación directa:** se da cuando la empresa se encarga de todo el proceso logístico de producción y exportación de la mercancía.
- **Exportación indirecta:** ocurre cuando la organización requiere de la contratación de un agente externo del comercio internacional con la finalidad de que se encargue de los procesos de exportación de bienes o servicios.

Asimismo, El Ministerio de Agricultura y Riego (2015) menciona que existen 2 formas de exportar y son:

- **Exportación directa:** es cuando el exportador debe encargarse de la administración de todo el procedimiento, desde la investigación del mercado potencial hasta la recaudación de la mercadería exportada.
- **Exportación indirecta:** es cuando la empresa exportadora establece un contrato con una persona u organización intermediaria que se encargará de encontrar o captar a los compradores en el mercado extranjero.

No obstante, la revista ARQHYS (2017) indica que existen 12 tipos de exportación y son:

- **Exportación directa:** Se basa en que la exportación de mercancías es realizada por la empresa productora sin necesidad de contratar un intermediario, es decir todas las negociaciones son gestionadas por la compañía productora.
- **Exportación indirecta:** se refiere a que un intermediario experimentado en el comercio internacional es el responsable de las negociaciones en captación de nuevos mercados.
- **Exportación definitiva:** es cuando los productos exportados al mercado internacional serán consumidos en dicho mercado, es decir la mercancía enviada no retornará al país de origen, excepto si se encuentra algún desperfecto o alguna condición que incumpla con las condiciones de compraventa o de las reglas aduaneras.

- **Exportación concertada:** Se refiere a las exportaciones que surgen de la colaboración de variedades de compañías que se dedican al mismo rubro productivo y que cuentan con un destino común.
- **Exportación temporal:** Este tipo de exportación sucede cuando se envía la mercancía a un determinado mercado extranjero mercado extranjero, sin embargo, esta permanecerá solamente por un periodo de tiempo antes de ser reenviada al país de origen. Ejemplo de ello, son las maquinarias pesadas que son exportadas para su mantenimiento ya que, no existe personal adecuado que realice ello en el país de origen.
- **Exportaciones prohibidas o restringidas:** son aquellas exportaciones de mercancías o productos que afectan contra la seguridad nacional o legalidad, lo cual podrían afectar el patrimonio cultural o el medio ambiente. Ejemplo de ello, son las exportaciones de animales en peligro de extinción, drogas ilícitas, réplicas, etc.
- **Exportaciones libres o no restringidas:** Son aquellos productos que pueden ser trasladadas fuera de un país sin romper con las normas de seguridad y restricciones legales establecidas por un país.
- **Exportaciones tradicionales:** Son las exportaciones que trasladan los mismos productos con frecuencia, donde el país de destino depende de este producto. Ejemplo de ello es el petróleo.
- **Exportaciones no tradicionales:** Se refiere a los productos o mercancías que son trasladadas, pero no de manera frecuente y el país de destino no depende de ellos. Ejemplo de ello son las bebidas alcohólicas, cigarrillos, automóviles, y otros productos que no son de primera necesidad.

- **Exportaciones textiles:** Indica que son las exportaciones de telas y productos relacionados con encajes, hilos, etc.
- **Exportaciones artesanales:** Se refiere de la venta al exterior de artesanía, esculturas, estatuas, etc.
- **Exportaciones agro:** Se entiende como la venta al comercio internacional de los bienes cosechados a nivel nacional, tales como, tubérculos, vegetales, granos, etc. Se les puede agregar valor o sufrir transformaciones en su composición.

1.2.3. Quinua

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2006) describe a la quinua de la siguiente manera:

La quinua es un grano originario de los andes peruanos, ubicados específicamente en Puno. Asimismo, existe una gama muy amplia respecto a las características propias de este. En nuestro país, las más común y comerciable es la blanca. Por otro lado, los tipos de comercialización de este producto pueden darse en harina, hojuelas, grano y pipoca. (p. 6)

1.2.3.1. Partida arancelaria de la quinua:

Según el Sistema integrado de Información de Comercio Exterior - SIICEX (2019) establece varias partidas arancelarias de la quinua:

CUADRO N° 8: PARTIDAS ARANCELARIAS DE LA QUINUA

Partida	Descripción
1008509000	LOS DEMÁS
1008501000	PARA SIEMBRA
1008901090	QUINUA (CHENOPODIUM QUINOA) EXCEPTO PARA LA SIEMBRA
1008901010	QUINUA (CHENOPODIUM QUINOA) PARA SIEMBRA
1008901000	QUINUA.

Fuente: Sistema integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX)

1.2.3.2. Tipos de quinua:

Según el Ministerio de Agricultura y Riego - MINAGRI (2013) indica que en el Perú existen más de 3000 variedades de quinua, pero entre las principales y más comerciales son el grano blanco y amarillo de las cuales el 80% de variedades son producidas en Puno.

CUADRO N° 9: VARIEDADES COMERCIALES DE QUINUA

NOMBRE COMERCIAL	TIPO DE QUINUA	LUGAR DE PRODUCCIÓN
AMARILLA DE MARANGANI	GRANO AMARILLO	CUSCO
ILLPIA - INIA	GRANO BLANCO	PUNO
QUILLAHUAMÁN - INIA	GRANO AMARILLO	CUSCO
KCANCOLLA	GRANO BLANCO	PUNO
BLANCA DE JULI	GRANO BLANCO	PUNO
WITULLA	GRANO NEGRO	PUNO
AMARILLA SACACA - INIA	GRANO AMARILLO	CUSCO, APURÍMAC
ROJA PASANKALLA INIA	GRANO ROJO	AYACUCHO. AREQUIPA, TACNA
NEGRA COLLANA INIA	GRANO NEGRO	PUNO, AYACUCHO

Fuente: Elaboración propia

Se puede percibir, las variedades de quinua más comerciales al mercado internacional de las cuales en su mayoría son producidas en Puno y Cusco.

1.2.3.3. Valor nutricional de la quinua:

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO (2016) manifiesta que la quinua posee en su composición nutricional un valor alto en proteínas. Asimismo, afirma que la quinua es el grano que aporta más nutrientes por cada 100 calorías.

CUADRO N° 10: ELABORACIÓN NUTRICIONAL DE LA QUINUA

Composición nutricional de la Quinua.	
Valores (G/100G)	
	Quinua
Proteínas	11,7
Grasas	6,3
Carbohidratos	68,0
Fibra	5,2
Ceniza	2,8
Humedad %	11,2
Composición de aminoácidos de la Quinua	
(Mg De Aminoácidos/G De Proteínas)	
Aminoácidos	Quinua (A)
Lisina	68
Metionina	27
Treonina	45
Triptófano	13

Fuente: FAO

1.2.3.4. Proceso de cultivo de la quinua:

Según Promperú (2013) manifiesta que: “La quinua se adapta a diferentes climas desde el desérticos hasta climas calurosos, secos y fríos. Se encontraron plantas de quinua que toleran hasta -5°C .”

Asimismo, Promperú (2013) indica que la temporada de cosecha de la quinua peruana se encuentra entre abril y julio.

Por otra parte, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO (2016) informa que hay 4 etapas de cultivo de la quinua las cuales son: la siembra, cosecha, post-cosecha y almacenamiento.

1.2.4. New York:

Según el MINCETUR (2018) explica que New York es reconocido globalmente por ser el estado más extenso en el ámbito territorial de Estado Unidos y por contar con una cantidad aproximada de 19 795 791 de residentes. Asimismo, New York City está constituida por los distritos de Queens, Bronx, Manhattan, Staten Island y Brooklyn.

1.2.4.1. Datos macroeconómicos de New York:

A continuación, se detallará los datos macroeconómicos del estado de New York en el año 2018.

CUADRO N° 11: DATOS MACROECONOMICOS DE NEW YORK

Economía de Nueva York		
Cuentas Nacionales - Gobierno		
PIB Trim Per Capita [+]	I Trim 2018	64.678€
PIB anual [+]	2018	1.419.433M.€
PIB Per Capita [+]	2018	71.510€
PIB Trimestral [+]	I Trim 2018	1.283.828M.€
Mercado Laboral		
Tasa de desempleo [+]	Octubre 2019	4,0%
Socio-Demografía		
Densidad [+]	2017	140
Tasa bruta de divorcios [+]	2016	2,68‰
Tasa bruta de nupcialidad [+]	2016	7,45‰
% Riesgo Pobreza [+]	2018	11,1%
Población [+]	2018	19.542.209
IDH [+]	2015	0,941

Fuente: Datosmacro

Tal y como se puede observar en el cuadro, New York obtuvo el 2018 un PBI anual de 1.419.433M de euros. Asimismo, el ingreso promedio por habitante fue de 71.510 euros y teniendo una tasa de desempleo del 4.0 % lo cual es un porcentaje bajo.

