



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÈMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**TESIS**

**FACTORES LIMITANTES DE LA COMERCIALIZACIÓN  
INTERNACIONAL DE QUINUA PARA EXPORTACIÓN  
EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE 2012-2015**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Autor(es):**

**Bach. Carrasco Saldaña, Ana Luisa**

**Bach. Chávez Menor, Oscar Jampier**

**Asesor:**

**Mg. Guerrero Millones Ana María**

**Línea de Investigación:**

**Gestión Empresarial y Competitiva**

**Pimentel-Perú**

**2018**

## **Aprobación de Tesis**

Factores limitantes de la comercialización internacional de quinua para exportación en la  
región Lambayeque 2012-2015

---

Mg. Guerrero Millones Ana María

**Asesor Metodólogo**

---

Mg. Sc. Pantaleón Santa María Luis Alberto

**Asesor Especialista**

---

Mg. Pintado Damián Mónica del Pilar **Presidente**  
**del jurado de tesis**

---

Lic. Carrión Mesones Jean Michael

---

Mg.Sc. Pantaleón Santa María Alberto Luis

**Secretario del jurado de tesis**

**Vocal del jurado de tesis**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación está dedicado a Dios por mostrarme que día a día con humildad, paciencia y sabiduría todo es posible. También a mi familia; especialmente a mis padres quienes con su amor, apoyo y comprensión incondicional estuvieron siempre a lo largo de mi vida universitaria

*Ana Luisa Carrasco*

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

*Jampier Chávez*

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradecer a Dios por brindarnos su bendición, habernos acompañado y guiado a lo largo de nuestra carrera, darnos tanta fortaleza en los momentos más difíciles y sobretodo regalarnos una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo de felicidad.

.También un agradecimiento a nuestra asesora metodóloga, Mg. Ana María Guerrero Millones, por su constante orientación en el desarrollo de este proyecto de investigación, por sus sugerencias que nos han permitido enriquecer nuestro trabajo; y finalmente por su valiosa comprensión para con nosotros.

Sobretodo agradecer al Mg. Alberto Luis Pantaleón Santamaría; por sus conocimientos, orientaciones, paciencia, tiempo y su apoyo incondicional en el desarrollo de nuestra tesis, lo que nos permitió seguir adelante y mantenernos firmes en la culminación de nuestra tesis

Finalmente queremos agradecer a todas aquellas personas que de alguna manera directa como indirecta hicieron posible que nosotros no nos detengamos y sigamos adelante con el desarrollo que nuestra investigación.

**Los Autores**

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA</b> .....	iii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iv
<b>RESUMEN</b> .....	x
<b>ABSTRACT</b> .....	xi
<b>I. CAPITULO I: INTRODUCCIÓN</b> .....	xii
<b>1.1. Realidad Problemática</b> .....	13
<b>1.2. Trabajos Previos.</b> .....	17
<b>1.3. Estado del Arte</b> .....	22
<b>1.4. Teóricas Relacionadas</b> .....	23
<b>1.4.2. Factores Limitantes de la Comercialización Internacional</b> .....	24
<b>1.4.3. Exportaciones</b> .....	27
<b>1.5. Definición de la Terminología.</b> .....	29
<b>1.6. Formulación del Problema.</b> .....	31
<b>1.7. Justificación e Importancia de la Investigación.</b> .....	31
<b>1.8. Delimitaciones y Limitaciones de la Investigación.</b> .....	32
<b>1.8.1. Delimitaciones de la investigación.</b> .....	32

1.8.2.	Limitaciones de la Investigación .....	33
1.9.	Hipótesis .....	33
1.10.	Objetivos de la Investigación .....	34
II.	<b>CAPÍTULO II: MATERIALES Y METODOS.</b> .....	35
2.1.	<b>Tipo y Diseño de la Investigación</b> .....	35
2.1.1.	<b>Tipo de Investigación</b> .....	35
2.1.2.	<b>Diseño de Investigación</b> .....	35
2.2.	<b>Población y Muestra</b> .....	35
2.3.	<b>Variables, Operacionalización de Variables</b> .....	38
2.3.1.	<b>Variables</b> .....	38
2.3.2.	<b>Operacionalización de Variables.</b> .....	38
2.4.	<b>Métodos, Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos</b> .....	43
2.4.1.	<b>Técnicas de Recolección de Datos.</b> .....	43
2.4.2.	<b>Instrumentos</b> .....	43
2.4.3.	<b>Métodos</b> .....	44
2.5.	<b>Procedimiento de Relección de Datos.</b> .....	45
2.6.	<b>Análisis estadísticos y recolección de datos</b> .....	46
2.7.	<b>Principios Éticos.</b> .....	47

2.8.	Criterios de Rigor Científico .....	47
<b>III.</b>	<b>CAPÍTULO III: RESULTADOS .....</b>	<b>49</b>
3.1.	Resultados en tabla y figuras .....	49
3.1.1.	Análisis de la producción de quinua en la región Lambayeque 2012-2015. ....	49
3.1.2.	Análisis de las exportaciones de quinua en la Región Lambayeque 2012-2015 .....	53
3.1.3.	Principales factores limitantes de la comercialización internacional de quinua en la Región Lambayeque .....	61
3.1.4.	Requisitos técnicos y sanitarios para exportar Quinua .....	88
3.2.	Discusión de resultados. ....	90
3.3.	Aporte Científico (propuesta) .....	97
3.3.1.	Título de la propuesta: .....	97
3.3.2.	Introducción .....	97
3.3.3.	Objetivos .....	99
3.3.4	Desarrollo De La Propuesta .....	99
<b>IV.</b>	<b>CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>122</b>
4.1.	Conclusiones .....	122
4.2.	Recomendaciones .....	123
	<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>124</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>129</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Lista de expertos en comercio exterior y productos de Lambayeque entrevistados</i> .....	37
Tabla 2. <i>Operacionalización de las variables de investigación</i> .....	39
Tabla 3. <i>Producción de Quinua en la región Lambayeque 2012-2015</i> .....	49
Tabla 4. <i>Análisis FODA de la cadena productiva de quinua en Lambayeque</i> .....	51
Tabla 5. <i>Exportaciones de quinua el Lambayeque del año 2012-2015</i> .....	53
Tabla 6. <i>Estacionalidad de exportaciones de quinua en Lambayeque por meses de los años 2012-2015</i> .....	54
Tabla 7. <i>Exportación de quinua por país de destino en la región Lambayeque para el año 2012</i> .....	56
Tabla 8. <i>Exportaciones lambayecanas expresadas en valor FOB por país de destino para el 2012</i> ....	57
Tabla 9. <i>Exportación de quinua por país de destino en la región Lambayeque para el año 2014</i> .....	58
Tabla 10. <i>Exportaciones de quinua en Lambayecana por país de destino para el 2014</i> .....	60
Tabla 11. <i>Considera de la quinua tiene un importante mercado en la región</i> .....	62
Tabla 12. <i>El terreno dedicado al cultivo es propio o alquilado</i> .....	63
Tabla 13. <i>Tiene adecuado nivel de capacitación en técnicas de producción de quinua</i> .....	64
Tabla 14. <i>Su producción a que mercado estaba destinado</i> .....	65
Tabla 15. <i>A quien vende o vendió su producción</i> .....	66
Tabla 16. <i>Como considera la rentabilidad de producción de quinua</i> .....	67
Tabla 17. <i>Financiamiento para el cultivo de la quinua</i> .....	68
Tabla 18. <i>Como califica la calidad de la semilla</i> .....	69
Tabla 19. <i>Lugar comercial donde consigue la semilla</i> .....	70
Tabla 20. <i>Existe adecuado manejo de suelo de quinua</i> .....	71
Tabla 21. <i>Enfermedades presentes en su cultivo de quinua</i> .....	72
Tabla 22. <i>Trabajó dentro de una asociación de Quinua</i> .....	73
Tabla 23. <i>Cuánto esperaron cosechar y cuánto cosecharon</i> .....	74
Tabla 24. <i>De que instituciones recibieron asistencia técnica</i> .....	75
Tabla 25. <i>Como considera la asistencia técnica del programa PROQUINUA</i> .....	76
Tabla 26. <i>Precio de venta de su producto en chacra.</i> .....	77
Tabla 27. <i>Principales limitaciones para la producción de quinua.</i> .....	78

Tabla 28. <i>Conoce exigencias del mercado internacional</i> .....	79
Tabla 29. <i>Que exigencias del mercado internacional conoce</i> .....	80
Tabla 30. <i>Método que utilizó para controlar la maleza</i> .....	81
Tabla 31. <i>Requisitos Técnicos y sanitarios para Exportación de Quinua a los 5 países que más importan.</i> .....	88
Tabla 32. <i>Presentación de Quinua para productores y acopiadores</i> .....	101
Tabla 33. <i>Beneficios de programas del estado para la quinua</i> .....	104
Tabla 34. <i>Costos de Inversión para la producción de quinua en Lambayeque con la propuesta de participar en el Programa PROCOMPITE</i> .....	105
Tabla 35. <i>Diferencias entre un agricultor individual a una empresa asociativa</i> .....	107
Tabla 36. <i>Instituciones que brindan semilla certificada de Quinua a Nivel Nacional</i> .....	108
Tabla 37. <i>Asistencia Técnica Productiva por 7 meses descrito por actividades</i> .....	110
Tabla 38. <i>Costos de capacitación de manejo de quinua</i> .....	111
Tabla 39. <i>Principales entidades financieras en Lambayeque</i> .....	112
Tabla 40. <i>Exigencias de las características del Grano de Quinua debe cumplir</i> .....	114
Tabla 41. <i>Características de inocuidad de quinua</i> .....	115
Tabla 42. <i>Importaciones de Estados Unidos para la partida 1008901900, quinua</i> .....	118
Tabla 43. <i>Exportaciones de quinua peruana a EE.UU.</i> .....	118
Tabla 44. <i>Proyecciones de exportaciones de quinua</i> .....	119
Tabla 45. <i>Proyecciones de exportaciones de quinua en Lambayeque</i> .....	119

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> <i>Criterio de elección de muestra para encuesta de agricultores</i> .....	39
<b>Figura 2.</b> <i>Rendimiento de quinua en la región Lambayeque por hectárea</i> .....	53
<b>Figura 3.</b> <i>Precios de quinua Lambayecana por kilogramo</i> .....	54
<i>Figura 4.</i> <i>Estacionalidad de exportaciones de quinua por meses en la región Lambayeque en bases al valor FOB en dólares</i> .....	55
<i>Figura 5.</i> <i>Exportaciones lambayecanas expresadas en valor FOB por país de destino para el 2012</i> .....	56
<i>Figura 6.</i> <i>Exportaciones lambayecanas expresadas en valor FOB por país de destino para el 2012</i> .....	58
<i>Figura 7.</i> <i>Exportación Lambayecanas de quinua por país de destino para el año 2014</i> .....	60
<i>Figura 8.</i> <i>Exportaciones de quinua Lambayecana por país de destino para el año 2015.</i> .....	61
<i>Figura 9.</i> <i>Considera de la quinua tiene un importante mercado en la región</i> .....	62
<i>Figura 10.</i> <i>El terreno dedicado al cultivo es propio o alquilado</i> .....	63
<i>Figura 11.</i> <i>Tiene adecuado nivel de capacitación en técnicas de producción de quinua</i> .....	64
<i>Figura 12.</i> <i>Su producción a que mercado estaba destinado</i> .....	65
<i>Figura 13.</i> <i>A quien vende o vendió su producción</i> .....	66
<i>Figura 14.</i> <i>Como considera la rentabilidad de producción de quinua</i> .....	67
<i>Figura 15.</i> <i>Financiamiento para el cultivo de la quinua</i> .....	68
<i>Figura 16.</i> <i>Como califica la calidad de la semilla</i> .....	69

<i>Figura 17.</i> Lugar comercial donde consigue la semilla .....	70
<i>Figura 18.</i> Existe adecuado manejo de suelo de quinua .....	71
<i>Figura 19.</i> Enfermedades presentes en su cultivo de quinua .....	72
<i>Figura 20.</i> Trabajó dentro de alguna asociación de quinua. ....	73
<i>Figura 21.</i> Cuánto esperaron cosechar y cuánto cosecharon .....	74
<i>Figura 22.</i> De que instituciones recibieron asistencia técnica .....	75
<i>Figura 23.</i> Como considera la asistencia técnica del programa PROQUINUA .....	76
<i>Figura 24.</i> Como considera la asistencia técnica del programa PROQUINUA .....	76
<i>Figura 25.</i> Precio de venta de su producto en chacra. ....	77
<i>Figura 26.</i> Principales limitaciones para la producción de quinua .....	78
<i>Figura 27.</i> Conoce exigencias del mercado internacional .....	79
<i>Figura 28.</i> Que exigencias del mercado internacional conoce .....	80
<i>Figura 29.</i> Método que utilizó para controlar la maleza .....	81
<i>Figura 30.</i> Resumen de Entrevista a la Administradora de la empresa Agroindustrias TB .....	82
<i>Figura 31.</i> Resumen de Entrevista a la Gerente General de la empresa Peruvian Export Bussiness ....	83
<i>Figura 32.</i> Resumen de la entrevista aplicada de la Ingeniera Patricia Ocampo Escalante, Ex Gerente de Producción del Gobierno Regional .....	84
<i>Figura 33.</i> Entrevista al Licenciado Roosevelt Quiroz Tantaleán de PROMPERU .....	85
<i>Figura 34.</i> Entrevista a la Ingeniera Patricia Monzón Linares, jefe de sede de Sierra Exportadora .....	86
<i>Figura 35.</i> Entrevista al Ing. Pedro Bonilla, Coordinador del Programa PROQUINUA .....	87
<i>Figura 36.</i> Sistema idea para mejorar la competitividad de la quinua en la Región Lambayeque .....	98
<i>Figura 37.</i> Resumen del Manual de Buenas Prácticas Agrícolas de quinua en la costa .....	100
<i>Figura 38.</i> Requisitos para participar en AGROIDEAS .....	102
<i>Figura 39.</i> Requisitos para participar en el programa PROCOMPITE.....	103
<i>Figura 40.</i> Propuesta de valor agregado de quinua de exportación. ....	116
<i>Figura 41.</i> Etiquetado del valor nutricional de quinua para exportar a EE. UU .....	117
<i>Figura 42.</i> Propuesta de una feria informativa de quinua .....	121

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo primordial identificar los factores limitantes de la comercialización internacional de quinua para exportación en la región Lambayeque del 2012 al 2015. El estudio efectuado fue de tipo descriptiva con enfoque cuantitativo y diseño no experimental puesto que no existió manipulación activa de alguna variable.

Para poder determinar los factores limitantes de la quinua se utilizaron las siguientes herramientas de investigación: base documental bibliográfica, encuesta a productores, entrevista expertos, una empresa exportadora, empresa acopiadora. Nuestra población está conformada por 67 productores de quinua que conformaron el programa PROQUINUA del cual se tomó una muestra de 40 productores, además del análisis de la evolución de la producción y exportación desde los últimos años en la región Lambayeque. Como resultados de la investigación se determinaron como principales factores limitantes: la limitada producción de quinua en la región, ausencia de mercado en la región, la no existencia de un laboratorio de análisis de calidad del producto, poco apoyo del gobierno tanto central como regional, falta de capacitación en temas agrícolas, calidad, desconocimiento en temas de inocuidad y certificaciones internacionales, de los cuales se pudo determinar y proponer estrategias que impulsen la producción adecuada para la comercialización de quinua adecuada para la exportación.

Palabras claves: comercialización internacional, factores limitantes, capacitación

## **ABSTRACT**

The actual research aims primarily to identify the limiting factors of international marketing of quinoa to export in the Lambayeque Region from 2012 to 2015. The study conducted was descriptive with quantitative approach and non-experimental design since there was no active manipulation of any variable.

To determine the limiting factors of quinoa the following research tools were used: documentary bibliographic base, producer's survey, expert interview, an exporting company, hoarder Company. Our population is made up of 67 producers of quinoa that formed the PROQUINUA program which a sample of 40 producers, plus analysis of the evolution of the production and export from recent years in the Lambayeque Region was taken. As research results were determined as major limiting factors: the limited production of quinoa in The Region, the absence of market in the region, the absence of a laboratory analysis of product quality, little support from both central government and regional, lack of training on agricultural issues, quality, lack of knowledge on safety issues and international certifications, which could be determined and propose strategies that promote adequate production for the trade of quinoa suitable for export.

Keywords: International marketing, training, limiting factors.

## **I. CAPITULO I: INTRODUCCIÓN**

La quinua es una planta andina procedente de los alrededores del Lago Titicaca ubicado en el Perú y Bolivia, fue cultivada y utilizada por las civilizaciones prehispánicas siendo desde la

antigüedad un alimento básico en la población. Desde el 2014 el Perú se ha convertido en el principal exportador mundial, desplazando a Bolivia siendo sus principales mercados Estados Unidos representa el 44% del total exportado por el Perú, seguido de Canadá (8%), Holanda y Reino Unido con 7% para ambos casos e Italia con 5%.

La quinua se ha vuelto competitiva y de mucha acogida en el mercado internacional por sus beneficios alimenticios enfocada en las personas interesadas en la mejora y el mantenimiento de su estado de salud ya que es un excelente ejemplo de alimento funcional que ayuda a reducir riesgos de enfermedades.

Lambayeque es uno de los departamentos que dedicado a la agricultura con muy buenos productos para comercio local y comercio internacional, pero tiene muchas deficiencias en cuestión del uso moderado de las tierras; problemas de erosión y salinización de tierras, excesivo uso de pesticidas para la protección de los cultivo y maduración rápida, lo que conlleva a que muchos productos tengan deficiencias y pérdidas de este, es el caso de la quinua ya mencionado con mucho mercado y acogida internacional, que Lambayeque no pudo aprovechar este producto para beneficio propio por las consecuencias ya detalladas.

Como parte del estudio realizado, este proyecto está dedicado a identificar los factores que limitaron la producción y comercialización internacional de la quina en Lambayeque, empezando por el problema de la cantidad producción, exportación, el precio y la falta de conocimiento de las restricciones de saneamiento de la quina; para poder plantear soluciones a los factores y problemas antes señaladas, que en la ámbito actual debemos mejorar o detener para que no se vuelva a cometer, proponer acciones de mejora , estableciendo propuestas estrategias para mejorar la situación de la quinua de la mano con los agricultores, empresas y acopiadores lambayecanos y que contribuya en el progreso regional, nacional e internacional.

## 1.1. Realidad Problemática

**A nivel internacional**, según (Mejía; 2015) En Bolivia las exportaciones de quinua a Estados Unidos, principal mercado para este producto, han caído en valor y volumen en los primeros cinco meses del año. Los exportadores nacionales lo atribuyen a la competencia peruana, que produce más y a menor precio el cereal andino. De acuerdo con el último registro oficial sobre el comportamiento del comercio exterior boliviano, de enero a mayo de 2015 el valor de las exportaciones de quinua al país del norte se ha desplomado en 44% respecto al igual periodo de la gestión pasada. En ese lapso, las ventas pasaron de sus \$44,77 millones de dólares a sus \$24,96 millones de dólares. Haciendo un análisis más detallado, la información estadística nos muestra que el factor precio tuvo una marcada influencia para la caída en las ventas del producto agrícola. El precio internacional promedio de la tonelada de quinua boliviana se cotizaba en \$6,000 dólares y hoy el costo ha bajado entre \$4,200 y \$3,600 dólares debido a que hay una gran oferta del cereal tanto nacional como peruano y ese precio ya no es atractivo para el productor

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO; 2014) El aumento de la demanda internacional, que naturalmente ha elevado las exigencias en términos de calidad y homogeneización del producto, ha impulsado el surgimiento de intermediarios que procuran acortar la cadena de comercialización, precisamente con la finalidad de disminuir los costos de transacción así como obtener mejores condiciones para asegurar la calidad e inocuidad del producto. La producción destinada a los mercados externos tiene otro nivel de exigencias, en cuanto a presentación, uniformidad e inocuidad. Por lo general se trata de empresas que poseen la estructura administrativa y condiciones de soporte financiero como para cumplir los trámites y requisitos que son propios del comercio internacional, lo que dificulta la

participación directa de las organizaciones de pequeños productores, así como de pequeñas empresas especializadas en comercialización y procesamiento del producto. La experiencia internacional muestra que por lo general las organizaciones y asociaciones campesinas que logran vincularse a los mercados externos cuentan con el respaldo de alguna institución pública o el respaldo de alguna ONG, justamente por las exigencias financieras y de gestión que ello implica.

Cruz (2015) Los volúmenes de exportación disminuyeron en 19,78%, de 8.641 toneladas métricas (TM) a 6,931 TM, de acuerdo con la información del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) a partir de los datos que maneja el Instituto Nacional de Estadística (INE). Asimismo, los datos hasta julio de 2015 que aporta el IBCE muestran cómo, a pesar de haber aumentado los países de destino de la quinua boliviana de 24 a 29, el volumen total de las exportaciones ha bajado en casi 2,746 TM. Los factores que disminuyen la competitividad no solo se centran en precios, sino en calidad puesto que no se logra diferenciar la quinua boliviana del resto de quinuas del mundo para que el mercado empiece a entender la diferencia que hay entre la quinua real y la quinua dulce, y el resto de quinuas.

**A nivel nacional**, según La Cámara de Comercio de Lima (2015), el Perú lidera la exportación de Quinua, con una tasa de crecimiento de 96% en relación a los últimos 5 años, sin embargo este liderazgo puede estar en peligro debido a que países compradores de este grano de Perú ahora lo cultivan en: Estados Unidos, Dinamarca, España, Inglaterra y Finlandia, ya que al avance científico han logrado nuevas variedades de quinua que se adaptan a los climas de estos países. Por otro lado el aumento de los cultivos en la costa han ocasionado dejar de sembrar quinua orgánica, en el primer trimestre la exportación de quinua ha tenido una variación negativa de 10% en relación al 2014, uno de las causas es por la disminución del 36% en el precio.

Aunque Puno es catalogado como el primer productor de quinua según Wilber Chaucha Jove, jefe del proyecto Quinua Regional de la Dirección Regional Agraria



(Chauca; 2012) a nivel mundial de las 32,000 toneladas que produce anualmente la región, solo el 20% que equivalente a 6,500 toneladas se exportaría.