Por otro lado, según El Departamento de Agricultura de EE. UU (2017) detalla que el sector agroindustrial sigue teniendo gran potencial pues la ciudad de Nueva York por población y por razones culturales en referencia a las nuevas tendencias de alimentación saludable es uno de los mercados más demandantes de este producto agro.

1.3. Marco Legal

La investigación comprende los siguientes marcos legales:

1.3.1. Marco legal nacional:

1.3.1.1. La Ley General de Aduanas - Decreto Legislativo N° 1053

El Decreto Legislativo N° 1053 publicado el 27.06.2008, tiene como finalidad regular la relación jurídica que se establece entre la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) y las personas naturales o jurídicas que intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías hacia y desde el territorio aduanero.

1.3.2. Marco legal internacional:

En el presente marco legal se comprenden todas aquellas leyes americanas como requisito para el ingreso de productos agrícolas y agroindustriales a Estados Unidos.

1.3.2.1. Ley en contra del bioterrorismo:

La Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 (Ley contra el Bioterrorismo) tiene por objeto reforzar la seguridad en los Estados Unidos frente a la amenaza de bioterrorismo.

1.3.2.2. Ley Federal de Insecticidas, Fungicidas y Rodenticidas

Es un requerimiento prioritario que todas las mercancías agroindustriales no cuenten con vestigios de aplicación de plaguicidas o similares. Sin embargo, estos pueden encontrarse con límites muy bajos de aplicación según las indicaciones de normativa extranjera.

Según el MINCETUR (2015) menciona que la FDA es la entidad estadounidense encargada de inspeccionar el cumplimiento de los límites máximos residuales (LMR) establecidos por la Agencia de Protección Ambiental (EPA) en las embarcaciones de mercancías importadas a Estados Unidos.

1.3.2.3. Norma cool (Country of origin labeling)

El Food Safety and Inspection Service (FSIS) del USDA aprobó la norma COOL, que señala que los minoristas que comercializan frutas y hortalizas frescas y congeladas, entre otros productos, con una facturación mínima de US\$ 230,000 al año deberán etiquetar dichos productos en la venta minorista indicando el país de origen. Entró en vigor el 30 de setiembre del 2008.

Están excluidos de este etiquetado los ingredientes de los alimentos procesados, aquellos productos incluidos pero que están curados, cocinados o ahumados. Asimismo, están exentos los establecimientos de alimentación, restaurantes, bares, cafeterías, etc.

1.3.2.4. Ley de etiquetado y marcado de alimentos

En EE.UU. el gobierno exige colocar etiquetas a los alimentos envasados, con la finalidad de que estos brinden información lo más completa posible, útil, precisa y que sea claramente visible, legible y comprensible para el consumidor.

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2015) especifica que: Todo producto alimenticio extranjero que se comercialice en EE.UU debe llevar un rótulo en el que se indique que cumple con la normativa; de lo contrario, las autoridades estadounidenses prohibirán la entrada del alimento a su territorio. La FDA aplica la normativa de rotulado establecida

por la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos), que establece requisitos para los alimentos preparados y envasados para la venta al público. (p. 15)

La normativa exige que cada alimento producido contenga un doble etiquetado y adicionalmente un código de barras, los cuales son: etiquetado general (General food labeling y etiquetado de composición nutricional (Nutrition facts)).

1.4. Antecedentes del Estudio

1.4.1. Proaño (2016) Exportación de Quinua confitada a los Estados Unidos

Resumen: En el proyecto de investigación se propone la exportación de quinua confitada a los Estados Unidos de América. Acogiéndose un régimen de aduanas de exportación de tipo definitivo. Asimismo, el objetivo del presente trabajo es la obtención de rentabilidad financiera y social con la finalidad de poder satisfacer la demanda del país extranjero. Según el autor, habiéndose analizando los factores macro y micro para poder incluirse en el mercado estadounidense, se halló que la única barrera más complicada a cumplir fue lo relacionado al listado de la composición nutricional y generalidades del producto.

1.4.2. Luque (2015) Plan de negocios para la exportación de quinua a Canadá - 2015

Resumen: El presente trabajo de investigación titulado “el plan de negocios para la exportación de Quinua a Canadá”. Tiene como objetivo la promoción de la producción y exportación de la mercancía de la quinua, garantizando altos niveles de calidad promover la producción y exportación de quinua con altos estándares de calidad requerido por Canadá. En el proyecto se relata la constitución de un negocio propio, detallando estructura organizacional y recursos financieros con la finalidad obtener rentabilidad económica para reinversión a corto plazo y flote de la empresa.

1.4.3. Ordoñez (2016) Estudio de factibilidad para la exportación de quinua blanca al mercado de Canadá - 2016

Resumen: El presente trabajo de investigación titulado “Estudio de factibilidad para la exportación de quinua blanca al mercado de Canadá – 2016”. Tiene por enfoque directo la elaboración de una investigación de factibilidad de ofertar la quinua blanca como un producto potencial al mercado canadiense. Tiene como objetivo general, cubrir la

demanda no satisfecha canadiense, que cada vez apunta a indicadores más crecientes debido a la preocupación de los habitantes por el cuidado de sus hábitos alimenticios. Asimismo, hace mención de varios aspectos a tener que tuvo en cuenta al momento de analizar el mercado y elaborar el proyecto, tales como, definiciones generales, investigación de mercado, tipo de exportación e intermediarios. Posteriormente, precisa respecto a sus recursos materiales, capacidad productiva, recurso humano y financiero, y concluye que su investigación resulta rentable a corto y largo plazo en aspectos económicos.

1.4.4. Rios (2018). Exportación de la quinua de los principales países y la producción de los principales departamentos productores del Perú en el periodo 2010-2017.

Resumen: El proyecto titulado como “Exportación de la quinua de los principales países y la producción de los principales departamentos productores del Perú en el periodo 2010-2017”. Tiene como objetivo general la determinación de como resultaron las exportaciones de quinua en los principales países referentes relacionados a los departamentos peruanos productores en el periodo 2010-2017. Se evaluaron diferentes variables para hallar soluciones a la problemática de la investigación. Por otra parte, la investigación es de tipología aplicada, nivel de clase descriptivo, el diseño del proyecto fue de tipo no experimental con corte longitudinal y enfocado cuantitativamente. Asimismo, la muestra que se tomó fue mediante censo a las diferentes empresas peruanas productoras y exportadoras de quinua en los diferentes departamentos del Perú durante los años mencionados líneas arriba.

1.4.5. González (2017) El mercado de EEUU como una oportunidad de negocio para la exportación de café de quinua 2017 – 2021

Resumen: El presente informe de tesis titulado como “El mercado de EEUU como una oportunidad de negocio para la exportación de café de quinua 2017 – 2021” trata básicamente en la producción de café y quinua como un producto único y diferenciado como una alternativa de alimento saludable en la creación de un café de quinua como alternativa saludable. Por consiguiente, tiene por objetivo general el desarrollo de un análisis de oportunidades de negocio relacionado a las organizaciones que requieran emprender en la exportación de un producto innovador al mercado estadounidense. Asimismo, se menciona respecto a la viabilidad del negocio en referencia a la introducción de la mercancía a Estados Unidos, razón por la cual concluye, expresando que los productores peruanos deberían aprovechar la oportunidad de emprendimiento en la venta de mercancías agroindustriales.

1.5. Marco Conceptual

- **Emprendimiento**

Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para encararla.

- **Exportación:**

Se detalla que la exportación se basa en la adquisición de recursos financieros por la transacción de bienes y servicios a nivel mundial. Asimismo, indica que se deben respetar las directivas o normativas del país de destino.

- **La quinua**

La quinua es un grano originario de los andes peruanos, ubicados específicamente en Puno. Asimismo, existe una gama muy amplia respecto a las características propias de este. En nuestro país, las más común y comerciable es la blanca. Por otro lado, los tipos de comercialización de este producto pueden darse en harina, hojuelas, grano y pipoca.

- **TLC**

El Tratado de Libre Comercio, son alianzas económicas y políticas entre dos o más países, el objetivo es regular las barreras arancelarias en la compra y venta de productos y servicios en el ámbito internacional para satisfacer de manera mutua la demanda.

- **Mercado**

Se define como los habitantes o empresas con necesidades para satisfacer, es decir, la producción de mercancías y la voluntad para gastar el dinero en las mismas.

- **Innovación**

La innovación es la capacidad de inventar o desarrollar productos y servicios que permitan que la economía de un país evolucione.

- **Comercialización:**

La comercialización se define como la elaboración de todos los procesos necesarios para la transferencia de un producto a un determinado lugar.

- **OMC:**

La Organización Mundial de Comercio es aquella entidad internacional encargada de regular los procesos de comercialización de productos y servicios entre países.

- **Almacenamiento**

Un almacén es un lugar o espacio físico para la custodia, control y abastecimiento de bienes dentro de la cadena de suministro.

- **Mercancía**

La mercancía es un bien tangible de uso comercial.

- **FDA:**

La Administración de Medicamentos y Alimentos, es la entidad estadounidense encargada de la inspección de alimentos y medicamentos dentro del territorio americano.

- **Competencia:**

Se define competencia como la actividad de superar y estar a la vanguardia de empresas del mismo sector productivo.

CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. Descripción de la Realidad Problemática:

En la actualidad, el emprendimiento se está manifestando con bastante actividad en los países menos pensados. Por ejemplo, en China, la comunidad de empresas en crecimiento (Startups) están potenciándose a pesar que, hay indicadores muy altos de competitividad y dominio de grandes empresas. Asimismo, en Venezuela, aunque se encuentre inestable económica y políticamente, la actividad de emprendimiento se hace presente como una respuesta a la necesidad.

CUADRO N°12: RATIO DE CONSOLIDACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS A NIVEL MUNDIAL (2018)



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y ESAN

**CUADRO N°13: RATIO DE CONSOLIDACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS EN
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2018)**

	RATIO DE CONSOLIDACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2018)	
	PAÍSES	RATIO
1	ARGENTINA	1.12
2	BRASIL	0.81
3	ECUADOR	0.52
4	GUATEMALA	0.5
5	COLOMBIA	0.46
6	URUGUAY	0.44
7	CHILE	0.42
8	PERÚ	0.3
9	PANAMÁ	0.29
10	PUERTO RICO	0.15
11	MÉXICO	0.1

Fuente: Elaboración propia / Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y ESAN

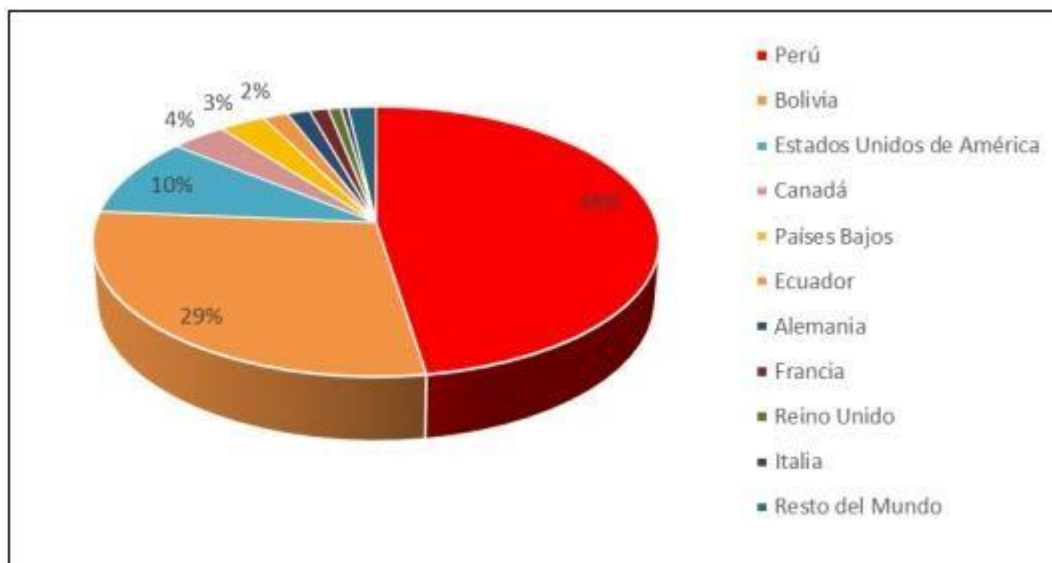
Se puede percibir que, en el 2018, Argentina fue el país con mayor capacidad de emprendimiento en America Latina y Perú estuvo ubicado el 8vo puesto en relación a la consolidación de acciones emprendedoras.

En el 2019, el Perú se encontró en un ciclo más rezagado a nivel de los “emprendimientos establecidos” debido a problemáticas gubernamentales que a largo plazo impiden el establecimiento de un negocio de manera justa y continua.

Básicamente, la razón objetiva por la que surgen dificultades en consolidar la actividad de emprendimiento en Perú es por la falta de ecosistemas favorables que permitan el acceso al financiamiento, políticas y programas gubernamentales orientados a promover la innovación y transferencia de I+D.

Por otra parte, las exportaciones de quinua a nivel mundial en los recientes años mantienen cifras crecientes, sobre todo en países como Perú, Bolivia y Estados Unidos.

**CUADRO N°14: CRECIMIENTO PORCENTUAL DE EXPORTACIONES DE QUINUA
A NIVEL MUNDIAL (2017)**



Fuente: TRADEMAP

Se indica en el cuadro, que a nivel mundial el Perú, Bolivia y Estados Unidos fueron los mayores exportadores de este producto andino, teniendo un nivel de participación del 48%, 29% y 10% correspondientemente.

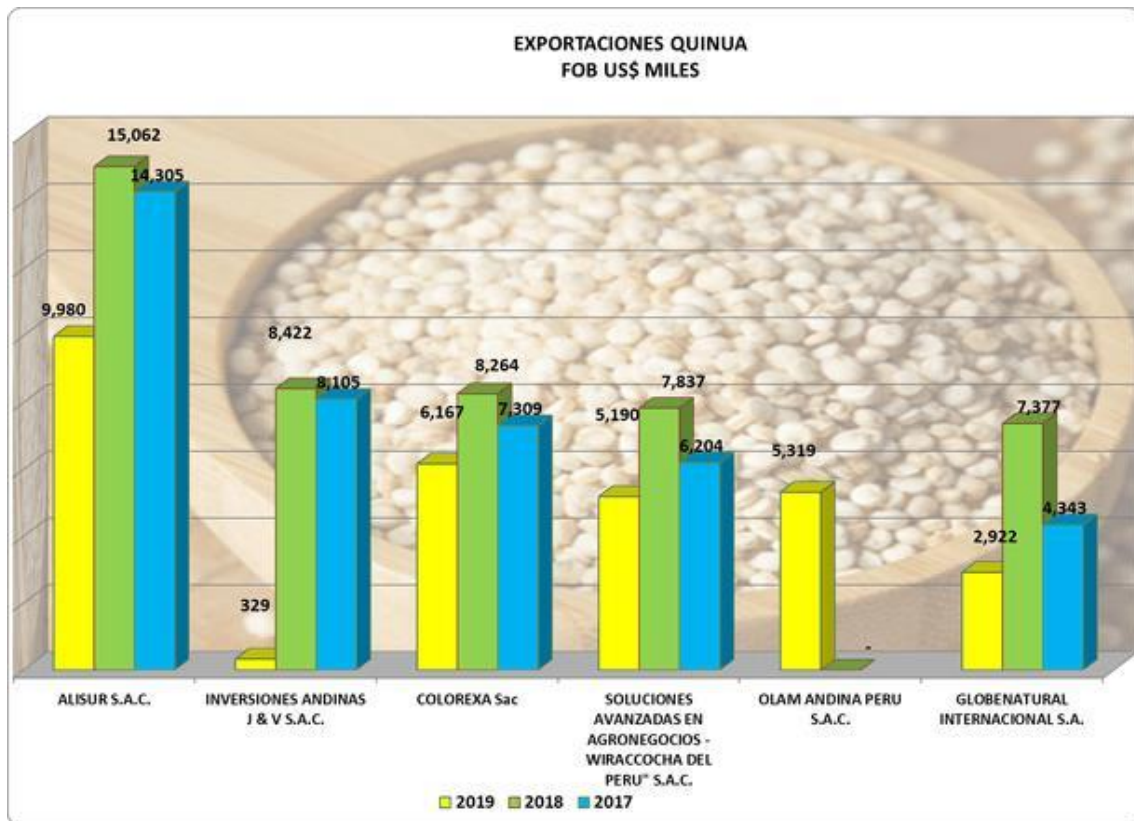
Sin embargo, existe una gran problemática a nivel mundial que está ligada con la actividad de emprendimiento y exportación, las cuales son los riesgos del comercio internacional de productos como el riesgo político, legal, de conformidad, de tipo de cambio y de no pago.

Por otro lado, el Perú se mantiene como el exportador máximo de quinua a diferentes países ya que, en el 2018 alcanzó a exportar 45,500 toneladas, percibiendo un incremento de 1.9% respecto al año anterior.