La falta de capacidad asociativa de los productores de quinua impediría que se realice una producción estandarizada como exigen los empresarios de Estados Unidos, Alemania y España, que serían los que más aprecian el grano andino. De los 40.000 productores de quinua de la región, apenas el 5% trabajaría por asociatividad, pues solo se tendría 56 asociaciones identificadas, las mismas que exportarían a través de intermediarios.

El comportamiento de exportación de la Quinua desde el 2012 al 2014, pasaron de 31 millones de dólares en el 2012 a 196 millones en el 2014, Cámara de Comercio de Lima (CCL; 2015), que equivale decir a un crecimiento de 148% en relación al 2012, además el incremento de la demanda tuvo un incremento de aproximadamente el 50% y las principales variedades que exportan son: quinua blanca el 85% del valor de envíos, quinua roja el 10%, otro dato importante es la comercialización del 70% de la quinua convencional y el 30% de la quinua orgánica.

El representante de los productores de Ayacucho (De La Cruz; 2015) casi 8 mil toneladas de quinua están a punto de perderse puesto que en el 2013 comenzó el boom de la quinua en nuestro país. Su precio pasó de S/.2.50 el kilo de grano en la chacra a entre S/.8 y S/.10. Con esta tendencia al alza, los productores de Acosvinchos, Chiara, Tambillo y Acocro, en Ayacucho, emprendieron la siembra de la quinua en el primer trimestre de 2015. Es más, seguros de vender su producción a un alto precio debido a la demanda nacional e internacional, hicieron préstamos al Banco Agrario para sembrar y cosechar más que el año anterior y no resultó por no tener certificación. Los comercializadores no lograron que su producción tenga la certificación correspondiente que le garantiza al consumidor que el producto que tiene en sus manos es de calidad, y ahora están pagando por su equivocación. A ello se agrega que los intermediarios se aprovechan de los pequeños productores para comprar barato el grano y son ellos quienes logran la certificación del producto adquirido, que luego es colocado a los empresarios a precios elevadísimos.

**A nivel local**, según la Cámara Peruana de comercio exterior (CAMEX; 2014) a partir del año 2012 es cuando la región Lambayeque recién empieza la producción de quinua, en el año 2012, exporto 0.6 millones de dólares en el 2013; 1.3 millones y para agosto del 2014; 10.5 millones de dólares creciendo en un total de 1535%, pues se desplazó del quinto puesto a segundo lugar de la región exportadora de quinua; las principales empresas exportadores tenemos: Gandules INC SAC y Vínculos Agrícolas EIRL; la presentación no sólo es en grano; sino también harina y hojuelas. Los principales destinos son: Estados Unidos, Australia, Canadá, Italia y países bajos. Y los nuevos mercados de la quinua lambayecana tenemos: Brasil, Dinamarca, España e Israel. La quinua proviene de los sembríos de Olmos, Motupe y Jayanca.

Por otro lado Elmer Burga integrante de la comisión agraria del Colegio de ingenieros de Lambayeque (Burga; 2014) las expectativas del agricultor lambayecano sobre la comercialización de la quinua al mercado nacional e internacional se vean truncadas por el bajo rendimiento en el 2014, fueron aproximadamente 200 agricultores que sembraron unas 400 hectáreas de quinua, cuyo rendimiento de producción estuvo por debajo de los límites mínimos. Es decir de los 2 mil kilos que una hectárea debe producir, estas ni siquiera llegaron a la mitad e incluso la pérdida mínima de cada agricultor no bajó de los 2,500 soles, está problemática se debió al proceso de adaptación a la costa. Y la problemática se sumó el uso de plaguicidas para tratar las plagas, lo cual ocasionó que la certificación no pase el límite máximo de residuos, causando el rechazo de los compradores.

## 1.2. Trabajos Previos.

### Internacionales:

**Cantos, O. (2014). Estudio del mercado Holandés para la exportación de quinua ecuatoriana. En Ecuador: Universidad Católica de Guayaquil**

El objetivo de su investigación fue recopilar, interpretar y analizar datos del mercado Holandés para hacer uso de la información y proporcionarla a los productores y exportadores de la quinua ecuatoriana para que realicen la adecuada toma de decisiones y así mismo puedan satisfacer las necesidades del consumidor con el producto que a su vez debe cumplir con los requerimientos y deseos del cliente dentro del país seleccionado como nuevo mercado de exportación. Para eso se utilizó un diseño documental, que consiste en analizar, buscar, interpretar, criticar todos los datos secundarios que se obtendrán de las diferentes fuentes ya sean impresas o electrónicas para aportar con nuevos conocimientos. La fuente a utilizar es la secundaria, aquella obtenida de otras investigaciones, libros, documentos, estadísticas, bases de datos, artículos, entre otros. Donde se concluyó que la gran demanda de uno de los competidores (Bolivia) por su gran producción y expansión de hectáreas ha generado que los precios por toneladas se tripliquen, esto genera que los mercados internacionales reduzcan las importaciones de quinua boliviana y busquen nuevos proveedores. Se debe aprovechar las oportunidades y tomar ventaja para ingresar a nuevos mercados con un precio inferior ya que los mercados observan el alza de precios y comienzan a buscar nuevas alternativas y fuentes. Los Países Bajos se quedan con aproximadamente 400 toneladas en el mercado nacional y el resto es re-exportado, hay que aprovechar este mercado para el ingreso de productos ecuatorianos hechos a base de quinua.

El estudio de mercado es un gran apoyo para empresa comercializadoras, y más aún si se dedican a la introducción de productos a mercado internacionales, estas empresas

tienen que conocer bien el mercado que van a ingresar para minimizar el riesgo de que su producto no tenga acogida.

Con esta investigación se pudo identificar los diferentes requisitos técnicos que uno de los mercados más grandes de quinua requiere para su ingreso, este es el caso de Países Bajos, además de tiene información muy importante en cuanto a la evolución de precios tanto en mercado nacional como internacional con un perfil logístico amplio que ayudo a identificar factores que limitan la comercialización en la cadena.

**Pasquel, S. (2014). La comercialización de quinua orgánica de la provincia de Chimborazo y la demanda en Miami-Estados Unidos. En Ecuador: Universidad Politécnica de Carchi.**

La presente investigación tiene como objetivo determinar la demanda potencial en Estados Unidos de quinua orgánica para la comercialización desde la provincia de Chimborazo además de realizar un análisis documental de la demanda y la comercialización de quinua orgánica, realizar un estudio de factibilidad para la exportación de quinua orgánica desde la provincia de Chimborazo a Miami – Estados Unidos. El Método Científico se utilizó en la obtención de información porque desde el inicio se ha desarrollado procesos, herramientas de acuerdo a lo planificado y de esta manera se profundiza en aspectos relevantes al tema. Del cual se concluyó que se ha detectado varias deficiencias referentes a la comercialización internacional; que al aprovechar la demanda insatisfecha generaría oportunidades económicas para los productores y el país. La poca comercialización internacional de la quinua radica que los productores no tienen conocimientos en temas relacionados a la cantidad demanda de manera que les permita planificar su producción además, desconocen el proceso para llegar con el producto al mercado internacional siendo un obstáculo para aprovechar una oportunidad de negocios y de expansión. Con el desarrollo de la investigación se logra determinar que Estados Unidos es el principal demandante de acuerdo a las estadísticas de las importaciones en los últimos años. Entonces el canal de comercialización apropiado para los productores de COPROBICH es directo debido a la nula participación

de intermediarios y el contacto es mediante productores e importador, consecuentemente que el mark up sea representativo y que con la exportación de quinua orgánica a Miami – Estados Unidos se obtiene una rentabilidad misma que se representa en el 35% de la tasa interna de retorno, beneficiando a los productores de COPROBICH y sus familias.

De esta investigación se pudo identificar los principales factores políticos para el ingreso de quinua a Estados Unidos como sus barreras arancelarias y no arancelarias así como las características y exigencias principales para comercializar alimentos además que hace un análisis detallado del mercado en cuanto a precios, producto, demanda de la quinua determinando que tan factible es negociar con Estados Unidos.

### **Nacionales**

**Casafranca, M; Pahuachón M. (2014). Factores que limitan la competitividad de las asociaciones de productores quinua orgánica. En Lima: Universidad San Martín de Porras**

Analizar las principales limitaciones en la producción de quinua orgánica en grano en los distritos de Cabana e Ilave en el departamento de Puno, el cual concentra el 75% de la producción peruana. Método: El estudio se basó en el Diamante de la Competitividad de Michael Porter adaptado a la producción de quinua. Cabe resaltar que esta investigación abarca desde la obtención de semillas hasta el almacenaje post cosecha, los temas de transformación y distribución no han sido analizados porque las asociaciones de productores sólo se dedican a actividades de campo y no de industria y comercialización especializada. Entre los resultados más importantes estuvieron enfocados en los temas relacionados con el desempeño de las actividades del gobierno central, regional y local, tales como financiamiento de capital, tecnología/capacitación técnica y certificación orgánica. Concluyen que los factores que inciden en la competitividad de las asociaciones de productores están relacionados con la participación del gobierno que se caracteriza por ser un ente de participación parcial además las asociaciones del distrito de Cabana tienen como objetivo a mediano plazo

ingresar al mercado retail, el que les exige trabajar y mejorar la presentación de sus productos,

Esta investigación se centra no sólo en la producción, sino que abarca las asociaciones, la comercialización, la calidad, exigencias del mercado. Donde mide el desempeño del gobierno y la falta de participación de instituciones técnicas y universidades en temas de innovación y capacitación, al acceso al financiamiento, la tecnología, y las certificaciones muy importantes en el comercio exterior y nacional. Y que estos factores pueden incidir en la competitividad.

**Huamán, N. (2012) Logística externa de exportación de quinua. Estudio comparativo entre Perú y Bolivia”. En Apurímac: Universidad Nacional Micaela Bastidas**

Describir en forma comparada el subsistema logístico de exportación de la Quinua peruana y boliviana, con la finalidad de identificar los aspectos logísticos limitantes que influyen en la competitividad de Perú y Bolivia en el mercado internacional, describir el escenario nacional e internacional de la quinua, a fin de conocer el subsistema logístico integral del Agro negocios de la quinua de Perú y Bolivia explorar el subsistema de abastecimiento, producción y distribución; a fin de comparar la competitividad de la quinua peruana. La metodología empleada para llevar adelante el estudio cualitativa y cuantitativa basada en información secundaria y primaria (entrevista), sistematizada. El desarrollo de este estudio se realizó mediante una descripción y análisis comparativo y competitivo de la logística externa de la Quinua peruana y boliviana, apoyada del Diamante de Porter, y describiéndose específicamente los indicadores logísticos: Doing Bussines, el Indicador Global de Competitividad (publicado por World Economic Forum) y el Índice de Desempeño Logístico (LPL, Logistic Performance Index, publicado por el Banco Mundial). Concluyen que en la quinua peruana existe aún una débil organización, atomización y débil capacidad de negociación de la base productiva generando numerosos intermediarios, especialmente, dentro de los canales de comercialización nacional e internacional. Si bien existen varios comercializadores y

procesadores regionales, no se logra consolidar ni expandir debido a la gran informalidad que existe, la Quinoa se consolidó como el principal grano andino para el Perú, aportando 73,9 millones de dólares en valores FOB de exportación al primer semestre del 2014. Perú logró ingresar a más de 40 mercados al año 2013, siendo Estados Unidos (55% de los envíos totales), Canadá, Australia y Reino Unido; los principales países compradores de este producto. Existe una delimitación demarca de los actores involucrados dentro de la cadena de abastecimiento, producción y distribución; que se encuentra establecidos dentro de la política de comercialización y promoción (Ley 3767/2014), para los granos andinos (quinua, kiwicha y cañihua) y por último se concluye de manera general que el sistema logístico de quinua de Perú logísticamente es más competitivo que el sistema logístico de Bolivia, ya que obtuvo 10 % más de ampliación de mercado externo, creando una ventaja diferenciada respecto a Bolivia que al 2014 disminuyó en un 15% en sus exportaciones con respecto al 2013.

En esta investigación se comparó las exportaciones de Perú y Bolivia, el cual puede ser utilizado para comparar las exportaciones de Lambayeque con las exportaciones peruanas. Identificando los puntos que la vuelven más competitiva. Además nos muestra la cadena de distribución de la quinua tanto nacional e internacional que nos ayudó a tener un claro panorama de los puntos más importantes y deficientes en la comercialización de la quinua del Lambayeque.

**Guzmán, J. (2009). Competitividad de la quinua perlada para exportación: el caso de Puno. En Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.**

La investigación tiene como objetivo principal determinar el volumen de la oferta exportable de la quinua (*Chenopodium quinoa willd*) perlada, y los factores que hacen de ella un producto competitivo. La metodología utilizada para la investigación tomó como referencia los volúmenes de producción, los rendimientos, la tecnología y los aspectos socioeconómicos de la zona, así como los factores macroeconómicos para la

exportación de la quinua, complementada con la información obtenida de las encuestas a los miembros del eslabón de la cadena, del trabajo de campo en plantas transformadoras, en las ferias y los talleres, para la interpretación, procesamiento, elaboración y manejo de la base de datos. Demostrando que existe una ventaja competitiva en cuanto a los rendimientos. En el promedio nacional se obtiene entre 900 kg/ha a 1.200 kg/ha en los años analizados, y en Puno en el 2012 el rendimiento fue de alrededor de 1.212 kg/ha, superior al del principal exportador, Bolivia, donde su rendimiento es de 700 kg/ha, las actividades de acopio y comercialización no tienen un alto nivel competitivo, debido a la deficiente organización por parte de los agentes económicos en esta parte de la cadena. Las actividades de transformación presentan ventajas competitivas, al menos hasta la obtención de granos perlados (secos, uniformes, limpios y sin saponina), Las ventajas y beneficios son mayores que las desventajas en los acuerdos de libre comercio para la quinua, al estar dentro de contextos preferenciales arancelarios o de acuerdos bilaterales, como el Atpdea, que trae beneficios a los exportadores de la quinua hacia Estados Unidos, así como los TLC con países orientales.

Esta investigación ayudó a determinar principales estrategias para mejorar la competitividad en la producción y comercialización de la quinua Reconocer las funciones de seguridad alimentaria y función económica que cumple la quinua en el mundo respetando los patrones culturales, las formas de organización y de producción además que brinda información sobre demanda y expectativa de la quinua en los mercados internacionales.

### **1.3. Estado del Arte**

**Benavides, A. (2014). La demanda de quinua en el Departamento de Nariño Colombia y la producción en la Provincia del Carchi. En Ecuador: Universidad Politécnica del Carchi.**

Esta investigación tiene como objetivo determinar la demanda de quinua en el mercado de Nariño - Ipiales, para facilitar la comercialización por parte de los productores



Montevede-Montufar Provincia del Carchi. Dentro del análisis la Demanda de quinua en la ciudad de Ipiales y la Oferta Exportable de los productores en la provincia del Carchi – Montufar – Monte Verde; se ha considerado utilizar una metodología de carácter aplicada ya que al estar involucrados dentro del medio, fue posible evidenciar de mejor manera la problemática del entorno, apoyados de igual forma en la Investigación Cuantitativa y Cualitativa; mediante la aplicación de instrumentos de recolección de información de datos primarios (encuestas), que se dirigieron de manera especial a los productores de interés en Carchi. Se concluyó que la exportación de quinua hacia el mercado Ipialeño es muy positiva ya que la población colombiana consume quinua por su alto valor nutritivo, el Ecuador tiene acuerdos binacionales uno de los acuerdos es las preferencias arancelarias es decir beneficia a la exoneración de los aranceles de importación pero con la presentación del documento el Certificado de Origen y que es importante que el producto cumpla con todos los requisitos que requiere el país de destino.

#### **1.4. Teóricas Relacionadas**

##### 1.4.1. Concepto de Comercialización Internacional

Mochón, F. (2010) define el comercio internacional como el intercambio de bienes y servicios y capital entre países diferentes.

En pocas palabras son los países que exportan e importan, bienes y servicios y capital En cambio la comercialización internacional según la Escuela de Tráfico y Transporte de Aduanas (ETTA) define como: Los bienes desde el productor localizado en un país al consumidor que se encuentra en otro país, involucra actividades como compraventa, publicidad, información de mercado, transporte, almacenaje y financiamientos

##### ***1.4.1.1. Tipologías***

Según La Fuente, F. (2010) existen tres formas de hacer llegar los productos o servicios al consumidor de otro país entre los cuales menciona:

#### **1.4.1.1.1. Tradicionales**

En ellas destacan las exportaciones e importaciones; las cuales pueden realizarse forma directa o indirecta es decir en la directa la empresa coloca sus productos o servicios en el país destino, en cambio en la indirecta recurre a un intermediario.

#### **1.4.1.1.2. Formas Especiales**

Son complementarias a las tradicionales; pero que por su naturaleza económica, su magnitud o su carácter jurídico no se pueden englobar dentro de las anteriores. Destacan: Inversiones internacionales directas, operaciones de compensación, operaciones de perfeccionamiento, fabricación bajo licencia, franquicia, cooperación, compañías de proyectos.

#### **1.4.1.1.3. Formas Promovedoras**

Son personas naturales o jurídicas que desempeñan actividades de promoción negocial en la circulación de bienes y servicios por cuenta ajena a cambio de una remuneración pactada con los empresarios. Se diferencian entre: agente exterior, agente carga internacional, corredor de comercio y comisionista.

### **1.4.2. Factores Limitantes de la Comercialización Internacional**

Un factor limitante es un recurso escaso o la condición que pueden limitar la comercialización de los productos en el mercado internacional, <frente a los cuales la administración de las operaciones de comercialización debe estar pendiente para minimizar su efecto>. Ottati, J. (2015).

#### **1.4.2.1. Calidad**

La calidad de un producto es un factor muy importante para decidir su compra. Antes de hacer un pedido, la organización compradora quiere saber si el proveedor es capaz de ofrecer un producto que cumpla con todos sus requisitos. Ministerio de agricultura y riego. (MINAGRI)

Los exportadores deben tener claro que, en tanto las especificaciones de sus productos reflejen lo más ajustadamente a lo que el consumidor requiere, estaremos hablando de

Calidad. La tendencia creciente en los mercados, es a exigir, que tanto productores como exportadores, puedan dar garantía sobre la inocuidad del producto desde el lugar de origen hasta el punto de consumo, implementando diversas normas y códigos de prácticas para asegurar la inocuidad y la calidad de los productos. **Gonzales, F; Defaz, A. (2007)**

Para García (2009), calidad “En términos sencillos es: cuando un producto cubre las expectativas del consumidor (...) Por lo tanto, la calidad para el consumidor final está determinada por las cualidades reales y aparentes que tiene un producto” (pág. 98).

La International Organization for Standardization (ISO) señaló en su normal versión ISO 9000:2000 Fundamentos y vocabulario, que la calidad es el grado en que un conjunto de características inherentes cumple con los requisitos.

#### ***1.4.2.2. Cantidad de Producción***

Las empresas o los países importadores necesitan programar sus compras y necesitan, por lo tanto, que el exportador les asegure determinadas cantidades en determinados momentos no sólo del corto, sino del mediano plazo. Las empresas necesitan tener una estrategia de planeación agregada o de planeación de producción para asegurarse que hay suficiente capacidad para satisfacer el pronóstico de demanda y determinar el mejor plan para satisfacer dicha demanda. (Arancibia, S. 2015)

#### ***1.4.2.3. Asociatividad***

Frente al proceso de la globalización y los desafíos que propone es necesario promover procesos que generen la asociatividad interempresarial (organizaciones – instituciones), en donde se genere un esfuerzo organizado y se adopten nuevos modelos de organización que impulsen la flexibilidad y la descentralización operativa, favoreciendo la construcción de unidades estratégicas de actuación de negocios, y donde se prioricen acciones colectivas sobre individualidades a través de la conformación de redes que promuevan la dinamización empresarial. Ibáñez, D; Cruz, B. (2013).

#### ***1.4.2.4. Visión Empresarial***

Según la teoría del triángulo invertido propuesta por Andy Freire, todo proceso emprendedor combina tres componentes: la idea, el capital y el emprendedor. El punto de apoyo es el emprendedor, quien necesita dos componentes adicionales para llegar: la idea de negocio con viabilidad de mercado, y el capital. De la firmeza del emprendedor depende, en gran medida, que el modelo no se derrumbe; el emprendedor “exitoso” siempre logra el capital o el gran proyecto (pág. 32).

Esto quiere decir que son los emprendedores que generan el cambio de una situación existente a otra, ellos tienen que tener una visión empresarial con miras a un crecimiento constante, en este caso no solo nacional sino internacional.

#### ***1.4.2.5. Presentación del Producto***

Basado en el libro de marketing de Philip Kotler, todo producto tiene que tener características como una herramienta competitiva para diferenciar los productos de la empresa de los competidores. Además de tener un estilo que describe la apariencia del producto y un diseño que contribuye a la utilidad del producto así como a su presentación.

#### ***1.4.2.6. Cadenas de Comercialización***

Los canales de distribución son los conductos que cada empresa escoge para la distribución para la distribución más completa, eficiente y económica y de sus productos

y servicios, de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible y en el lugar que se solicite. Que puede ser: Minorista, mayorista, consumidor final. La compraventa, el transporte, el almacenaje, la búsqueda de mercados y su función de las cadenas de comercialización son: La compraventa, el transporte, el almacenaje y a búsqueda de mercados. (Mendoza, Hernández y Pérez, 2014)

#### ***1.4.2.7. Acceso al Financiamiento***

Los obstáculos que impiden que las pequeñas empresas de muchos países en desarrollo recurran a los servicios financieros. Entre aquéllos se incluyen: dificultades en el acceso físico a la sucursal o entidad bancaria más próxima; falta de documentación adecuada, por ejemplo, documento de identidad, recibo de sueldo o certificación de residencia; saldos mínimos de cuentas muy elevados, aranceles anuales costosos para abrir y mantener cuentas corrientes y cajas de ahorro. (Banco mundial, 2008)

#### ***1.4.2.8. Plan de Promoción y Desarrollo de la Quinua en el Perú***

Con Proquinua, el Ministerio de Agricultura de la mano de su organismo el Instituto de Innovación Agraria (INIA) brindará semillas certificadas para garantizar la calidad del producto, asistencia tecnológica y vigilancia sanitaria, entre otros servicios. Durante el primer año se supervisará las operaciones y el empadronamiento y la promoción de asociaciones de agricultores interesados en integrarse a la producción de quinua. Además, los beneficiarios de Proquinua contarán con incentivos para adoptar nuevos cultivos como el acceso a crédito para cubrir un 60% a 70% del costo de producción, contrato de compra por parte de una empresa que asegure la comercialización de la cosecha y asistencia técnica como parte del sistema de crédito. Para difundir el cultivo de semillas certificadas de quinua diseñadas especialmente para condiciones climáticas de la costa (Benítez, 2014).

### **1.4.3. Exportaciones**

Lafuente (2014) La exportación es la venta de bienes y servicios fuera del territorio nacional. El envío de productos y servicios a cualquier otro lugar del mundo fuera de las fronteras con fines comerciales. Esto da lugar, a operaciones transfronterizas y créditos.

Basado en el criterio de Arthur Seldon (1995): ““la comercialización incluye la investigación de mercado para descubrir lo que desean los consumidores para saber si lo que se ha producido ha interpretado precisamente sus necesidades.” (párr. 3).

Corresponde a todo el proceso de logística que consiste en llevar el producto desde el país de origen hasta el consumidor de un país de destino de acuerdo a sus necesidades

#### **a. Tipos de exportaciones**

##### **1. Exportaciones directas**

En este tipo de exportaciones la responsabilidad y las actividades de venta internacional permanecen constantemente en manos de la empresa exportadora. Supone la venta de un exportador directamente desde el mercado de origen o una sucursal o filial de venta propia, a un importador, distribuidor o comprador filial localizada en un mercado exterior. Se puede decir que las ventajas que supone este tipo de exportación son las siguientes: mayor control del mercado, información más directa del mercado, conocimiento más profundo, adquisición de marketing internacional. (Martin y Martínez, 2010)

##### **2. Exportaciones indirectas**

Esta forma de entrada está basada en que las tareas de comercialización las realizan otras empresas u organizaciones. Se trata de intermediarios que están situados en el mercado objetivo, con una organización propia y que se encarga de todas las tareas de marketing internacional. A los que se refiere a esto es que entre las actividades del intermediario se encuentran, entre otras: selección de los canales de distribución, promoción, distribución física del producto y otros servicios

relacionados con la colocación del producto en distintos mercados (Martin y Martínez, 2010).

### **3. Exportación concertada o agrupada**

Este tipo de exportación supone la existencia de un contrato de colaboración con otras empresas para introducirse en un mercado exterior. Esta forma de penetración en los mercados exteriores implica que la empresa exportadora no encara el mercado exterior de manera individual sino conjuntamente con otras empresas que tienen un mismo interés en el incremento de las ventas en un determinado mercado. (Martin y Martínez, 2010)

#### **b. Restricciones comerciales**

Cornejo (2010) Son barreras al comercio internacional, donde se establecen diferentes restricciones al libre comercio, con ello la existencia de la proliferación de barreras arancelarias y no arancelarias.

Las barreras arancelarias destaca el arancel ad valorem; impuesto que determina un porcentaje fijo del valor del bien importado o exportado, incluyendo o excluyendo los costos de transporte.

Y las no arancelarias; Son menos visibles y es el grado de protección que se desea otorgar a las industrias nacionales entre ellas destacan: prohibiciones de importación, cuotas y contingentes, licencias y autorizaciones, normas técnicas.

## **1.5. Definición de la Terminología.**

### **1.5.1. Arancel:**

Impuesto gravamen que se impone sobre un bien cuando cruza una frontera nacional (Cornejo, 2010, pág. 177).

### **1.5.2. Demanda:**

De acuerdo al criterio de Martínez (2000), “la cantidad de un bien o servicio que el sujeto económico está dispuesto a comprar a un determinado precio, según sus necesidades, preferencias y sobre todo de la posibilidad real para adquirirlo” (pág. 58)

### **1.5.3. Franquicia:**

Forma de colaboración entre empresas. Hay un franquiciador (el dueño de la marca, producto o servicio) que pone a disposición de un franquiciado su duplicación y venta a cambio de remuneración para montar el negocio por cuenta propia. (Lafuente, 2001)

### **1.5.4. Cooperación:**

Actuación y agrupación de varias empresas independientes legal y económicamente para realizar actividades como: ejecutar juntos encargos de gran envergadura en el extranjero o dirigir una empresa común en ambos países o un tercer país. (Lafuente, 2001)

### **1.5.5. Oferta**

En la obra denominada Principios de Economía de Mankiw G. (2011) se refiere a " la cantidad del bien que los vendedores están dispuestos y tienen la capacidad de vender." (pág. 73). En Estados Unidos los principales oferentes de quinua orgánica son: Bolivia, Perú y Ecuador.

### **1.5.6. Incoterms**

Los términos de negociación son importantes en el comercio exterior y para ello se analiza la definición que Borrego (2011) propone “Los Incoterms tienen por objeto facilitar un conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo que determine la interpretación de los principales términos utilizados en los contrato de compra venta internacional” pág. 65 Para este proyecto es importante que los participantes de la exportación acuerden el término de negociación teniendo en cuenta la capacidad para cumplir con las responsabilidades que cada término exige.

### **1.5.7. Producto**



La quinua es el bien sujeto a la transacción entre Ecuador y Estados Unidos misma que tiene características nutricionales, siendo recomendado para su consumo; para Martín y Martínez (2012) “el producto es el motivo de intercambio y el medio por el cual se pueden satisfacer las necesidades del consumidor, siendo esta la causa por la que las decisiones sobre el mismo son de gran importancia”. (pág. 63).

### **1.6. Formulación del Problema.**

¿Cuáles son los factores que limitan la comercialización internacional de quinua de exportación en la Región Lambayeque en el año 2012-2105?

### **1.7. Justificación e Importancia de la Investigación.**

La quinua es un grano que se cultiva desde el nivel del mar hasta los 4000 metros de altura, que representa ingresos para muchos agricultores y mano de obra que trabajan en los cultivos.

La investigación se justifica en:

#### **Práctico**

Porque se busca ayudar con una guía práctica a través de esta investigación obtenida a los comercializadores lambayecanos de quinua, para que conozcan exactamente qué factores limitan la competitividad internacional de su quinua ya que han rechazado los envíos realizados por los exportadores a Estados Unidos de la costa del Perú, por no cumplir en la certificación del mínimo de residuos tóxicos permitidos; entonces se beneficiarán con este estudio al conocer qué factores deben evitar para incrementar su oferta exportable y sea aceptada en el mercado internacional, y no solo eso sino que puede servir para atacar el problema, darle solución y evitar dificultades futuras en la

comercialización , por lo cual esta investigación permitirá conocer dichos factores limitantes que ocasiona dificultades al momento de la comercialización internacional de quinua para la exportación.

### **Metodológico**

La investigación servirá a futuras investigaciones relacionadas con la comercialización y exportación de la quinua, que puede ser utilizado como antecedente; además se elaborará el instrumento para las variables de estudio que corresponden a conocer los factores limitantes de la comercialización de quinua y la exportación mediante la técnica de limpiado de partida. Que permitirá nuevas investigaciones y tener un instrumento validado.

### **Teórica**

Porque con el desarrollo de esta investigación busca mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de las exigencias del mercado internacional y exportación cubrir un vacío de información relacionado con los problemas que atraviesan los comercializadores de quinua para que exporten este producto. Puesto que los factores pueden ocasionar problemas económicos para los comercializadores, que muchas veces siembran con financiamiento de las entidades financieras. Ello le permitirá al investigador contrastar diferentes conceptos de comercio internacional en una realidad concreta: la comercialización internacional de quinua.

## **1.8. Delimitaciones y Limitaciones de la Investigación.**

### **1.8.1. Delimitaciones de la investigación.**

La investigación se ha enfatizado en encontrar y analizar cuáles son los factores limitantes de comercialización internacional de quinua para exportación en la Región Lambayeque en los años 2012-2015 delimitándose en:

En primer lugar el producto, siendo la quinua un producto de altísimo valor nutricional y aceptación en el mercado internacional, pero en la región Lambayeque es un producto nuevo que atravesó diversas fallas en su cadena productiva-comercializadora.

En segundo lugar nuestra población se delimita en los agricultores dedicados a la producción de quinua en los años de estudio según base de datos de Agrorural conformada por 67 personas, donde a través de una encuesta se diagnosticó su producción, sus limitaciones.

En tercer lugar tenemos a los comercializadores internacionales de quinua en la Región Lambayeque identificados a través de PROMPERU en total 4 empresas que trabajan y exportan quinua.

Y finalmente la investigación se delimita en tiempo, realizados durante los 4 meses de (septiembre-diciembre) del 2015 a los primeros meses de año 2016 (abril-julio), aproximadamente durante la duración del estudio.

### **1.8.2. Limitaciones de la Investigación**

La investigación se desarrolló en un estudio de los factores limitantes de la comercialización internacional de quinua para exportación de la Región Lambayeque; por lo cual existieron diferentes limitaciones como:

- a) Que en la Región de Lambayeque no se han realizado estudios de investigación sobre los factores que limitaron el auge de la quinua lo que a dificultando en cuanto a la obtención de información; causando una limitación geográfica
- b) Otra limitación fue encontrar a los productores o ex productores de quinua en la toda la región puesto que ninguna institución decía disponer de esa información, más que solo con productores asociados al programa PROQUINUA brindado por Agrorural

- c) Existe una carencia en cuanto a expertos o especialistas en el producto de la panela; ya que hay poco conocimiento de este producto.
- d) La investigación presente no tuvo un apoyo financiero externo para cubrir los gastos del desarrollo de la investigación, para ello fue autofinanciado por los autores.

### **1.9. Hipótesis**

Los factores limitantes en la comercialización internacional de Quinoa han disminuido las exportaciones de la Quinoa de la Región Lambayeque en los años 2012 – 2015

### **1.10. Objetivos de la Investigación**

#### **Objetivo General**

Determinar los factores limitantes de la comercialización internacional de quinua para la exportación de la región Lambayeque – periodo 2012 - 2015.

#### **Objetivos Específicos**

- a) Analizar la producción de quinua a nivel regional desde el año 2012 al 2015 para determinar volúmenes y precios en el mercado nacional.
- b) Analizar las exportaciones de quinua a nivel regional desde el año 2012-2015.
- c) Establecer los factores limitantes más importantes en la comercialización de quinua de exportación

- d) Identificar los requisitos técnicos y sanitarios para la comercialización internacional de quinua.

## **II. CAPÍTULO II: MATERIALES Y METODOS.**

### **2.1. Tipo y Diseño de la Investigación**

#### **2.1.1. Tipo de Investigación**

La investigación es de tipo descriptiva, con un enfoque cuantitativo, porque usa recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento. (Sampieri, Collado, & Baptista, 2003), es decir se interesa en obtener información cuantitativa, enfocada con la medición de nuestras variables de estudio además que los estudios cuantitativos siguen un patrón predecible y estructurado y se debe tener presente que las decisiones críticas, busca probar hipótesis e intenta lograr la objetividad, mediante su medio principal que es la medición y el cálculo

#### **2.1.2. Diseño de Investigación**

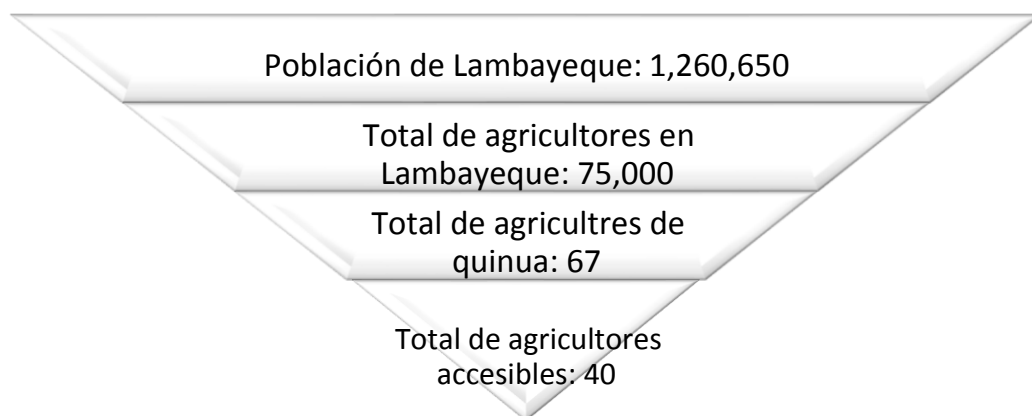
El diseño de investigación es no experimental ya que no existió manipulación activa de alguna variable ni se busca controlar una variable independiente a la que se pudiera atribuir el valor de causa del fenómeno (Sampieri, Collado, & Baptista, 2003).

Lo que se hizo fue observar fenómenos tal como se dan en su estado natural no provocadas adrede para posteriormente analizarlos

## 2.2. Población y Muestra

La población estuvo conformada por 67 productores de quinua del programa Plan de Promoción y Desarrollo de la Quinua en el Perú (PROQUINUA) del 2012 al 2015, información brindada por Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (AGRORURAL) institución adscrita al Ministerio de Agricultura, además también se consideró como población a empresas dedicadas a la comercialización y exportación de quinua en Lambayeque y a los diferentes expertos de la región en producción, comercialización y exportación de quinua.

Para calcular la muestra se utilizó el método de muestreo no probabilístico intencional o por conveniencia el cual se define como <<procedimiento que consiste en seleccionar las unidades muestrales más convenientes para el estudio o en permitir que la participación de la muestra sea totalmente voluntaria>> (Fernández Nogales, 2002), es decir se seleccionó la muestra necesariamente por criterio de accesibilidad.



**Figura 1.** Criterio de elección de muestra para encuesta de agricultores

Fuente: INEI, MINAGRI

Elaboración Propia

Criterios de Inclusión de las empresas entrevistadas:

Para identificar los principales factores limitantes de la comercialización internacional de quinua en la Región Lambayeque se consideró a 04 empresas que trabajan con quinua extraídas de PromPerú de las cuales al azar de se entrevistaron a dos que intervienen en la cadena comercializadora internacional de quinua: Una empresa exportadora y una empresa acopiadora. El criterio de selección fue por acceso a la información.

Además se entrevistó a 04 expertos con conocimientos en comercio exterior, que manejen productos agroexportadores de Lambayeque y que conozcan la problemática de la quinua en la región.

**Tabla 1**

*Lista de expertos en comercio exterior y productos de Lambayeque entrevistados*

<b>INSTRUMENT NOMBRE CARGO N°</b>	
<b>O</b>	
	Ing. Patricia Ocampo Ex Gerente de Producción del Escalante Gobierno Regional y actual gerente de la Cámara de Comercio de Lambayeque
GUÍA DE ENTREVISTA	Lic. Roosevelt Quiroz Promotor Sectorial Agroindustrial en la Macro Región Noroeste-PROMPERÚ

---

Ing. Patricia Monzón      Jefe de sede de Sierra Exportadora      Ing.  
Zavaleta

---

Pedro      Bonilla      Linares  
Coordinador del Programa  
PROQUINUA

**Población**      04

**MUESTRA**      04

---

Elaboración Propia

Criterios de Exclusión de los entrevistados:

Empresas con acceso de información restringidas.

Expertos en comercio exterior pero sin experiencia en el tema de la quinua

## **2.3. Variables, Operacionalización de Variables**

### **2.3.1. Variables**

Variable 1: Factores limitantes de la comercialización internacional de Quinua Variable

2: Exportación de quinua de la Región Lambayeque

### **2.3.2 . Operacionalización de Variables.**



**Tabla 2.**

*Operacionalización de las variables de investigación*

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	ÍTEMS
Variable nº1			Factores asociados con la calidad del producto	Capacitación productiva		Cuestionario de encuestas	Ítems 16;
Factores limitantes de la comercialización internacional de la quinua	Son limitantes que disminuyen la competitividad de un producto en el mercado internacional.	Consiste en determinar los factores que dificultan la comercialización de la quinua en diversos mercados internacionales, realizado por empresas de la		Límite Mínimo de residuos	Encuesta	Revisión documental	
				Certificaciones	Encuesta	Cuestionario de encuesta	Ítems 19;
					Entrevista a expertos	Guía de entrevista	Ítems; 6
					región	Presentaciones	Guía de Ítems 3;
	Entrevista a entrevista	Lambayeque, los		empresas			
	cuales se conocerán		Presentación del				

producto \_\_\_\_\_ con la aplicación  
 de Envases Y Guía de Ítems 4; la encuesta. Embalajes entrevista

Volumen De

Producción

Nº de asociados

Cantidad de  
producción

Capacidad de  
trabajo con plan  
de  
comercialización

Visión  
empresarial

Eficiencia de la  
distribución

Cadenas de  
comercializació  
n

Entidades  
financieras

Acceso al Autofinanciamien financiamiento to

Asociatividad N° de no  
asociados  
Base documental Revisión  
Ítems 6; del Ministerio de  
documentaria Agricultura

Entrevistas a empresas

Encuesta a productores

---

gubernamentales.

Guía de  
entrevista

Ítems 7, 8;

---

Plan de TM/FOB Revisión  
TM/FOB de

promoción

exportadas por  
mes y año del  
2012 - 2015

Base documenta  
SUNAT

Ítems 13;

Guía de  
entrevista

Ítems 9;

---

Cuestionario de  
encuesta

Ítems 7;

**Variable**

Venta de bienes y  
servicios fuera del  
territorio

**N°2**

Exportación es la  
salida permitida de  
quinua de la región

Exportación  
directa

N° de  
intermediarios en  
la exportación

Cuestionario  
comercializado

Ítems 11;

Cuestionario de  
encuesta

Ítems 13;

---

Apoyo de

organismos entrevista  
Entrevista a experto

Guía de Ítems 8;

<b>EXPORTACION</b>	nacional.	Lambayeque con destino a mercados extranjeros.	Exportación indirecta	Ad Valoren	Investigación documental y cuestionario	Revisión documentaria	Regulaciones que exigen los diferentes mercados para el ingreso de la quinua
--------------------	-----------	--	-----------------------	------------	---	-----------------------	--

---

Restricciones	Medidas	Investigación	Regulaciones que exigen
		fitosanitarias	documental y
Revisión	cuestionario	los Mercados	diferentes
	Limpiar partida en	documentaria	mercados para el
		SUNAT	para el
	Entrevista a	ingreso de la expertos	quinua
<hr/> Demanda del Precios Limpiar partida en Guía de producto SUNAT entrevista			
			Principales
		Entrevista a	
		mercados de expertos	
	exportación de quinua		

Elaboración Propia

## **2.4. Métodos, Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos**

### **2.4.1. Técnicas de Recolección de Datos.**

**Encuesta:** Es una de las técnicas más utilizadas para recopilar información primaria y tal vez la más fácil de aplicar. Consiste en formular una serie de preguntas referentes a un tema. Se realiza como una forma de averiguar la opinión pública respecto al tema que se investigue.

Es necesario elaborar un cuestionario de preguntas precisas y claras de acuerdo al asunto que se va a investigar. En este caso se busca encuestar a productores de quinua en la región Lambayeque con la finalidad de conocer sus diferentes limitaciones en su producción.

**Entrevista:** Técnicas en la cual consiste en obtener la información de forma directa con la población. Para el caso se realizó las entrevistas a empresas comercializadoras de quinua, así como a especialistas conocedores de productos en la Lambayeque.

**Documentos:** Técnica que consiste en obtener información en base a documentos bibliográficos, base de datos de diferentes instituciones, motores de búsqueda de internet y otras investigaciones. **2.4.2. Instrumentos**

#### **Revisión documentaria**

Mediante la revisión documentaria que incluye las investigaciones y bases de datos de instituciones y/o especialistas en el temas, además del uso de diferentes motores de internet para mayor facilidad de acceso.

### **Cuestionario de encuestas**

Es un listado de preguntas, generalmente escritas que el encuestado deberá contestar sin necesidad de identificación. Es el instrumento básico de obtención de información en la técnica de la encuesta.

Se aplicó a los agricultores de la región Lambayeque.

Esta herramienta sirvió para registrar los factores limitantes, que tienen los agricultores en la producción de la quinua, la que estará conformada por 19 ítems, elaborados en base a la operacionalización de las variables.

### **Guía de Entrevistas**

Una entrevista dirigida a una empresa exportadora de quinua de la región.

Una entrevista dirigida a una empresa acopiadora de quinua en la región.

Una entrevista dirigida a especialistas de producción y exportación de quinua en la región

Consta de 10 preguntas orientadas a determinar los factores limitantes de la producción y la exportación de la Quinua.

### **2.4.3. Métodos**

Se empleó el método inductivo porque establece un principio general una vez realizado el estudio y análisis de hechos y fenómenos en particular; además porque se tomó en cuenta los factores limitantes; para razones de la investigación se empezó por observar directamente el problema en la disminución de la producción de quinua destinada a la exportación, con la finalidad de poder agrupar y analizar las razones de la problemática,

contrastarla con la hipótesis, para luego hacer conclusiones generales, a partir de un problema específico.

## **2.5. Procedimiento de Relección de Datos.**

La investigación se realizó utilizando el siguiente procedimiento:

### **Revisión documentaria**

Se descargó información de la Superintendencia de Administración Tributaria en detallado por partida. Se filtró la información necesaria mediante el método de limpieza de partida. **Encuesta:**

Se realizó las encuestas directamente a los agricultores, (Anexo 01)

Se realizó la tabulación de los datos recolectados mediante la utilización del programa estadístico SPSS

Se tomaran fotos

### **Entrevista 01: Expertos**

Obtener la relación de expertos.

Sacar una cita con el experto acordando (fecha, hora, lugar).

Toma de la entrevista (**Anexo 02**).

Registrar en un audio y las respuestas.

Tomar fotos.

Realizar la tabulación e interpretación.

### **Entrevista 02: Acopiadores**

Obtener la relación de Comercializadores en PROMPERÚ y Sierra Exportadora Sacar una cita con una empresa acordando (fecha, hora, lugar).

Toma de la entrevista (**Anexo 02**).



Tomar fotos.

Realizar la tabulación e interpretación.

### **Entrevista 03: Comercializadores Internacionales**

Obtener la relación de Comercializadores en PROMPERÚ.

Sacar una cita con una empresa acordando (fecha, hora, lugar).

Toma de la entrevista (**Anexo 02**).

Tomar fotos.

Realizar la tabulación e interpretación.