Por otro lado, durante el 2017, 2018 y hasta julio del 2019 se registró que hubo 6 empresas peruanas líderes en exportación de quinua al comercio exterior, alcanzando cifras en miles

de millones de dólares en valor FOB en el país, tal y como se detalla en el gráfico a continuación:

**CUADRO N°15: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE QUINUA
(2017, 2018 Y 2019)**



Fuente: Agrodata Perú

Como se puede percibir en el cuadro, se registró que la empresa más competitiva y emprendedora del mercado peruano en la exportación de quinua es ALISUR S.A.C obteniendo la cifra de \$ 15,062 millones en valor FOB.

Cabe señalar que, en el 2018 y hasta julio del 2019, se perciben cifras crecientes en valor FOB y cantidad en kilos exportadas a diferentes mercados en el comercio internacional

CUADRO N° 16: EXPORTACIONES DE QUINUA (2018 – JULIO 2019)

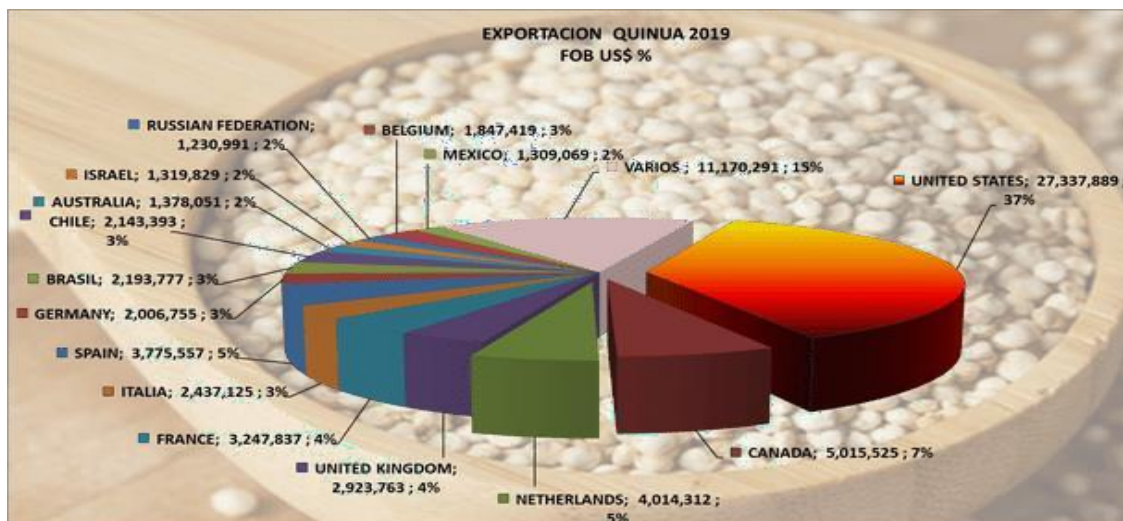
EXPORTACIONES QUINUA			7			12
MES	2,019			2,018		
	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM
ENERO	8,539,687	3,043,188	2.81	9,084,950	3,959,913	2.29
FEBRERO	8,152,054	2,912,580	2.80	8,438,987	3,688,315	2.29
MARZO	10,307,799	3,565,858	2.89	7,760,825	3,522,007	2.20
ABRIL	7,571,022	2,635,054	2.87	10,650,653	4,748,637	2.24
MAYO	11,571,798	4,039,128	2.86	9,805,926	4,112,883	2.38
JUNIO	12,713,579	4,568,607	2.78	9,628,418	4,351,853	2.21
JULIO	14,495,644	5,334,748	2.72	9,223,524	3,983,961	2.32
AGOSTO	-	-		12,876,457	5,323,877	2.42
SEPTIEMBRE	-	-		10,334,968	3,971,140	2.60
OCTUBRE				13,634,563	5,247,298	2.60
NOVIEMBRE				10,241,373	3,700,957	2.77
DICIEMBRE				11,910,309	4,261,581	2.79
TOTALES	73,351,583	26,099,163	2.81	123,590,953	50,872,422	2.43
PROMEDIO MES	10,478,798	3,728,452		10,299,246	4,239,369	
% CREC. ANUAL	2%	-12%	16%	5%	1%	3%

Fuente: Agrodata Peru

Se puede percibir en el cuadro que, hasta julio del año actual hay un crecimiento del 2% obteniendo hasta el momento ingresos de \$ 73 millones y 26,099,163 kilos exportados al extranjero.

En el 2019 se registró que Estados Unidos sigue siendo el comprador por excelencia de la quinua peruana ocupando un 37% de los ingresos de exportación de este alimento, tal y como se detalla en el cuadro a continuación:

CUADRO N° 17: EXPORTACIÓN DE QUINUA Y PRINCIPALES MERCADOS (2019)



Fuente: Agrodata Peru

Finalmente, tras haber realizado una investigación en base a estadística en referencia a cifras económicas por la exportación de quinua de diferentes empresas peruanas a lo largo de los años y en la actualidad, se entiende la factibilidad de los negocios orientados a la exportación de este producto. Por lo anteriormente mencionado, nace la necesidad de desarrollar un negocio en base a la exportación definitiva de este producto a New York, y así obtener una oportunidad de emprendimiento en el mercado extranjero. Asimismo, lograr satisfacer la demanda Neoyorquina ya que, existe una tendencia creciente en referencia a la alimentación saludable

2.2. Formulación del Problema:

2.2.1. Problema general:

- ¿De qué manera lograr el deseo de materializar el emprendimiento de exportación de quinua blanca a New York?

2.2.2. Problemas específicos:

- ¿Cómo conseguir la rentabilidad económica en la exportación de quinua blanca a New York?
- ¿Cómo detectar canales de distribución eficaces en New York?
- ¿Cómo obtener el posicionamiento en la exportación de quinua blanca a New York?
- ¿Cómo ser competitivo en la exportación de quinua blanca a New York?

CAPITULO III: OBJETIVOS, DELIMITACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Objetivo General y Específico:

El objetivo general es:

- Analizar la factibilidad de materializar el emprendimiento de exportación de quinua blanca a New York.

Los objetivos específicos son:

- Determinar la rentabilidad económica en la exportación de quinua blanca a New York.
- Identificar los canales de distribución eficaces en New York.
- Determinar la manera de posicionarme en la exportación de quinuablanca a New York.
- Analizar la manera de ser competitivo en la exportación de quinua blanca a New York.

3.2. Delimitación del estudio:

Esta investigación se basa en un interés personal de emprender un negocio de exportación de quinua blanca al mercado neoyorquino en el año 2020. Asimismo, se optó por el mercado de Estados Unidos principalmente New York ya que, en la actualidad, es el mayor importador de este producto agro y es muy reconocido y valorado por sus habitantes debido que, en su medio espacial no existen productos que se asemejen a la composición y valor del mismo.

3.3. Justificación e importancia del estudio:

La finalidad de esta justificación es detallar la motivación que me impulso como autor de la presente investigación de optar por la quinua blanca como producto de exportación al mercado de Estados Unidos, específicamente New York por ser uno de los estados con cifras macroeconómicas más atractivas en la actualidad. El presente proyecto de investigación tiene como objetivo ingresar con un producto agro ya conocido y valorado en el mercado meta, generando así ingresos rentables y brindando un producto de valor agregado en base a calidad, innovación, precio y presentación. Por otro lado, este proyecto de emprendimiento es de suma importancia ya que, permitirá identificar las posibilidades de éxito en la comercialización de quinua blanca al mercado extranjero, minimizando riesgos y gastos innecesarios y maximizando así los ingresos.

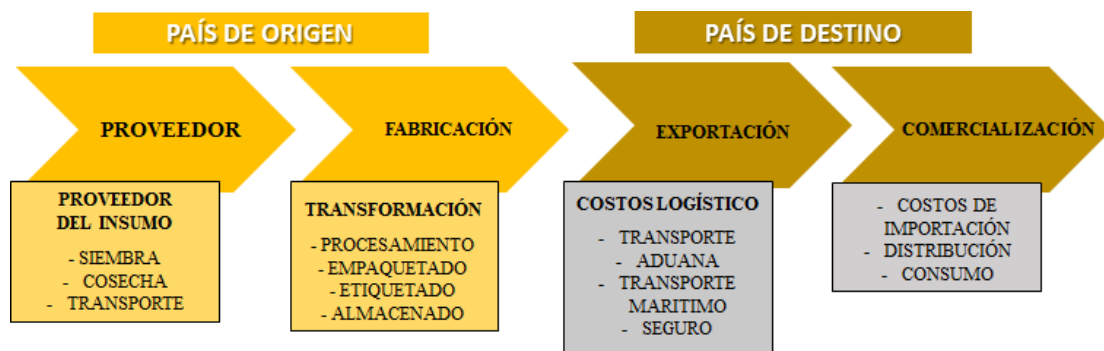
CAPÍTULO IV: FORMULACIÓN DEL DISEÑO

4.1. Diseño esquemático:

En el presente diseño esquemático se desarrollará el flujo del proceso de exportación de la quinua blanca, y asimismo lograr solucionar las problemáticas que resultan al emprender un negocio.

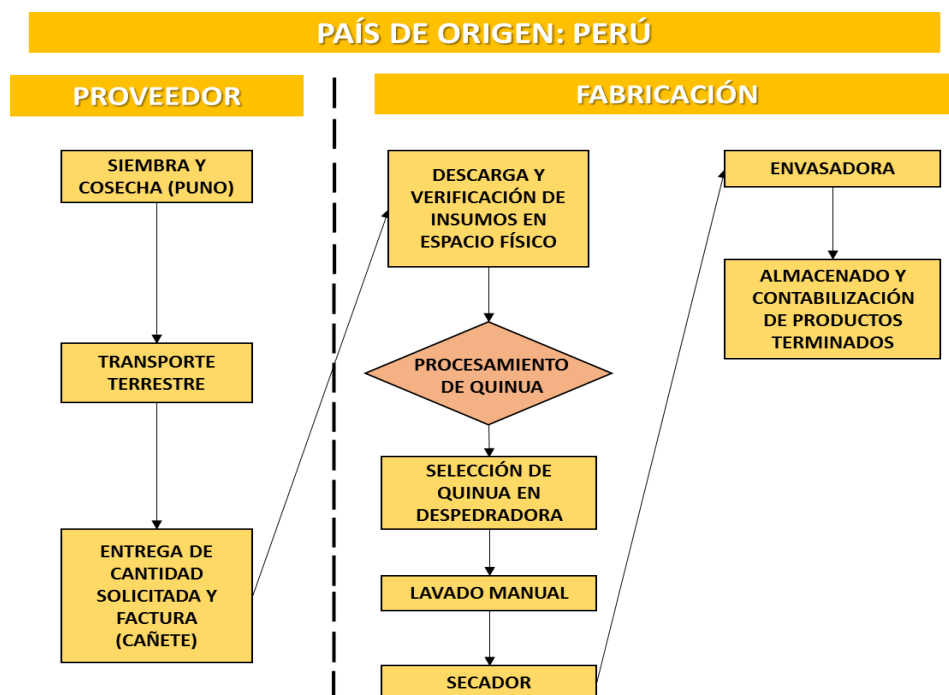
A continuación, se muestra los diseños de flujograma del proceso de emprendimiento de exportación de quinua blanca a New York:

CUADRO N° 18: FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO GENERAL DE EXPORTACIÓN DEL NEGOCIO



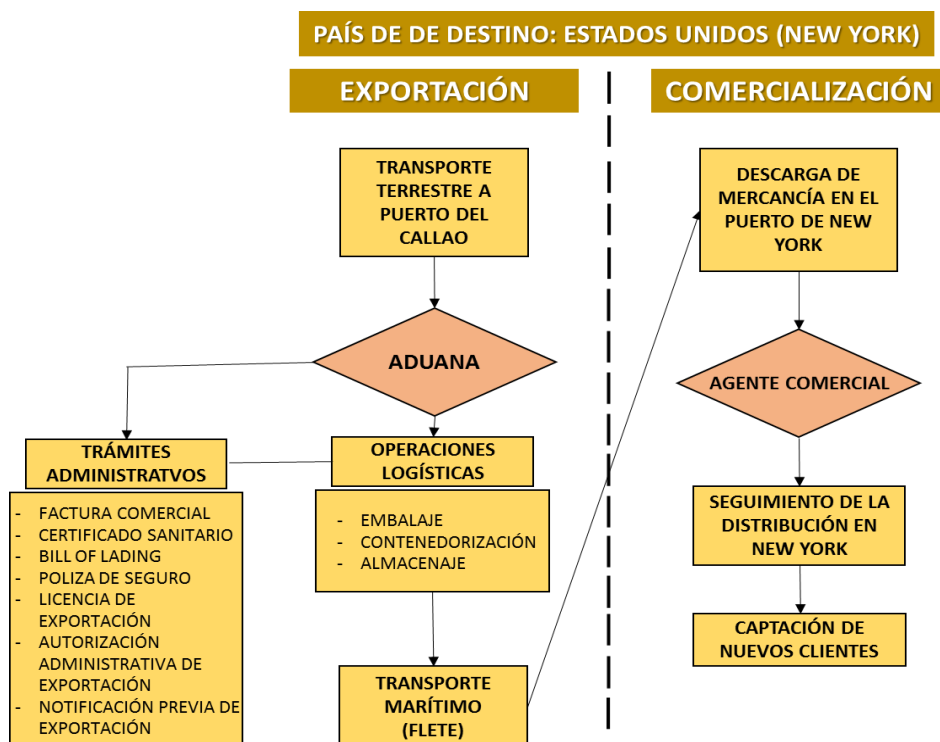
Fuente: Elaboración propia

CUADRO N° 19: DISEÑO DE FLUJOGRAMA DE PROCESAMIENTO DE QUINUA EN EL PAÍS DE ORIGEN



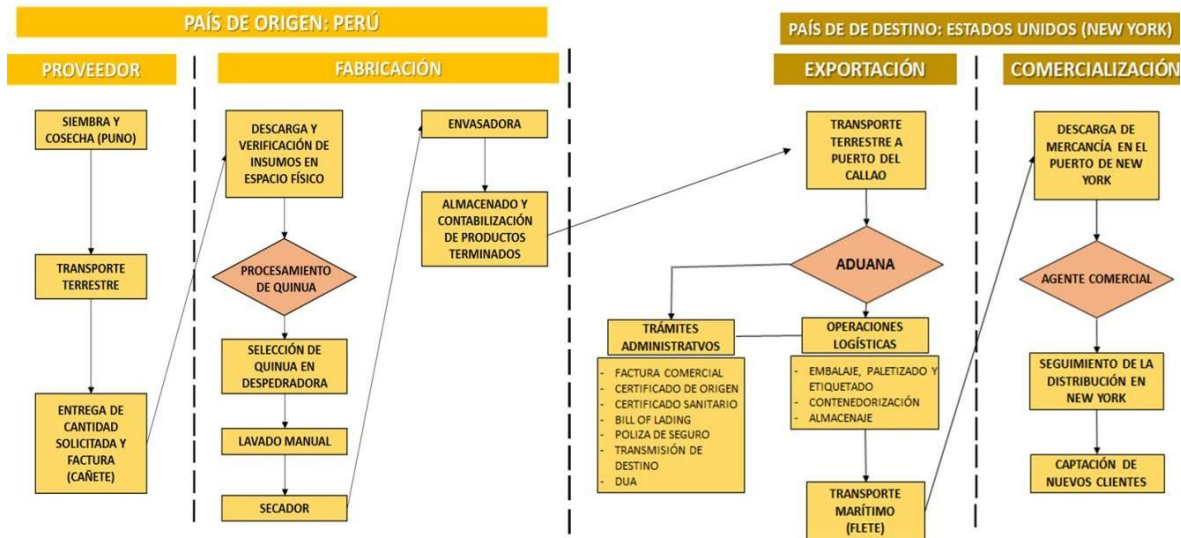
Fuente: Elaboración propia

CUADRO N° 20: DISEÑO DE FLUJOGRAMA DE PROCESO DE EXPORTACIÓN DE QUINUA A NEW YORK (VALOR CIF)



Fuente: Elaboración propia

**CUADRO N° 21: DISEÑO DE FLUJOGRAMA DE EMPRENDIMIENTO DE EXPORTACIÓN
DE QUINUA A NEW YORK**



Fuente: Elaboración propia

4.2. Descripción de los aspectos básicos del diseño:

A continuación, se describe la propuesta de solución para lograr el deseo de materializar el emprendimiento de un negocio en referencia a la exportación de quinua blanca a New York.

En primer lugar, se constituirá una empresa en Perú con razón social “QUINUAS S.A.C” que tendrá como objetivo la exportación de productos realizados en base a quinua blanca, y así satisfacer la necesidad de consumidores en el mercado internacional.

4.2.1. Descripción del diseño del flujograma de emprendimiento de exportación de quinua blanca a New York de QUINUAS S.A.C:

Luego de la constitución del negocio y de haber obtenido los permisos correspondientes para establecer un espacio físico de operación en Perú, se plantean de manera esquemática los pasos a seguir para lograr emprender un negocio y solucionar las problemáticas planteadas en el presente trabajo de investigación.