## **2.6. Análisis estadísticos y recolección de datos**

El dato para la investigación se obtuvo mediante las técnicas señaladas serán interpretados mediante la utilización del programa estadístico SPSS versión 22, lo que permitió ordenarlos, tabularlos y mostrar en tablas y figuras con sus respectivas interpretaciones.

El análisis de la información permitió relacionar variables, formular apreciaciones claras para contrastar la hipótesis. Estos resultados se emplearon para formular las conclusiones y recomendaciones que dieron solución al problema que dio lugar al inicio de la investigación.

Para la recolección de datos de entrevistas:

Para la empresa acopiadora de quinua, se contactó mediante Promperu, que nos brindó sus datos: Mediante llamada telefónica previo a la entrevista se hizo una cita con la administradora. Con pruebas de audio y fotos.

A la empresa exportadora se hizo limpieza de partida arancelaria en SUNAT para identificar la empresa, se hizo una visita a su oficina principal, previa llamada telefónica, para la recolección de la información mediante entrevista con pruebas de audio

Para la entrevista a los expertos; mediante llamada telefónica, se sacó una cita respectiva con cada uno de ellos en sus lugares de trabajo.

## **2.7. Principios Éticos.**

### **Almacenamiento y custodia de los documentos de estudio:**

El investigador se responsabilizó de almacenar y cuidar los documentos de estudio, tanto como fichas, encuestas, entrevista, agendas de cita, y mantenerlo hasta que la información este procesada y registrada en el informe final.

### **Confidencialidad de los sujetos**

No se divulgó la identidad de los sujetos participantes manteniéndolos en total confidencialidad la información obtenida.

### **Objetividad**

Los datos fueron recolectados tal y como nos indican los sujetos de estudio, y tal como se observa sin manipular la información

## **2.8. Criterios de Rigor Científico**

Los criterios de rigor científico que se tomaron en cuenta para la investigación son los determinados por Noreña, Alcaraz, Rojas y Rebolledo (2012) que a continuación se detallan:

### **a) Credibilidad mediante el valor de la verdad y autenticidad**

Conllevaron a los resultados de las variables observadas y estudiadas mediante el reporte de los resultados sean reconocidos como verdaderos por los participantes; permanentemente se ejecutó la observación de las variables en su propio escenario y; donde se procedió a detallar la discusión mediante el proceso de la triangulación en lo que respecta a la entrevista.

**b) Transferibilidad y aplicabilidad**

La obtención de los resultados generó valiosa información para la generación del bienestar social mediante la transferibilidad.

Se detalló el procedimiento desde el contexto donde se ejecutó la investigación incluyendo quienes serán los participantes en la investigación. Con lo referido a la recogida de los datos se determinó mediante el muestreo teórico, ya que se codificó y analizó de forma inmediata la información proporcionada. Por último, se procedió a la recogida exhaustiva de datos mediante el acopio de información suficiente, relevante y apropiada mediante el cuestionario, la encuesta, la observación y la documentación.

**c) Consistencia para la replicabilidad**

Se tuvo los resultados a partir de la investigación cuantitativa. Para determinar la consistencia de la investigación se efectuó la triangulación de la información (datos, investigadores y teorías) permitiendo el fortalecimiento del reporte de la discusión. El cuestionario a emplear para el recojo de la información será certificado por evaluadores externos para autenticar la pertinencia y relevancia del estudio por ser datos de fuentes primarias. Se detalló la coherencia del proceso de la recogida de los datos con su respectivo análisis e interpretación de los mismos, mediante el uso de los enfoques de la ciencia (empírico, crítico y vivencial).

**d) Confirmabilidad y neutralidad**

Los resultados que se determinaron de la investigación tuvieron veracidad en la descripción. La veracidad radicó en que los resultados fueron contrastados con la literatura existente; con investigaciones de los contextos internacional, nacional y local con similitudes con las variables estudiadas con una antigüedad de cinco años.

**e) Relevancia**

Se investigó siempre con el propósito de alcanzar el logro de los objetivos planteados para la obtención de un mejor estudio de las variables y su amplia comprensión. f)

### **Confiabilidad**

Se realizó el Alfa de Cronbach, para determinar la confiabilidad de los instrumentos de la investigación, que permitió conocer si son confiables y miden lo que se buscó medir en los objetivos.

## **III. CAPÍTULO III: RESULTADOS**

### **3.1.Resultados en tabla y figuras**

#### **3.1.1. Análisis de la producción de quinua en la región Lambayeque 2012-2015.**

**Tabla 3.**

*Producción de Quinua en la región Lambayeque 2012-2015*

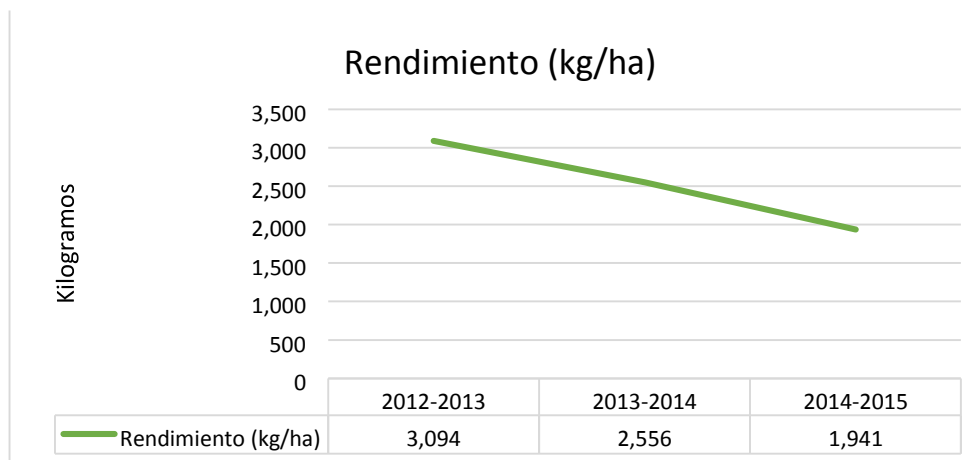
QUINUA	(*)2012-2013	(*)2013-2014	(*)2014-2015
Siembras (ha)	<b>136</b>	<b>1,427</b>	<b>485</b>
Cosechas (ha)	<b>138</b>	<b>1,395</b>	<b>442</b>
Rendimiento (kg/ha)	<b>3,094</b>	<b>2,556</b>	<b>1,941</b>
Producción (t)	<b>427</b>	<b>3,566</b>	<b>858</b>
P. Chacra (S/./Kg)	<b>5.94</b>	<b>4.97</b>	<b>4.30</b>

Fuente: Ministerios de Agricultura

Elaboración Propia

Según datos del Ministerio de Agricultura la quinua en Lambayeque se empezó a sembrar aproximadamente desde el año 2012, en la campaña que corresponde al 2012-2013 en la cual se observaba un rendimiento de 3,094 kg/ha (kilogramos por hectárea sembrada) y el precio en chacra oscilaba en S/. 5.94 el kilogramos visiblemente rentable para dicha campaña sin embargo para la siguiente campaña aun cuando se promocionaba la quinua a nivel mundial se notaban

rendimiento de 2,556 kg/ha (kilogramos por hectárea sembrada) y los precios ya estaban bajando en esta campaña en promedio a S/. 4.97 el kilogramos, mientras que para la última campaña que corresponde a 2014-2015 se observó ya una más notoria disminución de producción con apenas 1,941 kg/ha (kilogramos por hectárea sembrada), incluso el precio

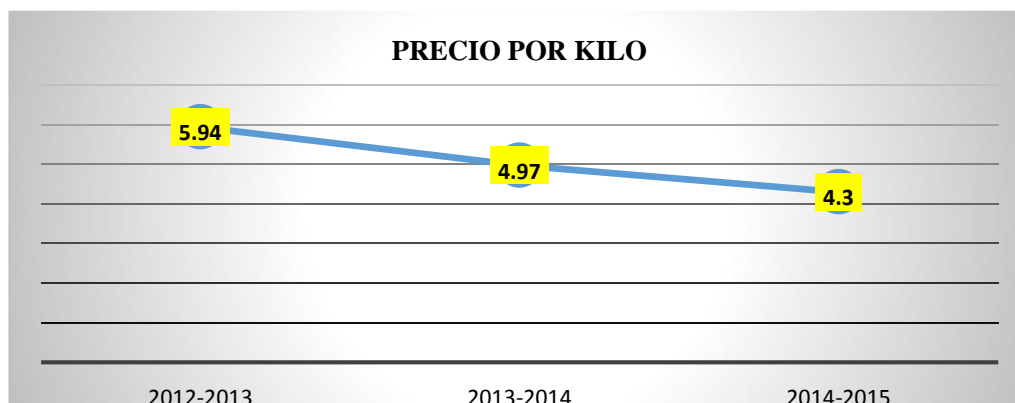


**Figura 2.** Rendimiento de quinua en la región Lambayeque por hectárea

Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego

Elaboración propia

Tal como se muestra en la figura N° 1 el rendimiento de la quinua por temporada cosechada va disminuyendo, en la temporada 2012-2013 teníamos rendimientos de 3,094 kg por hectárea, en 2013-2014 rendía 2,556 kg/ha mientras que para la temporada última 2014-2015 se llegó a rendimientos de 1,941 kilogramos por hectárea.



**Figura 3.** Precios de quinua Lambayecana por kilogramo

Fuente: Ministerio de Agricultura y riego  
Elaboración Propia

Como se muestra en la figura N° 2 los precios de la quinua en la primera temporada 2012-2013 fluctuaban en 5.94 soles por kilo, para el 2013-2014 iba disminuyendo a 4.97 soles por kilo, mientras que para la última campaña 2014-2015 estaba en 4.3 soles por kilogramo.

**Tabla 4.**

*Análisis FODA de la cadena productiva de quinua en Lambayeque*

<b><u>Fortalezas</u></b>	<b><u>Oportunidades</u></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amplias tierras que se pueden utilizar para el cultivo de la quinua</li> <li>• Es continua es decir se cultiva todo el año</li> <li>• Según expertos es adaptable a cualquier tipo de clima y estaciones</li> <li>• Mayor demanda de productos sanos, naturales y orgánicos.</li> <li>• Se cuenta con una enorme variedad de quinua.</li> <li>• Producto de alto valor nutritivo</li> <li>• Producto de fácil manejo que se puede almacenar por más de un año.</li> <li>• En los últimos años ha cobrado renombre en el mercado internacional; tiene gran participación en los mercados extranjeros(Europa y estados unidos)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incumplimientos de contratos (estadoproductor y empresa-país importador).</li> <li>• Baja producción en volumen y calidad no apta para la exportación y aceptación del mercado internacional.</li> <li>• Escasas organizaciones y asociaciones de productores con capacidad de gestión y negociación.</li> <li>• Falta de laboratorio para las respectivas evaluaciones de quinua y así producir quinua óptima para exportación.</li> <li>• Aumento de plagas como el mildiu que se debe tratar la mayoría de veces con agroquímicos.</li> <li>• Falta de valor agregado exportación mayormente en sacos de 50 quilos.</li> <li>• Reducido estudio de oferta exportable de mercados extranjeros.</li> </ul>
<b><u>Debilidades</u></b>	<b><u>Oportunidades</u></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausencia de programas de asistencia técnica que tengan una ayuda contfñua en el proceso de producción de quinua.</li> <li>• El mal manejo de las tierras que fueron usadas para otros productos y luego para la quinua.</li> <li>• Desconocimiento de los productores Lambayecanos en su mayoría sobre técnicas productivas y que mejoren la calidad de la quinua.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversificación de productos en base a quinua.</li> <li>• Gran mercado nacional.</li> <li>• Naciones unidas promueve este alimento para que aumente su consumo a nivel mundial.</li> <li>• Crecimiento de la demanda internacional de productos altamente nutritivo.</li> <li>• Fácil incorporación en la comida casera.</li> <li>• Exportaciones con libre arancel a los países de Europa y EE.UU.</li> </ul>

- Se puede vender como insumos para otros productos.

### **Amenazas**

- Factores climáticos con el fenómeno del niño causan daños a las tierras de cultivo por ende daña la producción de quinua.
- Ecuador y Bolivia principales competidores directos capacitados y con precios muchas veces bajos a los del Perú.

- Disminución del apoyo del estado.
- Mala reputación de la quinua por su no aceptación de quinua debido a excesos de residuos químicos.
- Productos importados sustitutos a la quinua.
- Crisis económica mundial con afectos de recesión económica.

---

Elaboración Propia

### 3.1.2. Análisis de las exportaciones de quinua en la Región Lambayeque 2012-2015

**Tabla 5.**

*Exportaciones de quinua el Lambayeque del año 2012-2015*

AÑO	2012		2013		2014		2015		
	EMPRESA	FOB	PESO	FOB	PESO	FOB	PESO	FOB	PESO
		(\$)	(kg)	(\$)	(kg)	(\$)	(kg)	(\$)	(kg)
Gandules Inc		25353	4722	105808	24896	130774	20662	91	499
S.A.C									
Vínculos		15005	2869	1083608	244464	20924736	3698022	22855350	6064259
Agrícolas SAC									
Food Export				3461	907				
Norte SAC									
Procesadora del				310	156				
Perú									
Peruvian Export						6000	1000	9350	5000
Business s.a.c.									
<b>TOTAL</b>		<b>40358</b>	<b>7591</b>	<b>1193187</b>	<b>270423</b>	<b>21061510</b>	<b>3719684</b>	<b>22855441</b>	<b>6064758</b>

*Nota:* Con respecto a la tabla anterior se podría mencionar que (\*) hace referencia a cada campaña de quinua en la Región Lambayeque

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

Elaboración Propia

En el 2012, la exportación Lambayecana estuvo conformada por dos empresas Vínculos Agrícolas s.a.cy Gandules Inc. que fue la que más exporto con un total de valor fob 25,353 dólares, ya para el 2015, la empresa Vínculos Agrícolas se consolido como la empresa con mayor volúmenes de exportación de la región Lambayeque

**Tabla 6.**



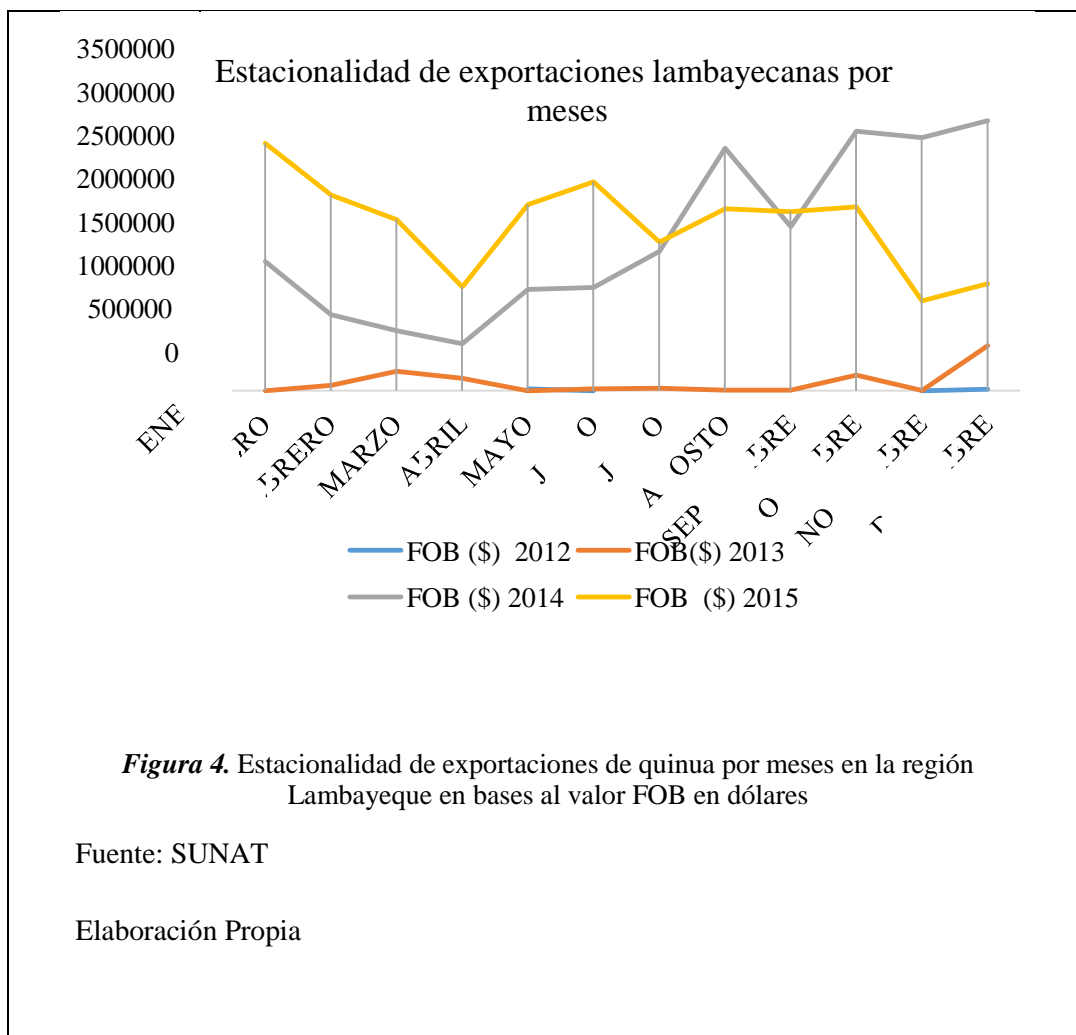
*Estacionalidad de exportaciones de quinua en Lambayeque por meses de los años 2012-2015*

<b>AÑO</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>MES</b>	FOB (\$)	FOB(\$)	FOB (\$)	FOB (\$)
<b>ENERO</b>		300	1475095	2820970
<b>FEBRERO</b>		61630	869842	2234032
<b>MARZO</b>		221543	686870	1950933
<b>ABRIL</b>		142407	537620	1184724
<b>MAYO</b>	23356	78	1158452	2123894
<b>JUNIO</b>	16	20537	1177723	2382866
<b>JULIO</b>		28290	1591575	1694966
<b>AGOSTO</b>		8459	2766846	2074572
<b>SEPTIEMBRE</b>		8240	1872189	2041910
<b>OCTUBRE</b>		180411	2959663	2096104
<b>NOVIEMBRE</b>	8	5860	2886047	1026632
<b><u>DICIEMBRE</u></b>	<u>16978</u>	515432	3079588	1223838
<b>TOTAL</b>	40358	1193187	21061510	22855441

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

Elaboración Propia

En la tabla anterior se aprecia las exportaciones por meses de los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente de quinua en la región Lambayeque. En el 2012 la mayor exportación fue en mayo con 23,356 dólares, en el 2013 fue en diciembre con 515,432 dólares, en 2014 fue en diciembre con 3'079,588 dólares, mientras que en el 2015 la mayor exportación se hizo en Enero con 2'820,970 dólares.



Como se muestra en la figura N° 1 el mes que más se exportó en el 2012 fue en mayo, mientras que en el 2013 la estación en que más se exportó fue en diciembre al igual que para el 2014, mientras que el 2015 el mes que destacó fue en enero. Cabe señalar que de acuerdo a la Tabla N° 4 la única empresa que acrecentó sus exportaciones cada año con significativos volúmenes de exportación fue Vínculos Agrícolas S.A.C.

**Tabla 7.**

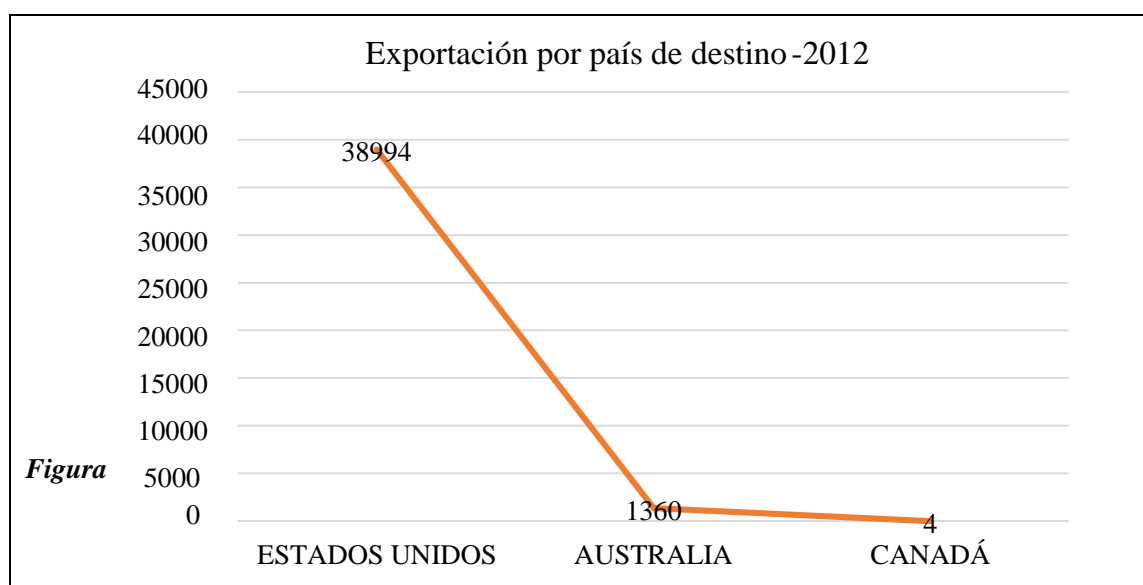
*Exportación de quinua por país de destino en la región Lambayeque para el año 2012*

<b>EXPORTACIONES DE QUINUA EN LAMBAYEQUE POR PAIS DE DESTINO DEL AÑO 2012</b>	
<b>PAIS</b>	<b>FOB EN DÓLARES</b>
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	38994
<b>AUSTRALIA</b>	1360
<b>CANADÁ</b>	4

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

En el 2012 en Lambayeque recién se empezaba a exportar cantidad mínimas y uno de los primeros países al que más se exporto fue a Estados Unidos con 38,994 dólares, mientras que a Canadá solo se exporto 4 dólares que es de suponer que es una muestra referencial.



5. Exportaciones lambayecanas expresadas en valor FOB por país de destino para el 2012

Fuente: SUNAT  
Elaboración Propia

**Tabla 8.**

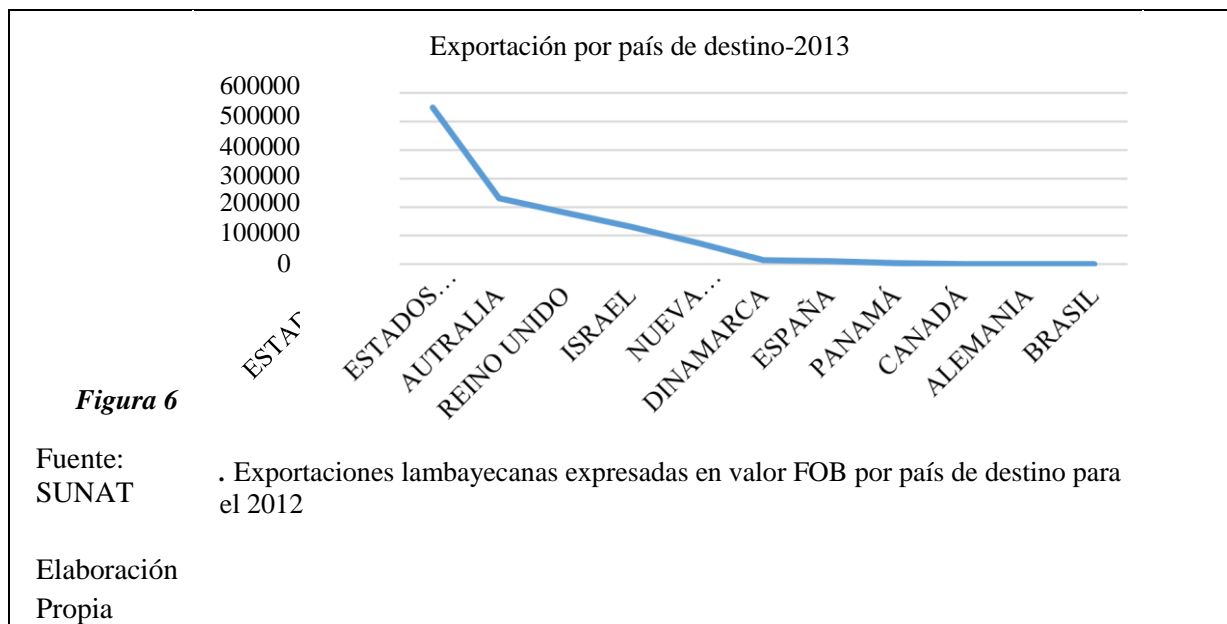
*Exportaciones lambayecanas expresadas en valor FOB por país de destino para el 2012*

<b>EXPORTACIONES DE QUINUA EN LAMBAYEQUE POR PAIS DE DESTINO DEL AÑO 2013</b>	
<b>PAIS</b>	<b>FOB EN</b>
	<b>DÓLARES</b>
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	548801
<b>AUTRALIA</b>	231517
<b>REINO UNIDO</b>	180410
<b>ISRAEL</b>	130650
<b>NUEVA ZELANDA</b>	74231
<b>DINAMARCA</b>	13651
<b>ESPAÑA</b>	10200
<b>PANAMÁ</b>	3461
<b>CANADÁ</b>	140
<b>ALEMANIA</b>	63
<b><u>BRASIL</u></b>	<u>63</u>

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

Las exportaciones de quinua en Lambayeque para el año 2013 estuvieron lideradas como principal país de destino a Estados Unidos con un valor FOB de 548,801 dólares seguido de Australia y Reino Unido con 231,517 dólares y 180,410 dólares respectivamente y entre los países que menos importaron quinua fueron Alemania y Brasil con solo 63 dólares de valor FOB.



**Tabla 9.**

*Exportación de quinua por país de destino en la región Lambayeque para el año 2014*

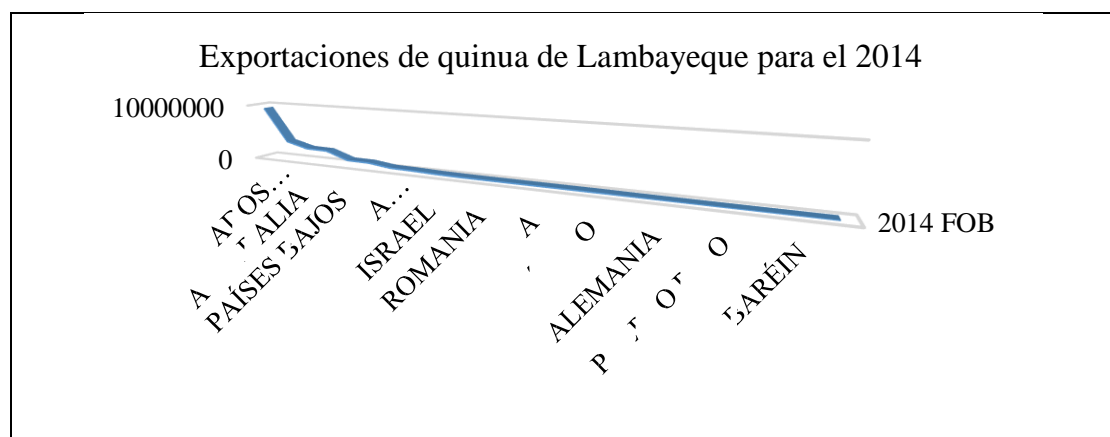
<b>EXPORTACIONES DE QUINUA EN LAMBAYEQUE POR PAIS DE DESTINO DEL AÑO 2014</b>	
<b>PAIS</b>	<b>FOB</b>
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	9393292
<b>ITALIA</b>	3373041
<b>AUSTRALIA</b>	2379437
<b>CANADÁ</b>	2307934
<b>PAÍSES BAJOS</b>	953476
<b>FRANCIA</b>	908876
<b>NUEVA ZELANDA</b>	399443
<b>REINO UNIDO</b>	336554
<b>ISRAEL</b>	201159
<b>MALASIA</b>	143000
<b>ROMANIA</b>	115500
<b>ESPAÑA</b>	110052
<b>CHINA</b>	101200
<b>SUECIA</b>	91430

<b>MÉXICO</b>	89858
<b>ARABIA SAUDÍ</b>	61560
<b>ALEMANIA</b>	38546
<b>NORUEGA</b>	27270
<b>PUERTO RICO</b>	14014
<b>PANAMÁ</b>	9865

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

Las exportaciones de quinua en Lambayeque para el año 2014 estuvieron lideradas como principal país de destino a Estados Unidos con un valor FOB de 9'393,292 dólares seguido de Italia y Australia con 3'373,041 dólares y 2379437 dólares respectivamente y entre los países que menos importaron quinua fueron Puerto Rico con 14,014 y Panamá con solo 9865 dólares de valor FOB.



**Figura 7.** Exportación Lambayecanas de quinua por país de destino para el año 2014

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

Como se muestra en la figura N° 6 la exportaciones en Lambayeque estaba lideras por Estados Unidos con una notable diferencia en volúmenes de exportación, siempre teniendo en cuenta que según la tabla N° 4 la única empresa con crecimiento en grandes cantidades de exportación es Vínculos Agrícolas S.A.C.

**Tabla 10.**

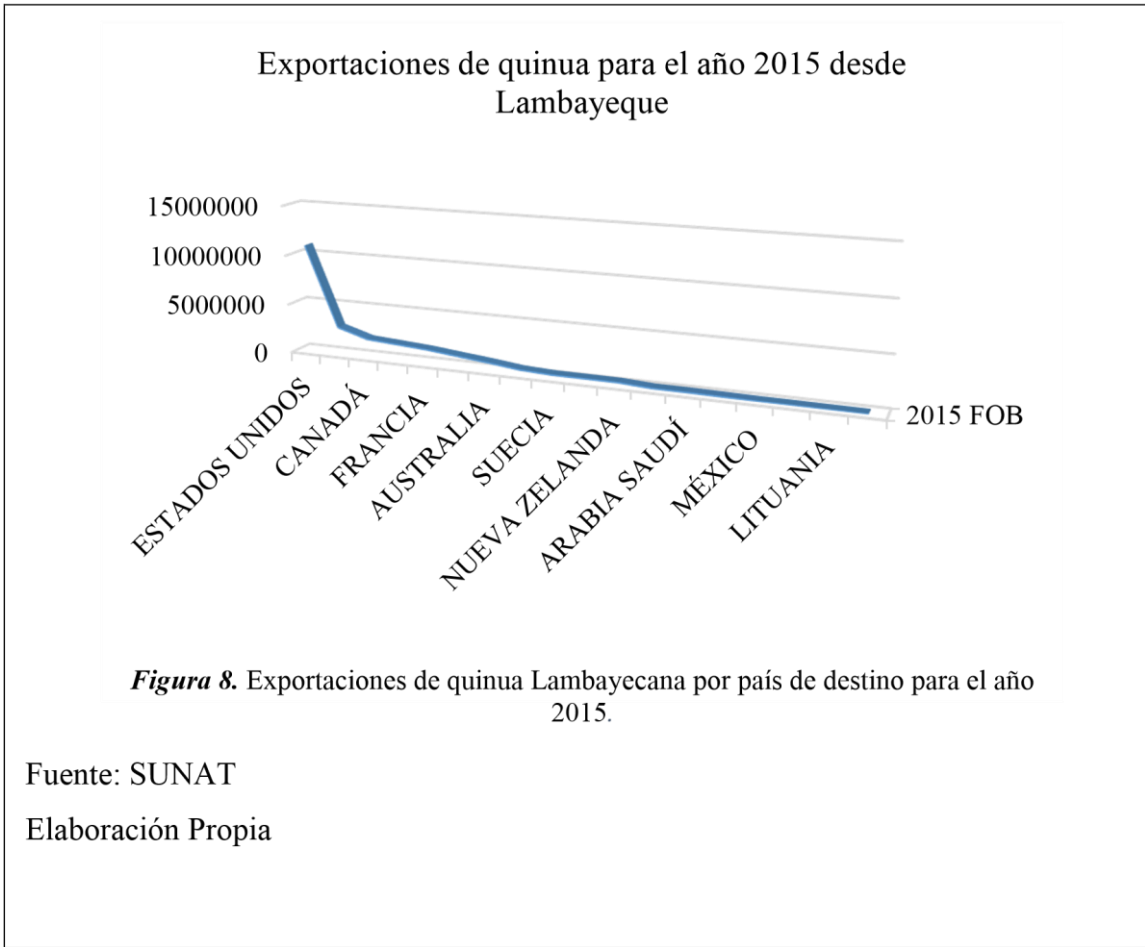
*Exportaciones de quinua en Lambayecana por país de destino para el 2014*

<b>EXPORTACIONES DE QUINUA EN LAMBAYEQUE POR PAIS DE DESTINO DEL AÑO 2014</b>	
<b>PAÍS</b>	<b>Valor FOB en dólares</b>
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	10968816
<b>ITALIA</b>	2805056
<b>CANADÁ</b>	1887573
<b>PAÍSES BAJOS</b>	1685650
<b>FRANCIA</b>	1477086
<b>REINO UNIDO</b>	1155018
<b>AUSTRALIA</b>	845609
<b>ALEMANIA</b>	480100
<b>SUECIA</b>	336652
<b>ISRAEL</b>	330388
<b>NUEVA ZELANDA</b>	319341
<b>BÉLGICA</b>	127127
<b>ARABIA SAUDÍ</b>	123647
<b>POLONIA</b>	88178
<b>MÉXICO</b>	45487
<b>ESPAÑA</b>	40121
<b>LITUANIA</b>	21362
<b><u>BARÉIN</u></b>	<u>9350</u>

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

Las exportaciones de quinua en Lambayeque para el año 2015 estuvieron lideradas como principal país de destino a Estados Unidos con un valor FOB de 10'968,816 dólares seguido de Italia y Canadá con 2'805,056 dólares y 1'887,573 dólares respectivamente y entre los países que menos importaron quinua fueron Lituania con 21,362 y Baréin con solo 9,350 dólares de valor FOB



### 3.1.3. Principales factores limitantes de la comercialización internacional de quinua en la Región Lambayeque

Para identificar los diferentes factores se realizó una encuesta a productores, una entrevista a una empresa exportadora, a una acopiadora, y a 4 expertos en exportación y productos de la región Lambayeque.:

#### Encuesta a productores de quinua en la región Lambayeque-2012-2015

**Tabla 11.**

*Considera de la quinua tiene un importante mercado en la región*

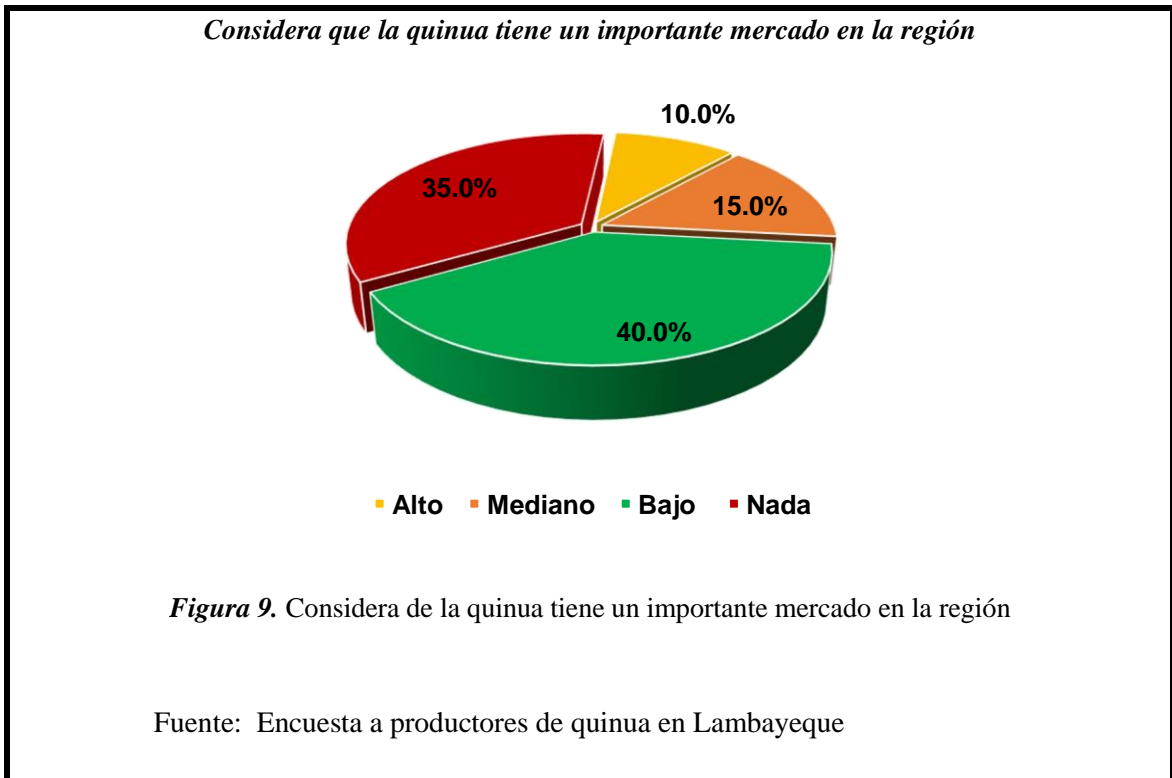
	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Alto	4	10,0
Mediano	6	15,0



Bajo	16	40,0
Nada	14	35,0
<i>Total</i>	<i>40</i>	<i>100,0</i>

Fuente: Encuesta a productores de quinua en Lambayeque Elaboración

Propia



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Usted como agricultor considera que la producción de Quinua tiene importante mercado en la región?, como sigue: 4(10%) de los agricultores consideran que es alto, 6(15%) de los agricultores consideran que es mediano; mientras que 16(40%) de los agricultores consideran que es bajo y 14(35%) de los agricultores consideran que no es nada.

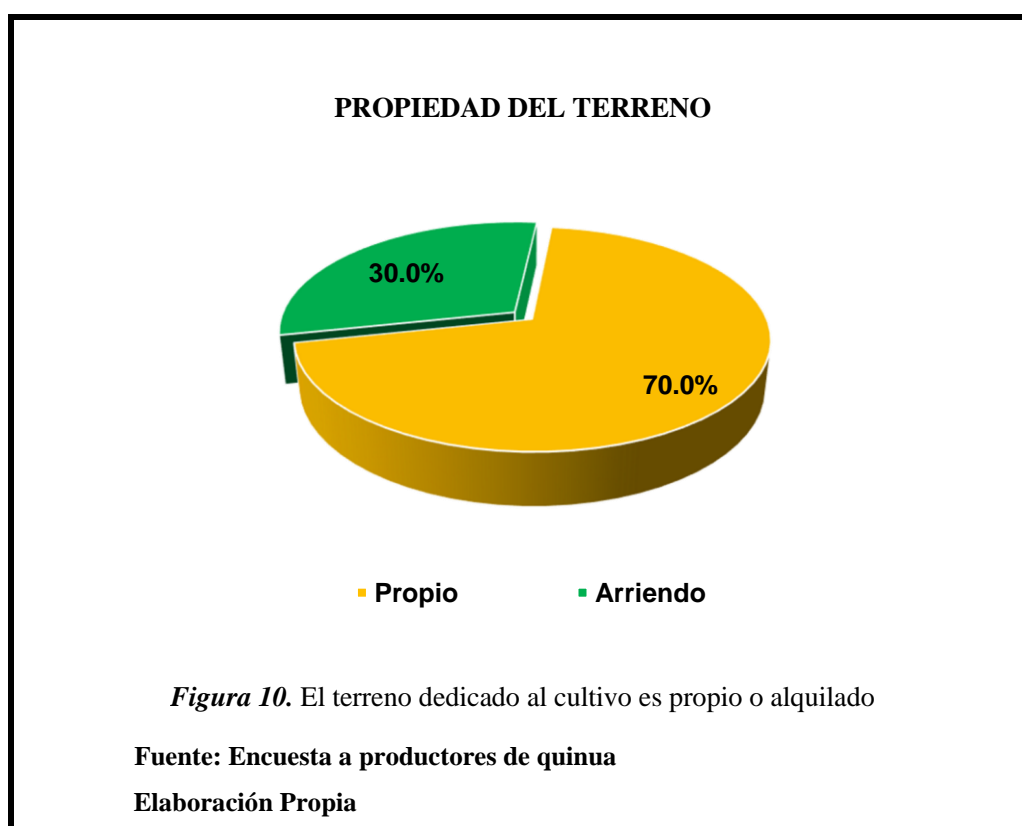
**Tabla .  
12**

*El terreno dedicado al cultivo es propio o alquilado*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Propio	28	70,0
Arriendo	12	30,0
<i>Total</i>	<i>40</i>	<i>100,0</i>

**Fuente:** Encuesta a productores de quinua

**Elaboración propia**



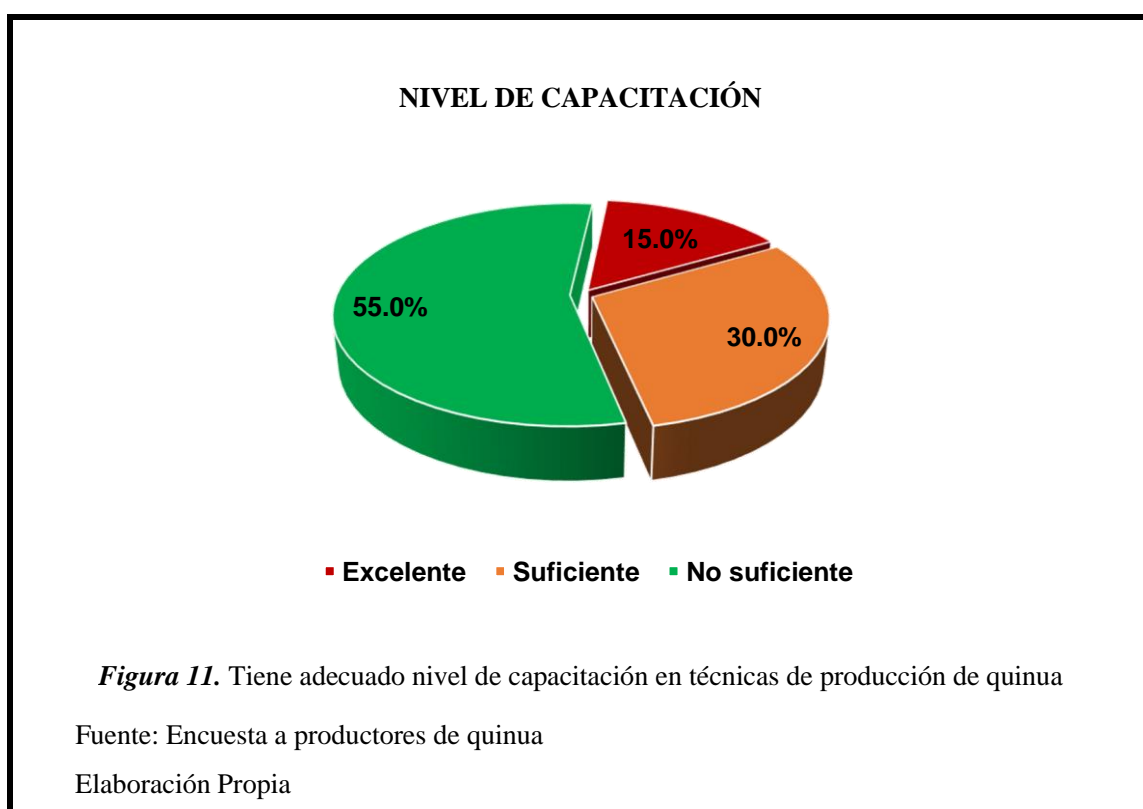
**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: El terreno dedicado al cultivo es, como sigue: 28(70,0%) de los agricultores indicaron que su terreno propio, 12(30,0%) de los agricultores indicaron que es terreno de arriendo.