4.2.1.1. Propuesta procedimental planteada en el país de origen:

Los pasos planteados para la obtención de recursos durante el proceso de producción del producto se dividen en 2, y son mencionados a continuación con los costeos aproximados y gestiones correspondientes:

PROVEEDOR:

- Siembra y Cosecha (Puno):

Me contactaré con un proveedor o productor de quinua blanca en San Román (Juliaca), Puno. Asimismo, se cotizará la cantidad inicial a solicitar para emprender el negocio.

CUADRO N° 22: COSTEO DE QUINUA POR KG (PUNO)

Costo en chacra (Puno)	
Costo	Cantidad
5 soles	1 kg
125 soles	Saco de 25 kg
250 soles	Saco de 50 kg

Fuente: Elaboración propia

Se puede percibir en el cuadro, que actualmente el costo por kilo de quinua blanca es de 5 soles, pero para iniciar el negocio se solicitará al proveedor sacos de 50 kg, los cuales están cotizados en 250 soles por unidad.

CUADRO N° 23: COSTEO DE CANTIDAD A SOLICITAR (PUNO)

Costo en chacra (Puno)	
Costo total	Cantidad cotizada
12,500 soles	2500kg (50 sacos de 50kg)

Fuente: Elaboración propia

Se solicitará inicialmente al productor en San Román, la cantidad de 2500 kg que es equivalente a 50 sacos de 50 kg c/u. Asimismo, la cotización del mismo resultará en

12,500 soles y adicionando el 18% de impuesto sería 14,750 soles por la compra del insumo.

- Transporte terrestre:

Por otro lado, contactaré con la empresa TRANSNALA S.A.C para cubrir el gasto del servicio de transporte terrestre del insumo de Puno a Cañete. El costo por el transporte del insumo será de 3000 soles aproximadamente ya que, la agencia cobra 1 sol por kilo de carga y la misma será de 2500 kg, es decir, casi 3 toneladas.

La carga será transportada a Cañete ya que, en San Vicente cuento con el espacio físico y operacional para transformar la mercancía para el consumo humano y presentación del mismo según los requisitos del mercado estadounidense.

FABRICACIÓN:

- Entrega de cantidad solicitada y factura (Cañete) / Descarga y verificación de insumos en espacio físico:

La factura de compra de insumos será emitida en físico y mediante correo electrónico por el productor contratado una vez, luego la mercancía a los 2 días a San Vicente y habiendo verificado que toda la mercancía este en buen estado y correctamente contabilizada en el establecimiento de QUINUAS S.A.C.

- Procesamiento de quinua:

Al contar con un espacio físico propio de 350 m2 con los recursos de agua y electricidad en el cual, será descargada la mercancía, se realizará la cotización de maquinarias y personal necesario para iniciar el proceso de transformación del insumo en un producto final.

Cabe señalar que, se requerirá de 10 personas locales que realicen todo el proceso de fabricación del producto. Asimismo, la modalidad de pago será bajo recibo por honorarios y deberán girar el monto de 500 soles mensuales por la prestación de servicios por 1 mes.

a) Selección de quinua en despedradora:

Se incurrirá en la compra de una **despedradora D – 500 – COM** de la marca MINOX.

Cabe señalar que, el costo de la maquinaria es de 12,240.00 soles (incluye IGV) con un año de garantía.

b) Lavado manual:

Posteriormente, se lavará la quinua de manera manual en grandes cantidades en cañerías establecidas dentro de la instalación con la finalidad de eliminar las saponinas que contienen.

c) Secador:

Se incurrirá en la compra de un **secador solar tipo invernadero 68E8 – PM** de la marca **TECNATROP**. Asimismo, se transportará la quinua lavada al mismo.

Cabe señalar que, el costo del secador es de 580.00 soles (incluye IGV) con 1 año de garantía.

d) Envasadora:

Se incurrirá en la compra de una **envasadora al vacío PLUSVAC 20-KOMET** de la marca **ALITECNO**, la cual servirá para el empaquetado e impresión de la quinua blanca como producto final. Asimismo, cada paquete contendrá 1000 gramos (1 kg) de quinua blanca lo que, permitirá producir 2500 paquetes como producto terminado. De igual manera, se establecerá de manera impresa en el

empaquetado todas las descripciones del producto que solicita la FDA (Food and Drug Administration) con la finalidad de cumplir con los requisitos básicos de envasado.

Cabe resaltar que, el costo de la envasadora es de 9200.00 soles (incluye IGV) con 1 año de garantía

e) Almacenado y contabilización de productos terminados:

Se almacenarán los paquetes de quinua en cajas de plástico de polietileno de tipo contenedor cerrado de medidas (80 cm x 80 cm x 80 cm) los cuales, por unidad tiene una capacidad de carga de 300 kg.

CUADRO N° 24: ALMACENADO DEL PRODUCTO FINAL

ALMACENADO DEL PRODUCTO	
CAJAS (TIPO CONTENEDOR - CAPACIDAD 300 KG)	PAQUETES DE QUINUA (1000 GRAMOS = 1 KG C/U)
1era caja	300 paquetes
2da caja	300 paquetes
3era caja	300 paquetes
4ta caja	300 paquetes
5ta caja	300 paquetes
6ta caja	300 paquetes
7ma caja	300 paquetes
8va caja	300 paquetes
9na caja	100 paquetes
TOTAL	2500 paquetes (2500 kg)

Fuente: Elaboración propia

Se requerirá de la compra de 9 cajas de plástico de tipo contenedor ya que, cada caja contendrá 300 paquetes y 1 caja de 100 paquetes de quinua según lo restante y capacidad de la misma. Asimismo, se detalla que el costo por caja es de 50.00 soles (incluye IGV) lo que, incurriría en un gasto total de 450.00 soles.

Finalmente, en esta parte del proceso se verificará y contabilizará que los paquetes de quinua no tengan desperfectos y que sean apiladas dentro de las cajas de

manera correcta para que posteriormente, sean transportadas vía terrestre al puerto del Callao.

4.2.1.2. Propuesta procedimental planteada hacia país de destino:

EXPORTACIÓN:

- Transporte terrestre a puerto del Callao:

Se requerirá nuevamente de la empresa TRANSNALA S.A.C para cubrir el gasto del servicio de transporte terrestre del insumo de Cañete al Puerto del Callao. El costo por el transporte del producto final será de 3000 soles aproximadamente ya que, la agencia cobra 1 sol por kilo de carga y la misma será de 2500 kg, es decir, casi 3 toneladas.

Por otro lado, se verificará que, las cajas de tipo contenedor sean apiladas adecuadamente en el transporte y que no sufran ningún desperfecto al llegar al puerto.

- Aduana:

En esta parte del proceso se deberá presentar toda la documentación y cumplir con todos los protocolos que solicita la aduana en el Puerto del Callao. Asimismo, se requerirá de los servicios de un agente de aduana con la finalidad de asesorarme en la tramitología correspondiente en la aduana.

Cabe señalar que, la prestación de servicios de un agente de aduana esta cotizado en \$/. 190.00 lo cual, por el tipo de cambio actual a soles, sería aproximadamente el monto de S/. 632.00.

A continuación, mencionaré y costearé los trámites y operaciones logísticas a realizar en la aduana del terminal portuario del Callao en la actualidad según los requerimientos en la modalidad **CIF** de la exportación de quinua blanca a New York.

a) Factura comercial:

Presentaré la factura comercial a la administración aduanera como medio probatorio de la venta de quinua empaquetada al importador Neoyorquino. Asimismo, se detallará en la misma el valor total de la mercancía en moneda americana, el cual es de S/. 124,875.00 lo cual, por el tipo de cambio actual a dólares, sería aproximadamente el monto de \$/. 37,500.00. Además, se detallarán otros requisitos solicitados como información relacionada con la transacción y envío de las mercancías.

b) Packing List: Se detallará lo más específicamente posible en base a la descripción de la mercancía exportada. Las descripciones fundamentales son las detalladas a continuación:

- **Cantidad de bultos:** 9 cajas de plástico
- **Descripción de cada uno de los bultos:** 2500 paquetes de quinua blanca de 1 kilo c/u, contenidas en 9 cajas de plástico de polietileno de tipo contenedor cerrado de medidas (80 cm x 80 cm x 80 cm) los cuales, por unidad tiene una capacidad de carga de 300 paquetes que es equivalente a 300 kg.
- **Peso y volumen por unidad:** 8 cajas de polietileno (80 cm x 80 cm x 80 cm) de tipo contenedor equivale a 300 kg c/u y la última caja equivale a 100 kg.
- **Peso y volumen en conjunto:** 9 cajas de polietileno de tipo contenedor equivalen a 2500 kg.

Cabe señalar que, existen otros requisitos solicitados en un packing list pero se detallaron los más importantes.

c) Certificado de origen:

En este trámite se incurrirá en costo aproximado de \$/. 20.00 lo cual, por el tipo de cambio actual a soles, sería aproximadamente el monto de S/. 67.00.

d) Certificado sanitario:

Se tramitará mediante la ventanilla única de comercio exterior (VUCE) e incurrirá en el costo de registro de mercancía y certificado, el cual será del monto de \$/. 120.00 lo cual, por el tipo de cambio actual a soles, sería aproximadamente el monto de S/. 400.00.

e) Bill of lading:

Se solicitará a la empresa naviera **DP WORLD CALLAO**, la emisión de este documento que justifica la existencia de un contrato con la misma. Asimismo, se incurrirá en el costo de \$/. 55.00 lo cual, por el tipo de cambio actual a soles, sería aproximadamente el monto de S/. 190.00.

f) Manifiesto de carga: Se solicitará a la empresa naviera **DP WORLD CALLAO**, la emisión vía correo electrónico de este documento antes de las 48 horas de llegar al puerto de destino para ser presentado a la administración aduanera con la finalidad que tenga conocimiento de la unidad o medio de transporte, numero de bultos, peso e identificación de la mercancía exportada.

Cabe señalar que, por este documento se incurrirá en el costo de \$/. 30.00 lo cual, por el tipo de cambio actual a soles, sería aproximadamente el monto de S/. 100.00.

g) Póliza de Seguro: Contratare a la empresa **MAPFRE** la cual, solicitaré la cobertura ICC «A» o seguro a todo riesgo por lo cual, se debe calcular por el 3% del valor FOB (S/. 50,309.00) resultando en un costo del seguro de \$/. 1509.27.

CUADRO N° 25: VALOR FOB (EXPORTACION DE QUINUA / 2500 KG)

Cálculo Valor FOB	
Costo de producción de mercancía (2.5 Tons.)	S/. 42,920.00
Flete interno	S/. 6000.00
Gastos aduaneros	S/. 1389.00
TOTAL	S/. 50,309.00

Fuente: Elaboración propia

- h) Documento único administrativo (DUA):** Se requerirá el asesoramiento de un agente de aduanas el cual ha sido contratado previamente. Asimismo, se completarán las 49 casillas que contiene el documento para ser presentado a la administración aduanera dentro del plazo establecido.

Por otro lado, se hace de conocimiento el valor CIF de mi mercancía, es decir, el valor real de la mercancía durante el despacho aduanero incluyendo los costos, seguro y flete.

CUADRO N° 26: VALOR CIF

Cálculo Valor CIF	
Valor FOB	S/. 50,309.00
Flete internacional	S/. 7476.00
Poliza de seguro 3% (ICC "A")	S/. 1509.27
TOTAL	S/. 59,294.27

Fuente: Elaboración propia

- Operaciones logísticas:

Para las gestiones logísticas en el puerto y transporte naviero se contratará a la

empresa de transporte marítimo DP WORLD CALLAO para que se encargue con sus operadores del embalaje, paletizado, contenedorización y transporte de la mercancía a New York.

a) **Embalaje, etiquetado y paletizado:** Se empacarán las cajas plástico de polietileno de tipo contenedor en cajas de cartón, etiquetado por unidad y ello, incurrirá en el costo de \$/. 20.00 c/u (Pallet incluido) resultando en un total a pagar de \$/. 180.00 por 9 unidades y al cálculo aproximado actual del tipo de cambio en soles de S/. 600.00.

b) **Contenedorización:** Se solicitará que la mercancía embalada, etiquetada y paletizada sea cargada en 1 contenedor **DRY VAN** de 20 pies (**largo:** 6 m - **ancho:** 2.34 m - **alto:** 2.28 m) con ventilación incluida. La capacidad del mismo es de aproximadamente 24 m³.

Cabe señalar que, se compartirá el contenedor ya que sobrara un espacio restante de 15 m³ es decir, se gestionara la contenedorización bajo la modalidad de **Less Container Load** por ello, incurrirá en un costo más económico, el cual será de \$/. 250.00 por el alquiler de un metro cubico inicialmente y en adelante por cada m³ alquilado será de \$/. 200.00 por lo cual, resultará en un costo total por alquiler del mismo de \$/. 1850.00 y al cálculo aproximado actual del tipo de cambio en soles de S/. 6,161.00.

c) **THC de origen y destino:**

El costo por el manipuleo de la carga en el puerto de origen y destino costara \$/. 215.00 y al cálculo aproximado actual del tipo de cambio en soles de S/. 717.00.

*Se puede calcular que el **FLETE** tendrá un costo aprox. de S/. 7,476.00.*

Transporte marítimo:

La mercancía tendrá un tiempo estimado de llegada de 10 días y 15 horas con 17 minutos a una velocidad de 13 nudos (24 km/h) desde el puerto del Callao hasta el puerto de New York.

COMERCIALIZACION:

- **Descarga de la mercancía en el puerto de New York:**

Una vez que, la carga haya arribado en el puerto de New York, el importador deberá efectuar el pago de los aranceles correspondientes por la importación de la misma. Asimismo, deberá efectuar el pago del 50% restante de la venta total de la mercancía exportada, completando así el pago total indicado en la factura comercial y contrato.

- **Agente comercial:**

Se requerirá de un operador comercial en el país de destino para detectar los canales de distribución más eficientes de negociación, desde mucho antes de todo el proceso explicado previamente para la captación de clientes potenciales. Asimismo, se resalta que, el segmento de mercado al cual ingresare mi producto terminado será a cadenas de restaurantes, cadenas de hoteles, supermercados mayoristas y tiendas veganas.

Cabe señalar que, el agente comercial se llevara el 5% de las ganancias brutas obtenidas por lo que, al vender al primer cliente los 2500 kg de quinua empaquetada, el operador estaría comisionando un monto de S/. 6,468.75 en el primer mes.

CAPÍTULO V: PRUEBA DE DISEÑO

5.1. Prueba de diseño:

5.1.1. Emprendimiento:

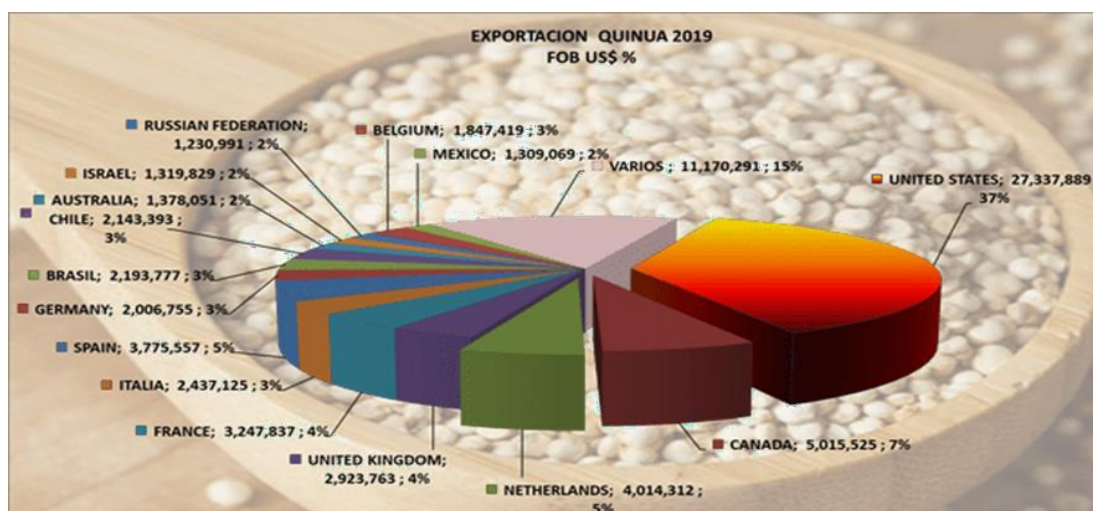
Se propone el presente proyecto de investigación de negocios por las siguientes razones:

- La obtención de rentabilidad económica a corto plazo.
- Posicionamiento en el mercado estadounidense.
- Obtención de una oportunidad de negocio en el mercado extranjero.