**Tabla .**

*Tiene adecuado nivel de capacitación en técnicas de producción de quinua*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Excelente	6	15,0
Suficiente	12	30,0
No suficiente	22	55,0
<i>Total</i>	<i>40</i>	<i>100,0</i>

Fuente: Encuesta a productores de quinua de la región Lambayeque



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o gráfico anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Ustedes tienen adecuado nivel de capacitación en técnicas de producción de quinua?, como sigue: 6(15,0%) de los agricultores opinaron que es excelente; mientras que

**Tabla .**

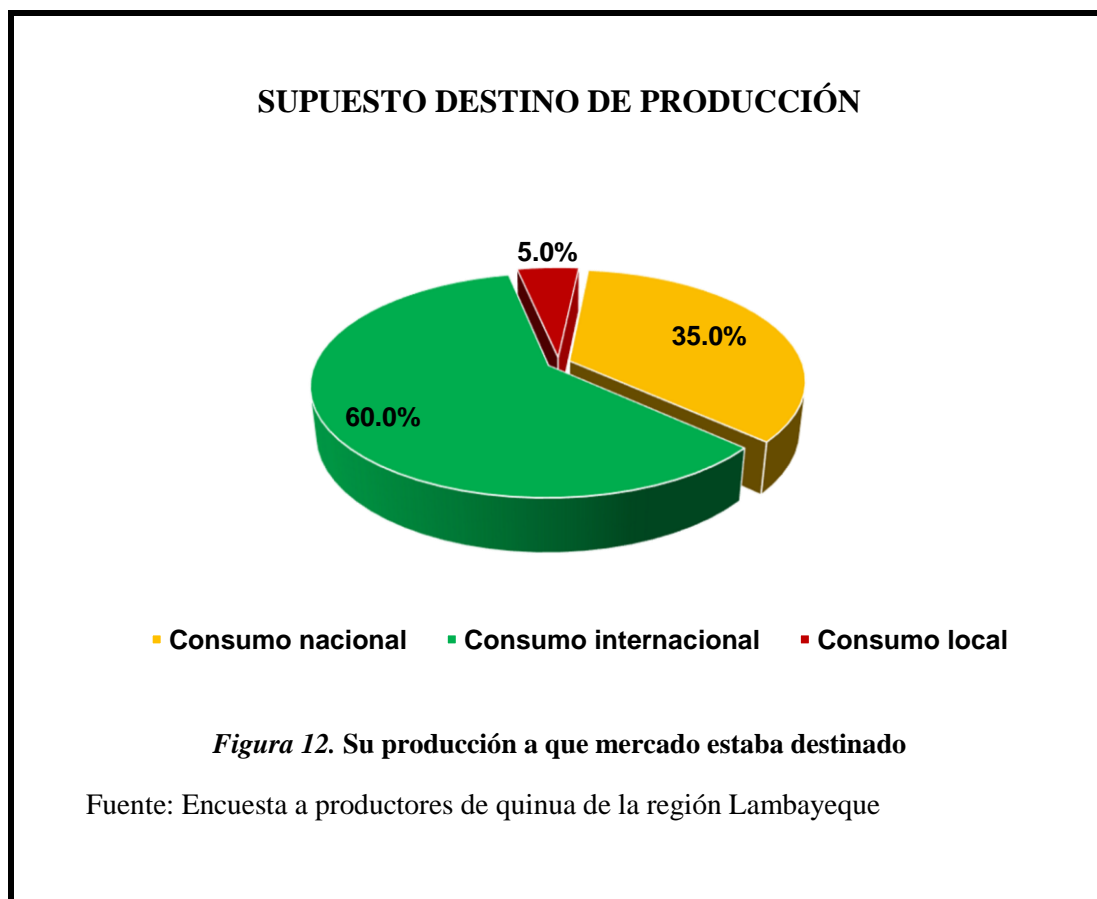
12(30,0%) de los agricultores opinaron que es suficiente y 22(55,0%) de los agricultores opinaron que no es suficiente.

**14**

*Su producción a que mercado estaba destinado*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Consumo nacional	14	35,0
Consumo internacional	24	60,0
Consumo local	2	5,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta a productores de quinua de la región Lambayeque



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Su producción a que mercado estaba destinado?, como sigue: 14(35,0%) de los agricultores indicaron que la producción está destinado a consumo nacional; 24(60,0%) de los

**Tabla .**

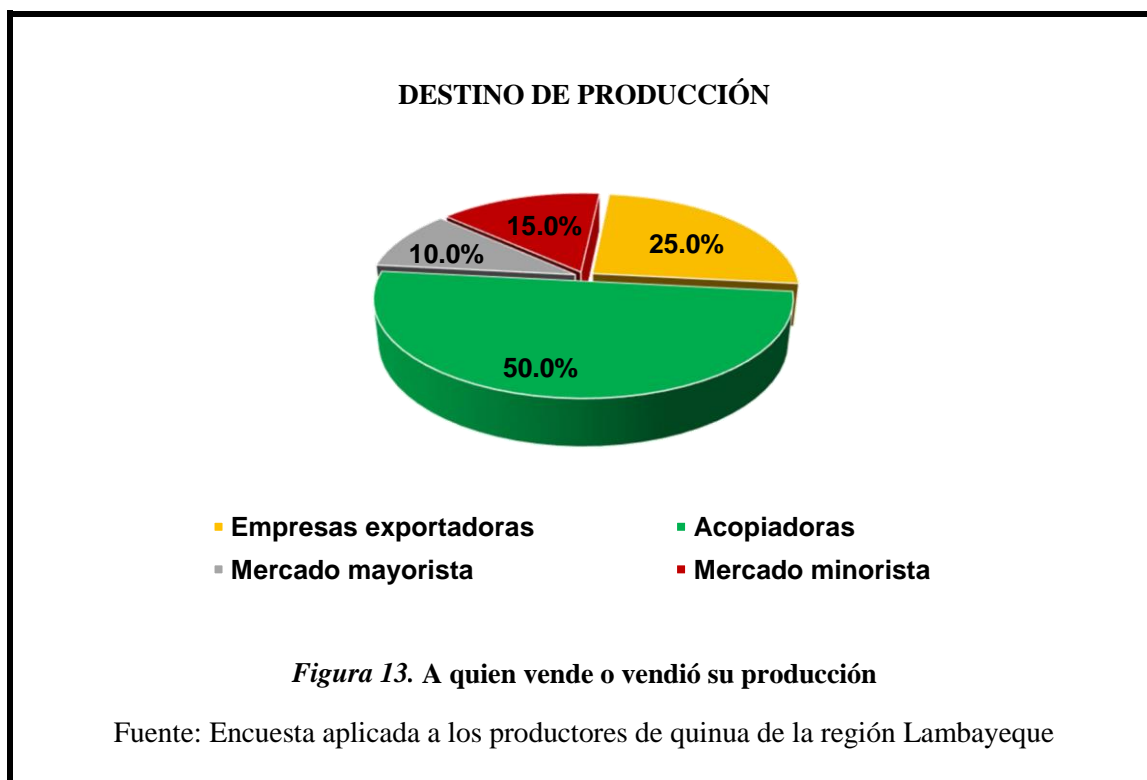
agricultores indicaron que la producción está destinado a consumo internacional, mientras que 2(5,0%) de los agricultores indicaron que la producción está destinado a consumo local.

**15**

*A quien vende o vendió su producción*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Empresas exportadoras	10	25,0
Acopiadoras	20	50,0
Mercado mayorista	4	10,0
Mercado minorista	6	15,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿A quiénes venden su producción?, como sigue: 10(25%) de los agricultores indicaron que la venta es a las empresas exportadoras; 20(50%) de los agricultores indicaron que la venta es a los acopiadores, mientras que 4(10%) de los agricultores indicaron que la

**Tabla .**

venta es al mercado mayorista y 6(15%) de los agricultores indicaron que la venta es al mercado minorista.

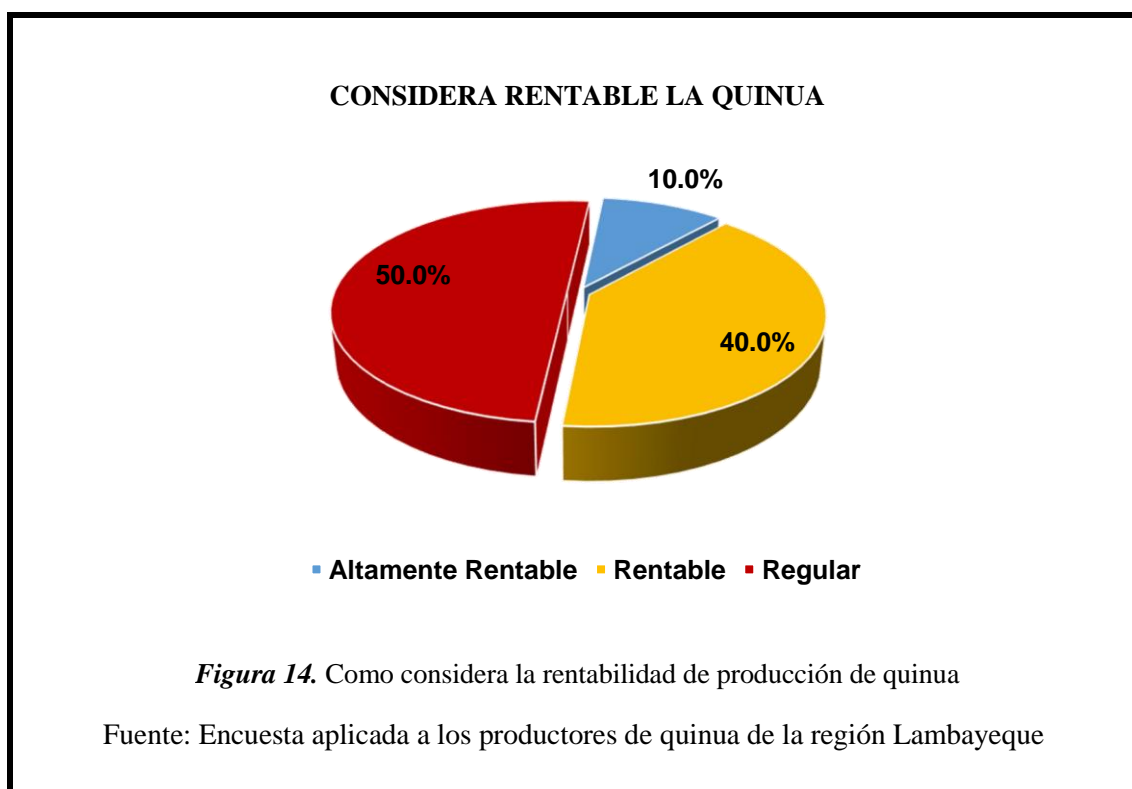
## Tabla

16.

Como considera la rentabilidad de producción de quinua

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Altamente rentable	4	10,0
Regular	16	40,0
No rentable	20	50,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



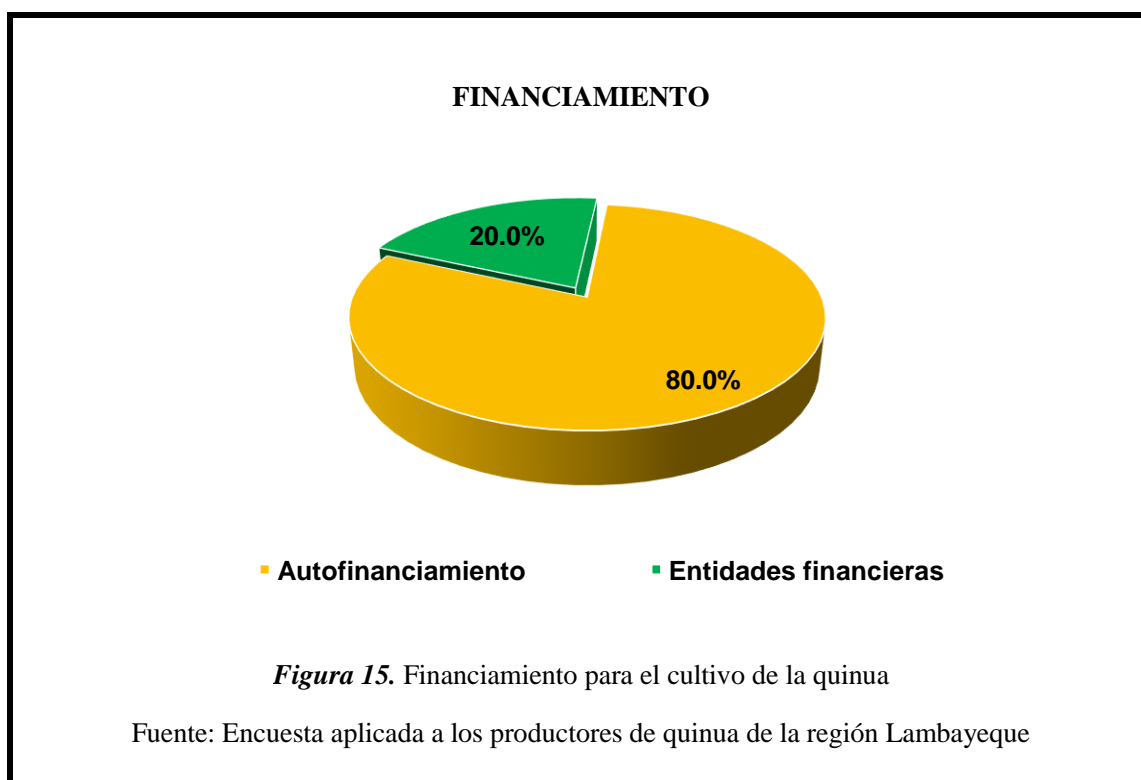
**INTEPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Cómo considera la rentabilidad de la producción de quinua?, como sigue: 4(10%) de los agricultores consideran que es altamente rentable; 16(40%) de los agricultores consideran que es regular; mientras que 20(50%) de los agricultores indicaron que no es rentable.

**Tabla .**

*Financiamiento para el cultivo de la quinua*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Autofinanciamiento	32	80,0
Entidades financieras	8	20,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿De qué fuente obtiene el financiamiento para el cultivo de la Quinua?, como sigue: 32(80%) de los agricultores indicaron que su cultivo es autofinanciado; 8(20%) de los agricultores indicaron que su cultivo es financiado por entidades financieras.

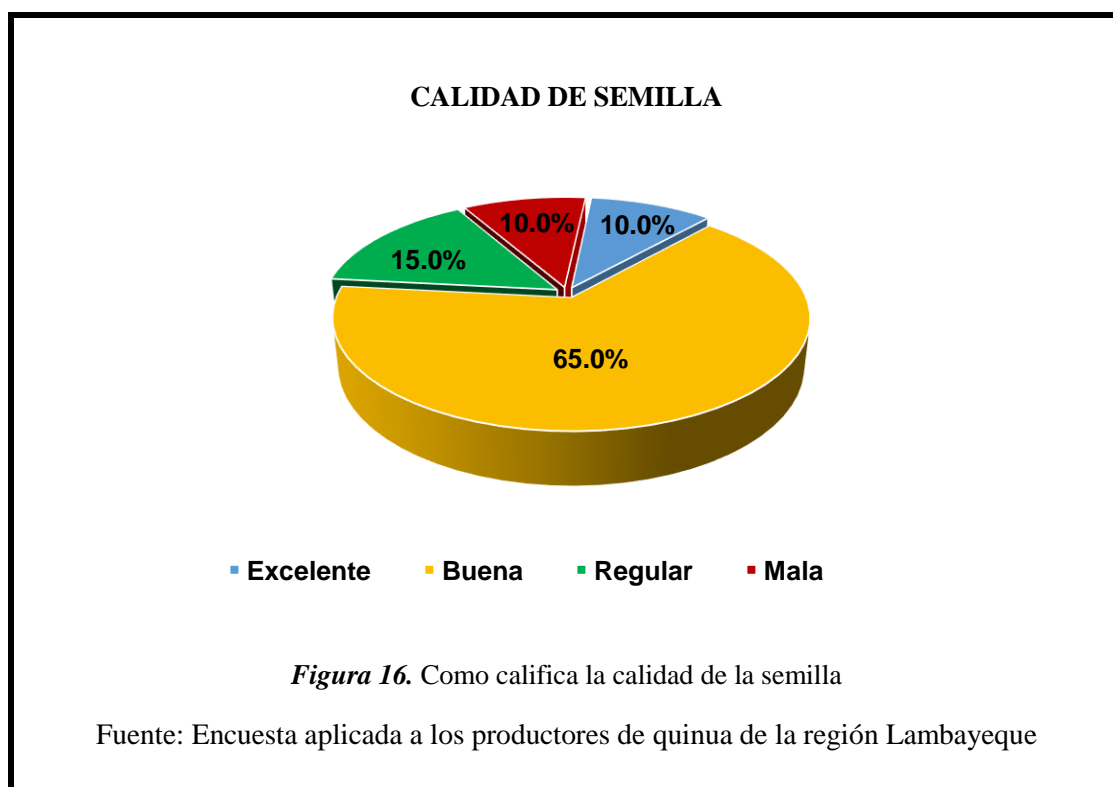
**Tabla 18.**

*Como califica la calidad de la semilla*



	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Excelente	4	10,0
Buena	26	65,0
Regular	6	15,0
Mala	4	10,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿A su juicio, la calidad de la semilla es la mejor del mercado?, como sigue: 4(10,0%) de los agricultores indicaron que su calidad es excelente; 26(65,0%) de los agricultores indicaron que su calidad es buena; mientras que 6(15,0%) de los agricultores indicaron que su calidad es regular y 4(10,0%) de los agricultores indicaron que su calidad es mala.

**19**

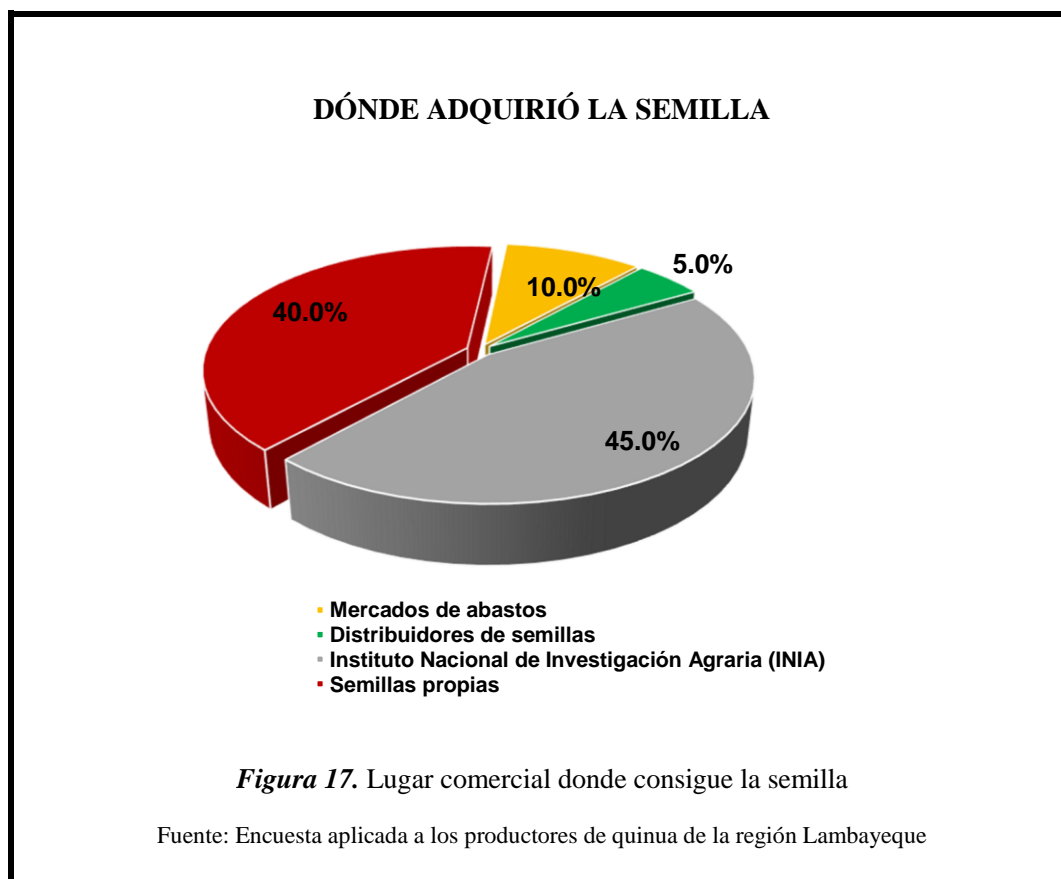
*Lugar comercial donde consigue la semilla*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
--	-------------------	-------------------

**Tabla .**

Mercados de abastos	4	10,0
Distribuidores de semillas	2	5,0
Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA)	18	45,0
Semillas propias	16	40,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



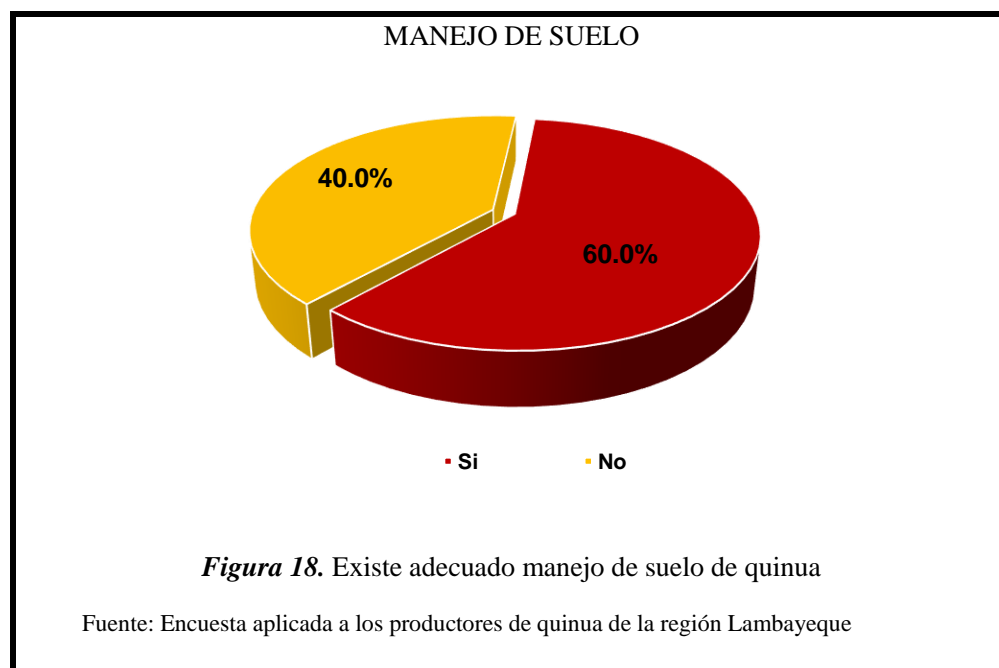
**INTERPRETACIÓN:** La tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿En qué lugar comercial consigue la semilla para el cultivo?, como sigue: 4(10,0%) de los agricultores indicaron que la semilla lo consigue en mercados de abastos; 2(5,0%) de los agricultores indicaron que la semilla lo consigue en distribuidores de semillas; 18(45,0%) de los agricultores indicaron que la semilla lo consigue en Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA) y 16(40,0%) de los agricultores indicaron que la semilla es de semillas propias.