5.1.2. Viabilidad de mercado:

Según el reporte gráfico actualizado de SUNAT del año 2019, demuestra que Perú exportó cifras exorbitantes en valor FOB de \$/. 27, 337,889 de quinua a Estados Unidos, representando así el 37% de las exportaciones de este producto agro. Habiendo investigado el mercado en secciones anteriores, se puede identificar que es completamente factible y viable la exportación de quinua blanca a New York por lo cual, mi producto será distribuido a cadenas de restaurantes, hoteles, supermercados mayoristas y tiendas veganas.

CUADRO N° 27: EXPORTACIÓN DE QUINUA Y PRINCIPALES MERCADOS (2019)



Fuente: Agrodata Peru

5.1.3. Viabilidad económica financiera – económica:

Se requerirá un monto de inversión de S/. 66,000.00 y se logrará un 70% mediante ahorro personal y el 30% mediante préstamo bancario a una tasa de interés no tan elevada.

CUADRO N° 28: FLUJO DE CAJA DE QUINUAS S.A.C

ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS	
INGRESOS	
Precio de venta total de la mercancía	S/. 129,375.00
TOTAL DE INGRESO	S/. 129,375.00
EGRESOS	
Insumo	S/. 14,750.00
Personal	S/. 11,468.75
Materiales	S/. 450.00
Maquinaria	S/. 22,020.00
Transporte de carga	S/. 13,476.00
Luz	S/. 250.00
Agua	S/. 450.00
Otros gastos	S/. 2898.27
TOTAL DE EGRESO	S/. 65,763.02
MARGEN DE GANANCIA	S/. 63,611.98

Fuente: Elaboración propia

Como se detalla en el gráfico, se pudo calcular la cotización del costo unitario del producto en base a los egresos generados en la producción del mismo y se llegó a la conclusión que, el costo por unidad sería de 15 dólares y en conjunto daría un costo total de \$/. 37,500.00 y al tipo de cambio a soles por 2500 paquetes vendidos sería del monto de S/. 129,375.00. Asimismo, estableciendo este costo unitario será competitivo en el

mercado Neoyorquino ya que, los precios en ese estado por kilo de quinua empaquetada fluctúan entre 16.00 y 20.00 dólares americanos. De esa manera, lograre el posicionamiento estableciendo un indicador de calidad y precio.

Finalmente, se puede apreciar que, emprender un negocio de exportación de quinua a New York teniendo en cuenta los ingresos y egresos en el 1er mes de actividad, resulta rentable ya que, se obtendría un MARGEN DE GANANCIA de S/. 63,611.98 lo que, sería suficiente para reinversión en el segundo mes y ganancia personal.

5.1.4. Viabilidad técnica – operativa:

Para el desarrollo completo y viabilidad del presente proyecto, se tendrá en cuenta el recurso humano para el proceso de transformación del producto en la empresa. Asimismo, Se solicitará la contratación de empresas proveedoras de transporte terrestre y marítimo como TRANSNALA, DP WORLD CALLAO y también de la empresa aseguradora MAPFRE.

5.2. Conclusiones:

- Se requerirá de un operador comercial que se encargue de la búsqueda y negociación con los futuros clientes en el país de destino. Asimismo, obtendrá el 5% de las ganancias brutas por lo que, al vender al primer cliente los 2500 kg de quinua empaquetada, el operador estaría comisionando un monto de S/. 6,468.75 en el primer mes.
- En base al flujo de caja como resultado de la exportación de quinua, se obtendría un MARGEN GANANCIAL de S/. 63,611.98 lo que, sería suficiente para reinversión en el segundo mes y ganancia personal.
- En consideración a la viabilidad del mercado, económica y operativa se concluye que es factible el plan de exportación de quinua blanca a New York.

5.3. Recomendaciones:

- Se recomienda comenzar la producción del producto en cuanto, se tenga un contrato de por medio con el importador para no incurrir en riesgos.
- Se recomienda iniciar las operaciones de la empresa y negociaciones a mediados del 2021 ya que, las épocas de cosecha en grandes cantidades de quinua blanca en Puno son entre los meses de marzo y julio.
- Se recomienda tener una gama amplia de clientes potenciales para tener un crecimiento sostenible y posicionamiento en el extranjero.

CAPÍTULO VI: BIBLIOGRAFÍA

- MINAGRI (2020) Calendario de siembras y cosechas. Siembra de quinua. Lima, Perú. Recuperado de: <http://siea.minagri.gob.pe/calendario/#>
- SEARATES (2020) Distancias y tiempo de navegación marítima en terminales portuarios. Recuperado de: <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>
- Nuño, P. (2017) El agente comercial. Lima, Perú. Emprendepyme. Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/el-agente-comercial.html>
- Moreno, A., Sánchez, L. (2013) Catálogo de maquinaria para procesamiento de quinua. Lima, Perú. Slideplayer. Recuperado de: https://energypedia.info/images/e/e1/Maquinaria_para_Quinua.pdf
- De la Cruz, L. (2017) Embalaje Teniendo en cuenta que vamos a desarrollar un producto procesado, tendremos que cumplir con patrones de seguridad y salud de alimentos establecidos. Lima, Perú. Recuperado de: <https://slideplayer.es/slide/10903499/>
- Marx, Karl (1867) El capital. Hamburgo, Alemania. Ediciones bandera Roja
- Anaya, julio (2015) El transporte de mercancías 2ª edición: Enfoque logístico de la distribución. Madrid, España. ESIC editorial.
- Stanton, W., Etzel M., Walker, B. (2004) Fundamentos de Marketing. México DF, México. Editorial McGraw-Hill Interamericana
- Estrada, A. (2017) Exportación de harina de quinua a California, Estados Unidos (Tesis de pregrado). Universidad de Lima. Lima, Perú. Recuperado de: http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/6088/Caravedo_Guidino_Leopoldo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gómez, L., Aguilar, E. (2016) Guía de cultivo de la quinua. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura y Universidad Agraria La Molina. Lima, Perú. Recuperado de: <http://www.fao.org/3/a-i5374s.pdf>
- Vera, G. (2010) Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a los Estados Unidos. MINCETUR. Lima, Perú. Recuperado de: http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_usa.pdf

- Diario La República (2015) Quinua alimento Inca: Granos de oro para el mundo. Lima, Perú. Recuperado de: <https://quinuaalimentoinca.wordpress.com/author/quinuaperuanaparaelmundo/page/2/>
- MINAGRI (2015) Historia de la quinua. Lima, Perú. Recuperado de: <https://www.minagri.gob.pe/portal/444-granos-andinos/9380-historia-de-la-quinua>
- González, M. (2016) El mercado de EEUU como una oportunidad de negocio para la exportación de café de quinua 2017 – 2021 (Tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte. Lima, Perú. Recuperado de: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13413/Gonzales%20Carra%20Marilyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rios, J. (2018) Exportación de la quinua de los principales países y la producción de los principales departamentos productores del Perú en el periodo 2010-2017 (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú. Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/33011/Rios_PJH.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ordoñez, S. & Paredes, P. (2016). Estudio de Factibilidad para la Exportación de Quinua Blanca al Mercado de Canadá 2016 (Tesis de pregrado). Universidad Católica de Santa María. Arequipa, Perú. Recuperado de: https://www.academia.edu/33637985/ESTUDIO_DE_FACTIBILIDAD_PARA_LA_EXPORTACION_DE_QUINUA_BLANCA_AL_MERCADO_DE_CANADA_2016_Tesis_Presentada_por_los_Bachilleres_Para_optar_el_Titulo_Profesional
- Luque, R (2015) Plan de negocios para la exportación de quinua a Canadá 2015. Universidad Católica de Santa María. Arequipa, Perú. Recuperado de: <http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/UCSM/2060/40.0977.CE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ley General de Aduanas (2010) Decreto Legislativo N° 1053. Lima, Perú.. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- SUNAT (2016) Normas legales de las aduanas. Lima Perú. Recuperado de: http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/base_legal.html

- Revista ARQHYS (2017) Tipos de exportaciones. Lima, Perú. Recuperado de: https://www.arqhys.com/tipos_de_exportaciones.html
- MINAGRI (2015) Formas de exportar. Lima, Perú. Recuperado de: <http://minagri.gob.pe/portal/comercio-exterior/icomoeexportar/introduccion62/677-formas-de-exportacion>
- Atkin, D., Khandelwal, A., & Osman, A. (2014). Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Trial. Cambridge: National Bureau of Economic Research. Massachusetts, U.S. Recuperado de: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop16_e/khandelwal_e.pdf
- Bances, V. (2018) Emprendimiento empresarial juvenil en el Perú. Universidad Nacional de Piura (Tesis de pregrado). Piura, Perú. Recuperado de: <http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/1717/ADM-BAN-SAN-2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Galindo, M. (2015) “Exportaciones” en Serie de estudios económicos 2015. México DF, México. Recuperado de: http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184