**Tabla 20.**

*Existe adecuado manejo de suelo de quinua*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	24	60,0
No	16	40,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



**INTEPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿En su opinión, existe un adecuado manejo del suelo para la siembra de este producto?, como sigue: 24(60,0%) de los agricultores indicaron que si existe un adecuado manejo del suelo para la siembra de este producto, mientras que 16(40,0%) de los agricultores indicaron que no existe un adecuado manejo del suelo para la siembra de este producto.

## 21

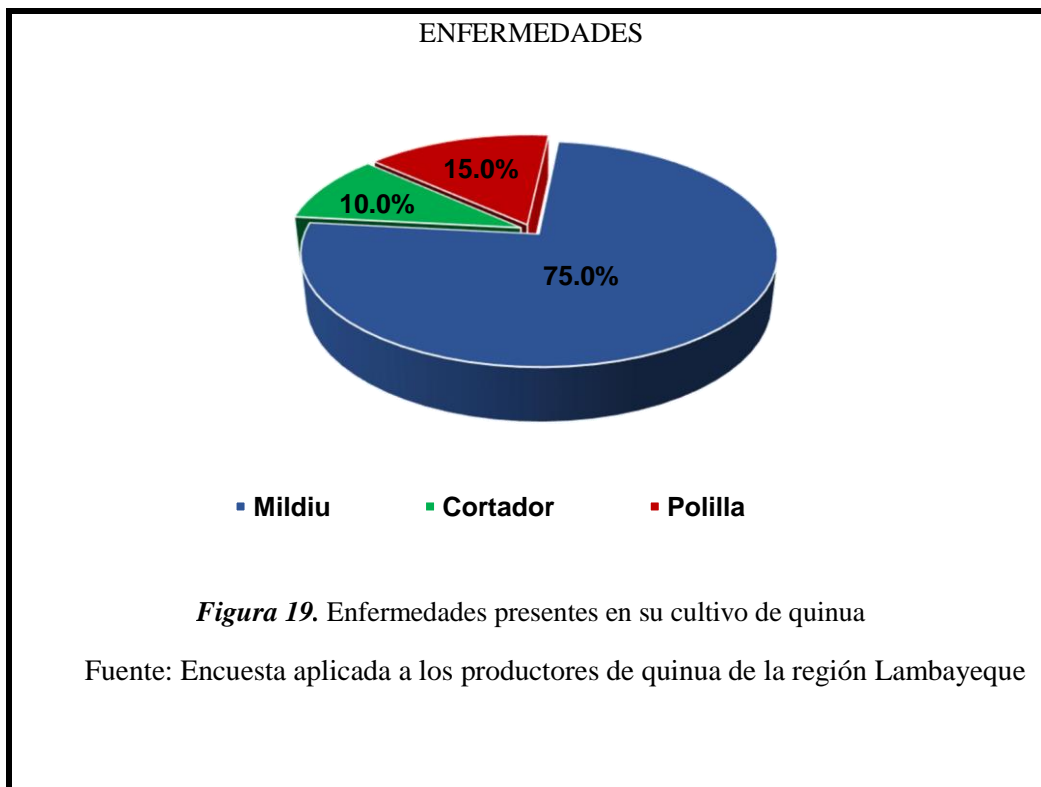
*Enfermedades presentes en su cultivo de quinua*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Mildiu	30	75,0
Cortador	4	10,0
Polilla	6	15,0

**Tabla .**

<i>Total</i>	40	100,0
--------------	----	-------

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



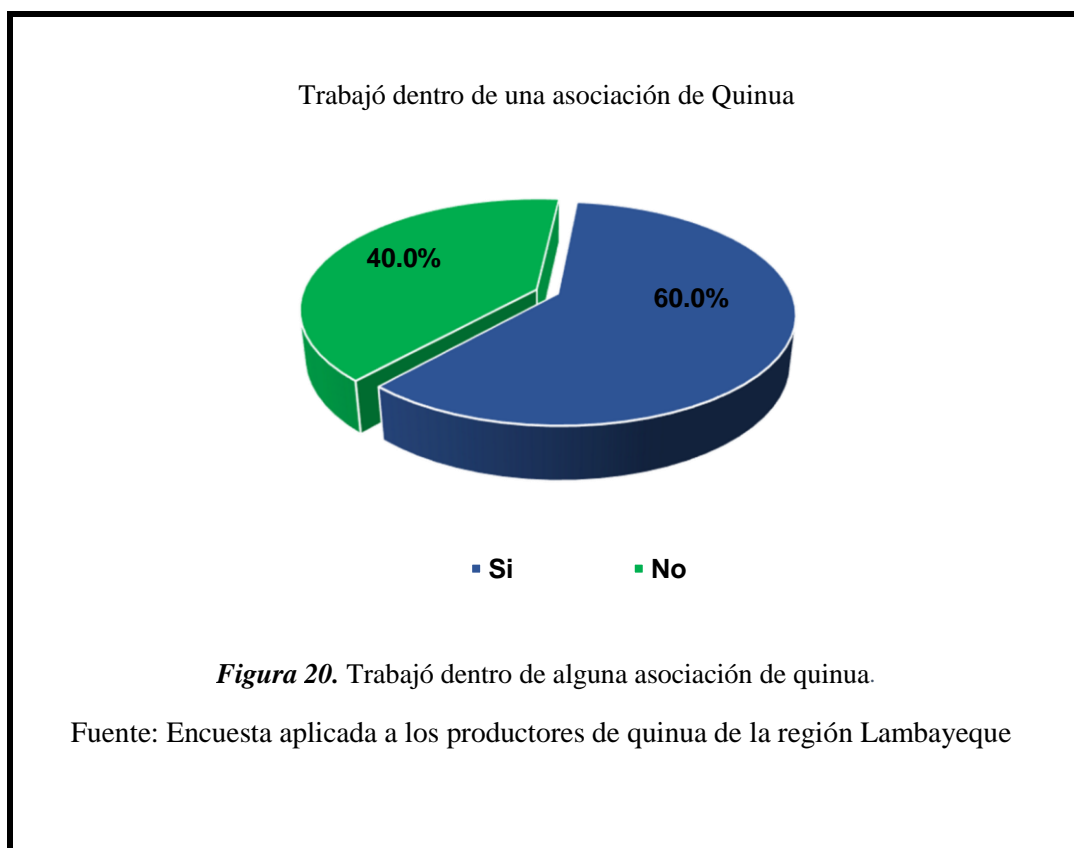
**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Qué tipo de plagas o enfermedades presenciaron en su cultivo de quinua?, como sigue: 30(75,0%) de los agricultores observaron la presencia de Mildiu; 4(10,0%) de los agricultores observaron la presencia del Cortador; 6(15,0%) de los agricultores observaron la presencia de la polilla.

**Tabla .  
22**

*Trabajó dentro de una asociación de Quinua*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	24	60,0
No	16	40,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque

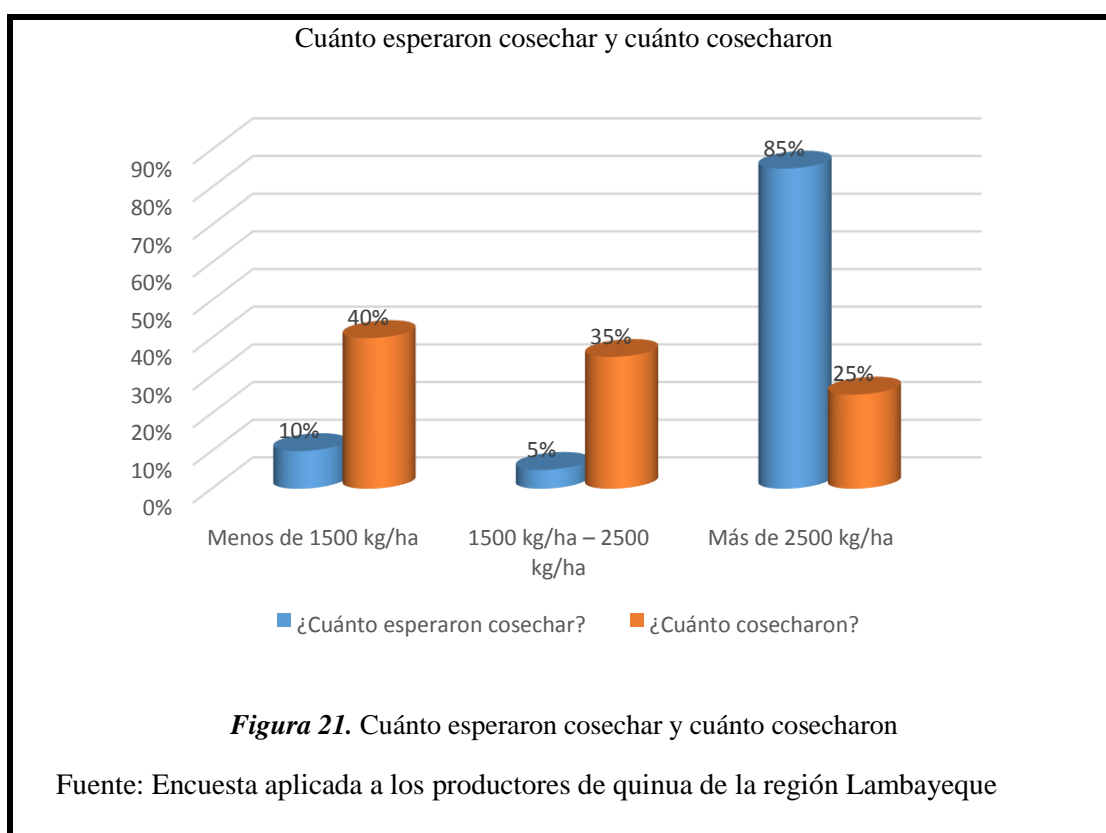


**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Usted trabajo dentro de una asociación de quinua?, como sigue: 24(60%) de los agricultores indicaron que si trabajo dentro de una asociación de quinua; 16(40%) de los agricultores indicaron que no trabajo dentro de una asociación de quinua

**Tabla .**  
**Cuánto esperaron cosechar y cuánto cosecharon**

	<i>¿Cuánto esperaron cosechar?</i>		<i>¿Cuánto cosecharon?</i>	
	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Menos de 1500 kg/ha	4	10,0	16	40,0
1500 kg/ha – 2500 kg/ha	2	5,0	14	35,0
Más de 2500 kg/ha	34	85,0	10	25,0
<i>Total</i>	40	100,0	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Cuánto esperaron cosechar y cuánto cosecharon?, como sigue: 4(10,0%) de los agricultores esperaron cosechar de menos de 1500kg/ha, 2(5,0%) de los agricultores esperaron cosechar de 1500 kg/ha – 2500 kg/ha y 34(85,0%) de los agricultores esperaron cosechar más de 2500 kg/ha. Mientras que 16(40,0%) de los agricultores cosecharon de menos de 1500kg/ha, 14(35,0%) de los agricultores cosecharon de 1500 kg/ha – 2500 kg/ha y 10(25,0%) de los agricultores cosecharon más de 2500 kg/ha

**Tabla  
24.**

*De que instituciones recibieron asistencia técnica*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA)	8	20,0
Programa de PROQUINUA	32	80,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque

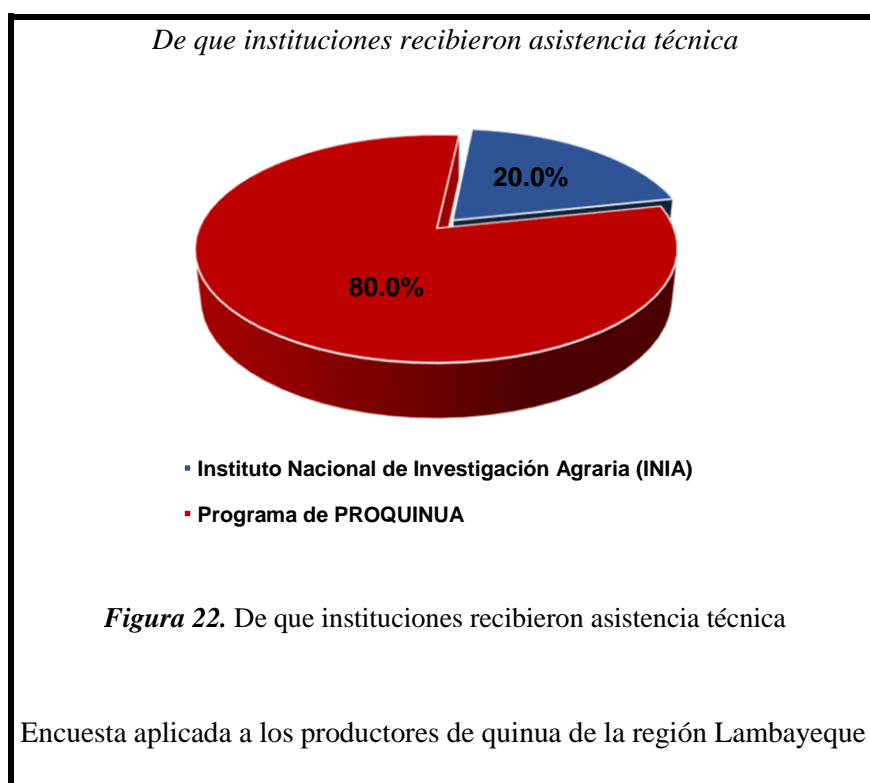


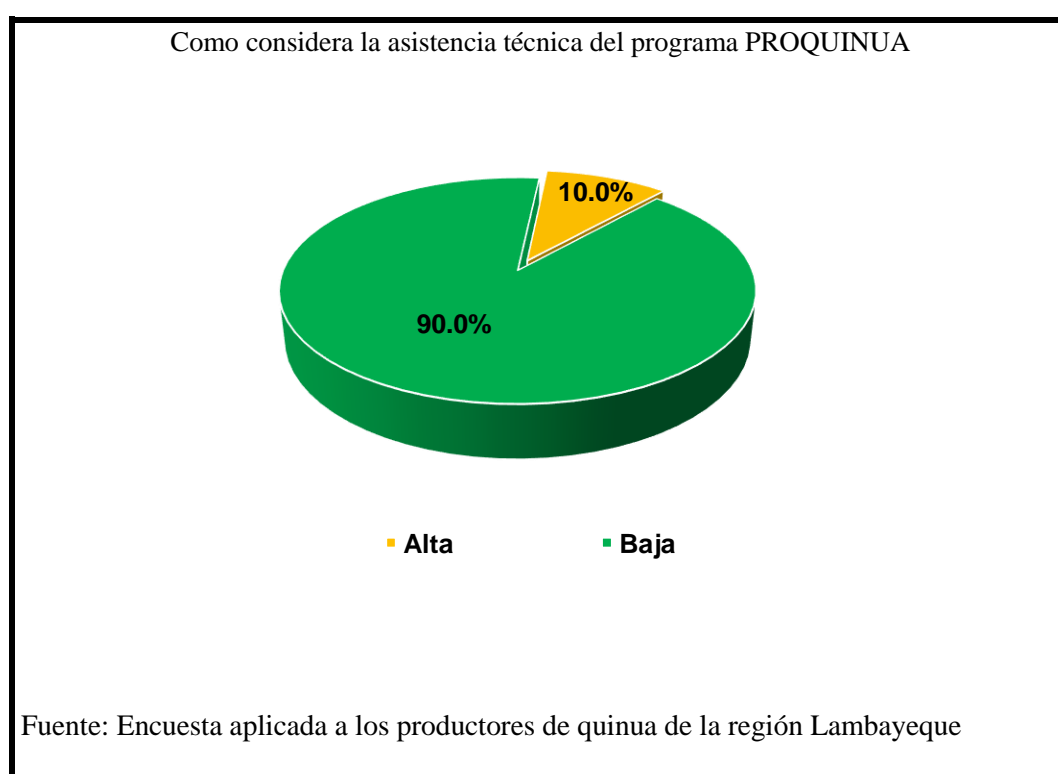
Tabla .

25

Como considera la asistencia técnica del programa PROQUINUA

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Alta	4	10,0
Baja	36	90,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Cómo considera la asistencia técnica del proyecto PROQUINUA?, como sigue: 4(10,0%) de los agricultores indicaron que es alta; 36(90,0%) de los agricultores indicaron que es baja.



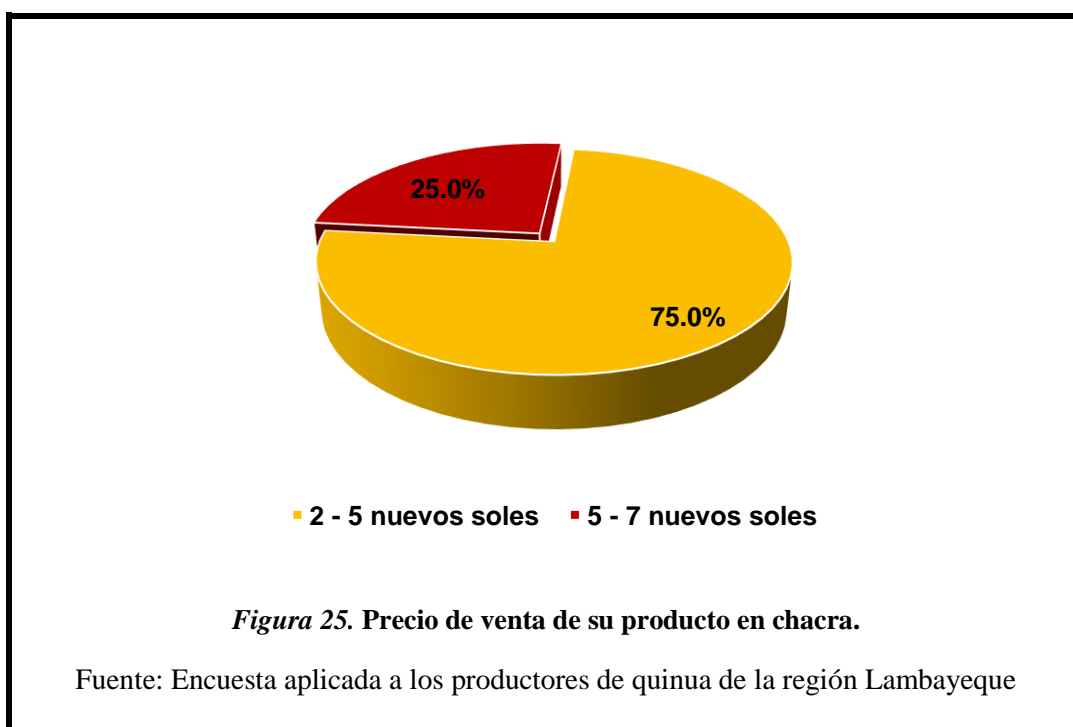
Figura N° 23. 1 Como considera la asistencia técnica del programa PROQUINUA Como considera la asistencia técnica del programa PROQUINUA

**Tabla 26.**

*Precio de venta de su producto en chacra.*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
2 - 5 nuevos soles	30	75,0
5 - 7 nuevos soles	10	25,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque

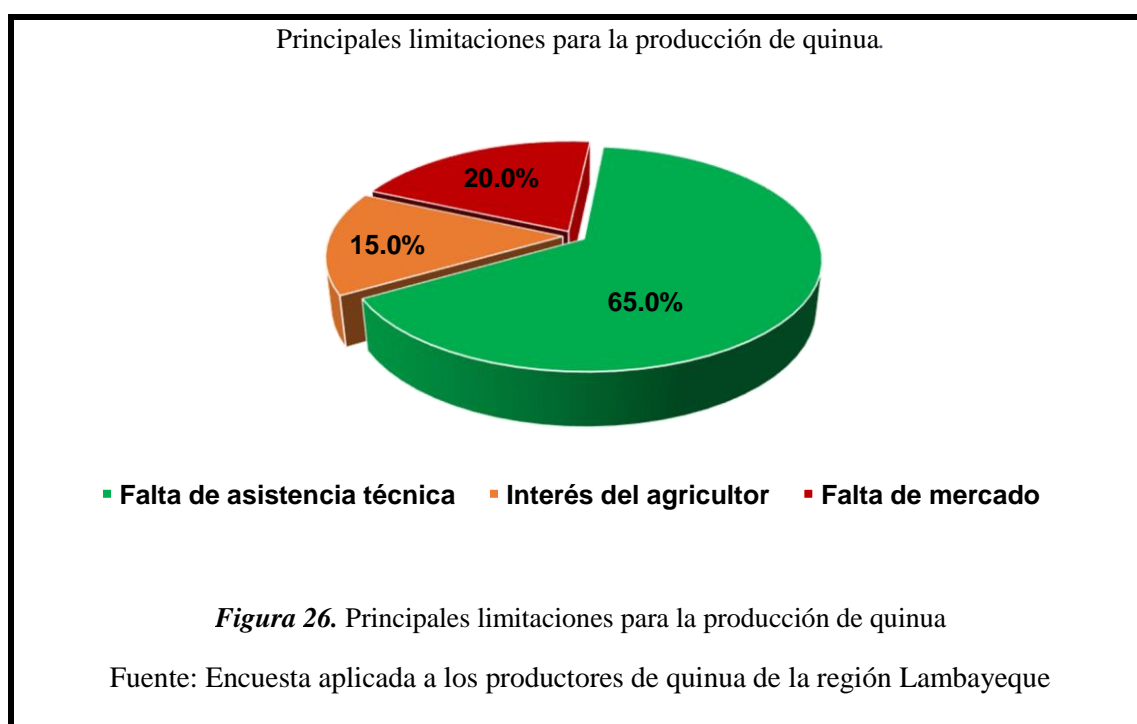


**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Cuál es el precio de venta de su producto en chacra?, como sigue: 30(75,0%) de los agricultores indicaron que es de 2 – 5 nuevos soles; 10(25,0%) de los agricultores indicaron que es de 5 – 7 nuevos soles.

**Tabla 27.***Principales limitaciones para la producción de quinua.*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Falta de asistencia técnica	26	65,0
Interés del agricultor	6	15,0
Falta de mercado	8	20,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Cuál es la principal limitación para la producción de quinua?, como sigue: 26(65,0%) de los agricultores indicaron que es la falta de asistencia; 6(15,0%) de los agricultores indicaron que es el interés del agricultor y 8(20,0%) de los agricultores indicaron que es falta de mercado.

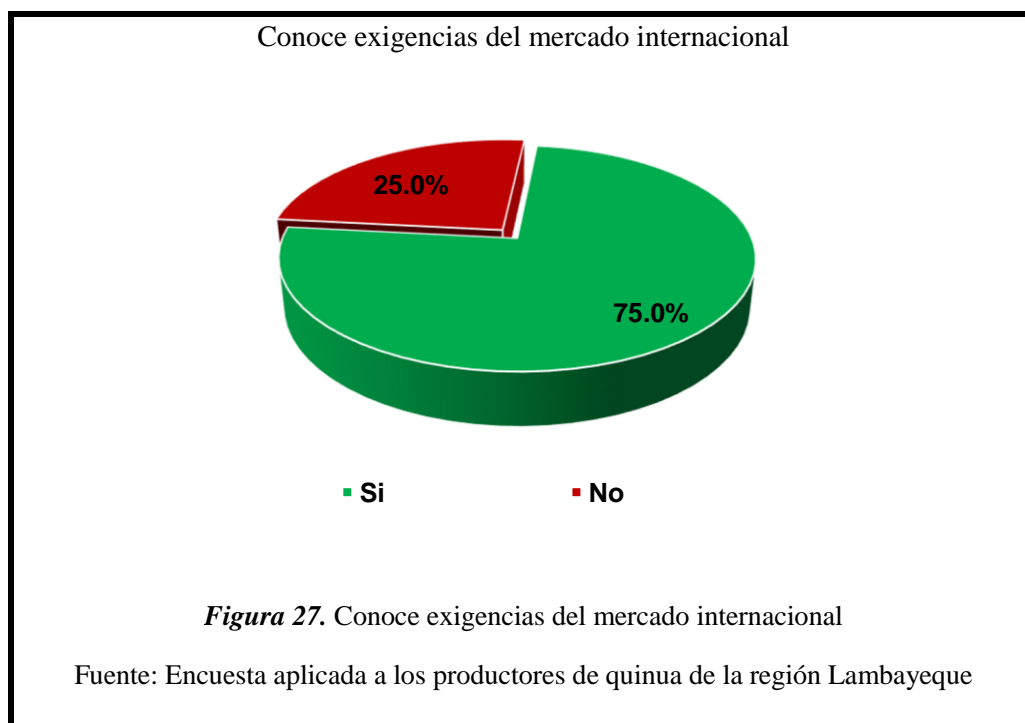


**Tabla .**  
**28**

*Conoce exigencias del mercado internacional*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	30	75,0
No	10	25,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



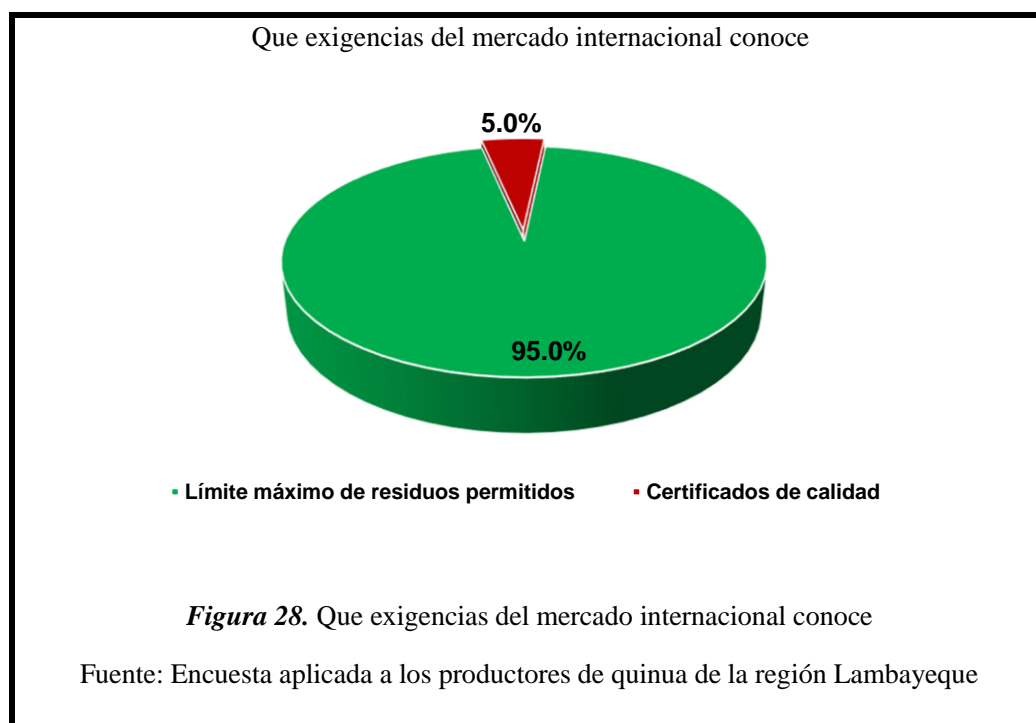
**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Conoce las exigencias del mercado internacional?, como sigue: 30(75,0%) de los agricultores indicaron que si conocen las exigencias del mercado internacional; 10(25,0%) de los agricultores indicaron que no conocen las exigencias del mercado internacional.

**Tabla .  
29**

*Que exigencias del mercado internacional conoce*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Límite máximo de residuos permitidos	38	95,0
Certificados de calidad	2	5,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Qué exigencias del mercado internacional conoce?, como sigue: 38(95,0%) de los agricultores indicaron que es el límite máximo de residuos permitidos; 2(5,0%) de los agricultores indicaron que son los certificados de calidad.

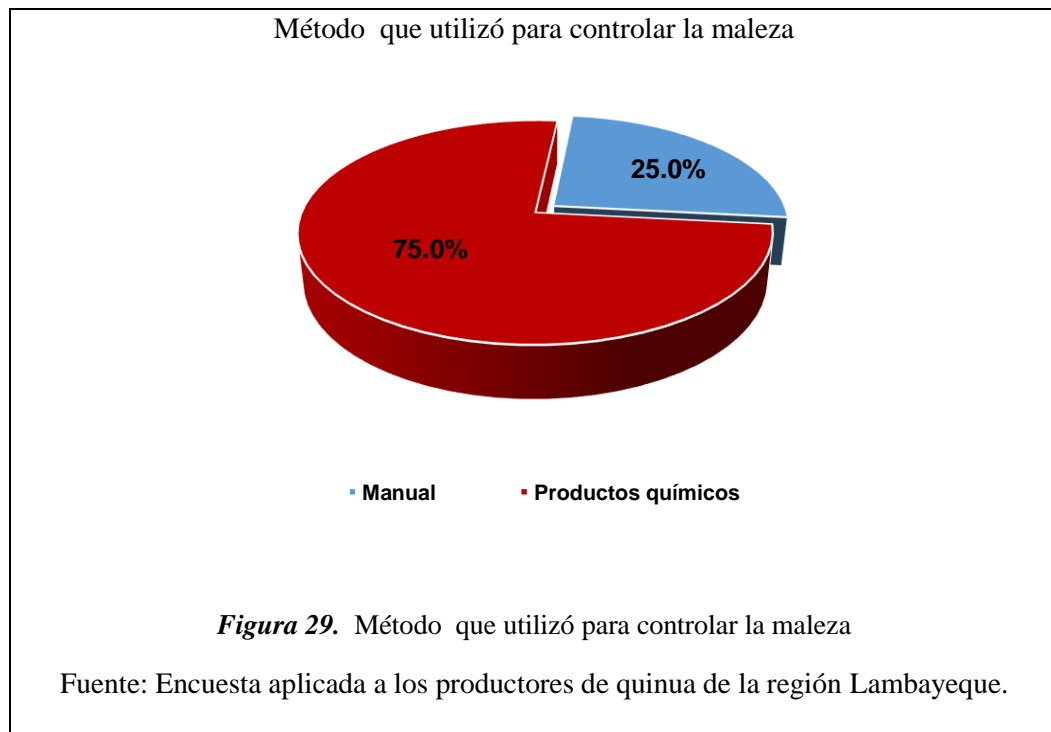
**Tabla .**

**30**

*Método que utilizó para controlar la maleza*

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Manual	10	25,0
Productos químicos	30	75,0
<i>Total</i>	40	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de quinua de la región Lambayeque



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla y/o figura anterior se muestran los resultados a la pregunta: ¿Qué método utiliza para controlar la maleza?, como sigue: 10(25,0%) de los agricultores indicaron que lo controlan manualmente; 30(75,0%) de los agricultores indicaron que aplican productos químicos.

**Tabla .**

## ENTREVISTAS A LA EMPRESA AGROINDUSTRIA TB

Entrevista a Kimberly Tarrillo administradora de la empresa Agroindustria TB S.A.C.

	Presentaciones Sacos de 50kg, 1kilo, 500 gramos		Abastece al Supermercados el Super Programas de estado con Kaliwarma, Cunamas
	Procedencia de la quinua es Arequipeña y Cajamarquina		No cuentas con un plan de comercialización
	Financiamiento de Bancos y Autofinanciamiento		Trabajamos con Sierra Exportadora a nivel local
	Altos costos logísticos para abastecimiento		Problemas con el cliente por hongos

**Figura 30,** Resumen de Entrevista a la Administradora de la empresa Agroindustrias TB

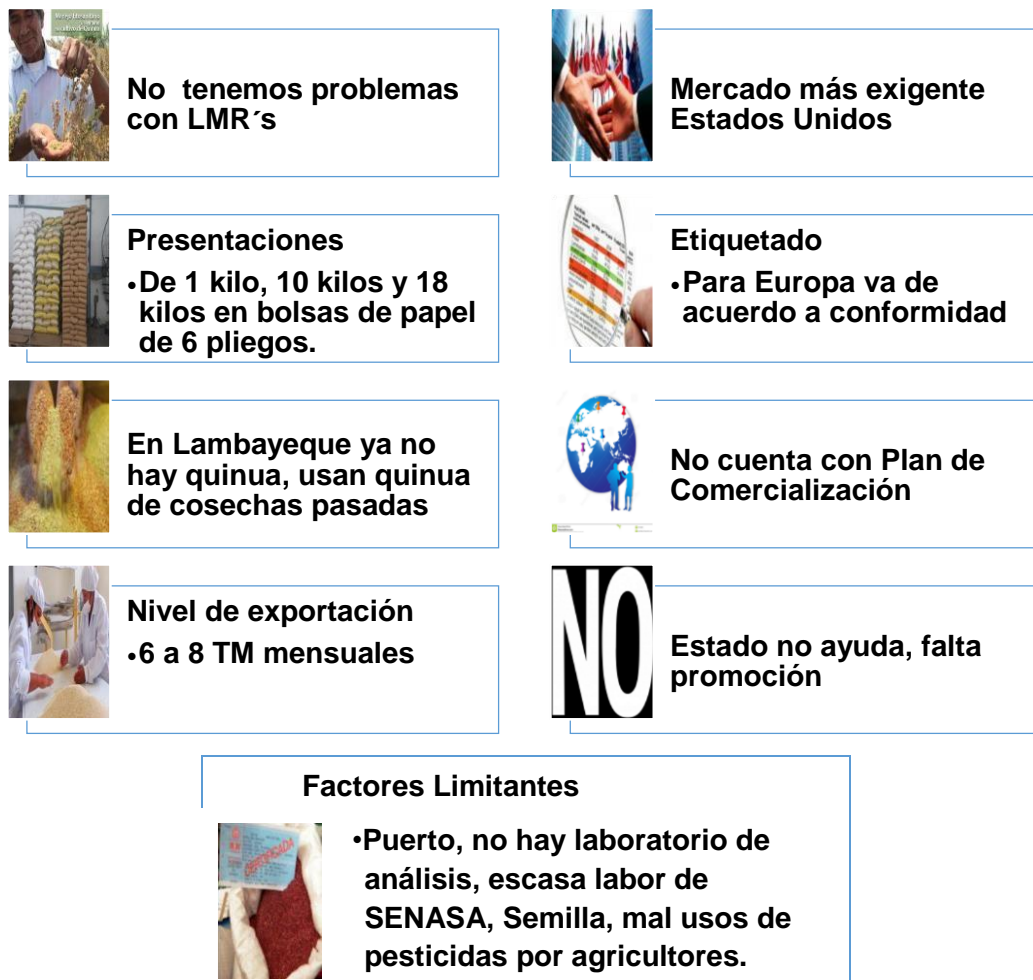
Fuente: Entrevista a la empresa Agroindustrias TB, abril, 2016

Elaboración Propia



## **ENTREVISTA A LA EMPRESA PERUVIAN EXPORT BUSINESS S.A.C COMO EMPRESA EXPORTADORA**

Entrevista realizada a la Gerente General de la empresa la Ingeniera Sandra Giovanna Reque Hidalgo



*Figura 31.* Resumen de Entrevista a la Gerente General de la empresa Peruvian Export Bussiness

Fuente: Entrevista a la empresas Peruvian Export Bussiness, abril, 2016  
Elaboración Propia

## ENTREVISTA DE 04 EXPERTOS

Los datos obtenidos mediante la aplicación de la entrevista a 04 expertos en comercio internacional y productos agrícolas de la Región Lambayeque, se obtuvo la siguiente información.

Entrevista aplicada de la Ingeniera Patricia Ocampo Escalante: Gerente de Producción del Gobierno Regional

Lo principales mercados de exportación de quinua son el Americano, Europeo, Alemania, Holanda y Estados Unidos

Los precios han ido disminuyendo pasaron de 20, 15, 10 soles a venderse 2.5 soles el kilo

La quinua en Lambayeque si es rentable, tendríamos que apostar en sembrar en terrenos virgenes, no contaminados

Hubo devoluciones los LMR's por

Hace falta más promoción tanto regional como internacional

**Figura 32.** Resumen de la entrevista aplicada de la Ingeniera Patricia Ocampo Escalante, Ex Gerente de Producción del Gobierno Regional

Los mercados más exigentes son el Europeo y Americano

Fuente: Entrevista a la producción en la Región abril, 2016.  
Elaboración Propia

Mala asistencia en cuanto a carencias de comunicación, seguimiento y capacitación.

Lo principales factores limitantes son: Manejo técnico, no fiscalizaron el cultivo, falta de asociación especialmente en la sierra de Lambayeque

experta en Lambayeque,

Entrevista al Licenciado Rooselvet Quiroz Tantaleán de

#### PROMPERU

El principal mercado de quinua de la región es Estados Unidos seguido de Canadá, además esta Francia, Alemania, Bélgica

Los precios internacionales de quinua llegaban a 260 dólares el quintal en 2014, y de chacra el precio mínimo era 8 soles, pero en el 2015 cayo 140 dólares el quintal, en Lambayeque cayo a 2.20 el kilo.

De la quinua en Lambayeque si se obtiene ganancia, pero no lo que se espera. A futuro no es rentable.

Hubo devoluciones de quinua por los LMR's no eran los permitidos

El país mas exigente sigue siendo Estados Unidos, al igual que Canadá que compra con FDA.

Existe promoción por parte de sierra exportadora, además PROMPERU lo hace promoviendo el valor agregado.

técnica fue  
La asistencia limitada.

Las limitaciones de quinua en la región es que no hay planificación con descontrol en la siembra. No existen mapeos de quinua. No existe un laboratorio de análisis.

**Figura 33.**  
Entrevista al

Licenciado Roosevelt Quiroz Tantaleán de PROMPERU

Fuente: Entrevista a experto en temas productivos de región Lambayeque, abril, 2016

la

Elaboración Propia

*Entrevista a la Ingeniera Patricia Monzón Linares, jefe de sede de Sierra Exportadora*

Entre los principales mercados tenemos a Estados Unidos, Europa

Los precios de la quinua en el 2014-2015 bajaron tremendamente llegando a precios inadecuados hasta de S/. 1.50 el kilo de quinua convencional blanca por exceso de producción, inadecuado manejo de comercialización

En la sierra de Lambayeque si es rentable, porque tiene actividad orgánica

La devoluciones fueron por mal manejo técnico, no se hizo seguimiento de trazas que podía ver el producto final

Considero que se presentaron fundamentos inadecuados en la asistencia técnica.

Monzón

son  
Los países mas exigentes  
Europa y Estados Unidos

Los factores Limitantes fueron:  
Falta de comunicación  
organizacional entre instituciones,  
sin apoyo conjunto, falta de  
enfocar mercado, limitada  
asistencia técnica.

**Figura 34.** Entrevista a la Ingeniera Patricia Linares, jefe de sede de Sierra Exportadora

Fuente: Entrevista a experta en productos de

Lambayeque de Sierra exportadora Elaboración Propia

*Resumen de la entrevista al Ing. Pedro Bonilla, Coordinador del Programa PROQUINUA*

Los principales mercados la quinua  
lambayecana ha sido Estados  
Unidos también Canadá y la Unión  
Europea

Los precios han variado  
terriblemente desde 24 soles en  
2012 en chacra, luego bajo a 6 y 5  
soles hasta un punto que llego a  
costar 2 soles. Todo porque dijeron  
que regreso un contenedor de  
EE.UU. cuando en realidad se fue  
para Canadá.

**Figura 35.**

Las limitaciones de quinua en la región Lambayeque fue principalmente por falta de broker internacional o una entidad que se dedicara a la	Las devoluciones de la producción de quinua fue porque algunos agricultores no tenían asistencia técnica al aplicar los pesticidas adecuados.
Con los precios que bajaron la quinua para el productor no es rentable, se ha comprobado que la quinua si se adapta al clima de Lambayeque.	El país mas exigente es Estados Unidos

**Entrevista al Ing. Pedro Bonilla, Coordinador del Programa PROQUINUA**

Fuente:

Entrevista a experto Pedro Bonilla Elaboración Propia.

### 3.1.4. Requisitos técnicos y sanitarios para exportar Quinua

**Tabla 31.**

*Requisitos Técnicos y sanitarios para Exportación de Quinua a los 5 países que más importan.*

<b>PAÍS DE DESTINO</b>	<b>REQUISITOS PARA EXPORTAR QUINUA</b>
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	<p>La instalación involucrada en el comercio internacional de la quinua con dirección a Estados Unidos, debe contar con el registro ante la Food and Drug Administration (FDA). Este registro se lo realiza una sola vez a través de la página web de la FDA: <a href="http://www.access.fda.gov">www.access.fda.gov</a> Se debe notificar a la FDA vía electrónica a través de la página web mencionada anteriormente, la llegada del producto en un periodo comprendido entre 5 días y de 8 a 2 horas antes de la llegada programada del producto a puerto de destino.</p> <hr/> <p>Para el ingreso de quinua a Estados Unidos se debe cumplir con los límites máximos de residuos permitidos (LMR) por la Agencia de Protección Medioambiental (EPA), la cual hasta la actualidad la quinua</p>

tiene cuenta con 4LMR's para los siguientes ingredientes adictivos permitidos: Azoxystrobin: 3 LMR (ppm), Glyphosate: 5 LMR (ppm), Propiconazole: 3 LMR (ppm), Spinetoram: 0.04 LMR (ppm)

---

Etiquetado: La información del etiquetado general se debe presentar en inglés utilizando las unidades de medición del sistema inglés (libras, onzas). Declaración de identidad; Marca o logo del producto; Declaración exacta del contenido neto; Nombre y lugar del establecimiento del fabricante, envasador o distribuidor, exportador; País de origen; Si fuera elaborado con dos o más ingredientes, se deberá detallar la lista completa de los ingredientes, enumerados por

---

su nombre común o usual y en orden decreciente a la cantidad presente en el producto.

---

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los EE.UU. y el Perú, el cual entró en vigencia el 01 de febrero del 2009, ha establecido un arancel de 0%. Estados Unidos es el mayor importador de quinua.

---

Límites máximos de residuos de plaguicidas (LMR): El contenido máximo de residuos de plaguicidas en los alimentos se sitúa en 0,01 mg/kg. Este límite general es aplicable «por defecto», es decir, en todos los casos en que no se haya fijado un LMR de forma específica para un producto o un tipo de producto. En algunos casos, los LMR específicos que figuran son superiores al límite por defecto; En otros casos pueden establecerse LMR provisionales

---

Envasado de alimentos: Las condiciones para la fabricación de los materiales y objetos en contacto con productos alimenticios están

**PAISES BAJOS,  
ITALIA, REINO  
UNIDO( UNIÓN  
EUROPEA)**

reguladas por el Reglamento (CE) N° 2023/2006 “sobre buenas prácticas de fabricación de materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos”. Adicionalmente, los materiales y objetos “activos”, que modifican la composición o las características

organolépticas de los productos alimenticios, deben cumplir el Reglamento (CE) N° 1333/2008.

---

Etiquetado: En la Directiva 2000/13/CE y su modificatoria, la Directiva 2008/5/CE ,se establecen los requisitos en materia de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios en general:  
Elementos obligatorios : Denominación de venta (nombre del producto)  
Lista de ingredientes Cantidad neta Fecha de duración mínima  
Condiciones especiales de conservación y de utilización Nombre o razón social y la dirección del fabricante o del envasador

---

Los productos frescos de origen peruano que pueden ser exportados a Canadá adjuntando un Certificado Fitosanitario. Adicionalmente para productos que vayan a ser importados por primera vez y que puedan presentar un riesgo, la CFIA (Canadian Food Inspection Agency) puede solicitar una evaluación de riesgo de plagas y prohibir su importación hasta que se cuente con los resultados.

**CANADÁ**

La

Agencia Reguladora del Manejo de Plagas (Pest Management Regulatory Agency, PMRA) del Ministerio de Salud de Canadá (Health Canada) es la responsable de establecer los límites máximos de residuos (LMR) que pueden estar presentes en los alimentos, tanto domésticos como importados. Si se encuentran residuos que sobrepasan los LMR, el alimento es considerado como adulterado y, por consiguiente, prohibido para la venta.



### **3.2. Discusión de resultados.**

La investigación realizada se basa en identificar los factores que limitaron la comercialización internacional de la quinua de exportación en los años 2012-2015. En base a eso se cumplió los objetivos:

De acuerdo a los resultados de la producción de quinua en la Región Lambayeque en base a los datos del Ministerio de agricultura de los últimos 3 años, se puede notar la notoria caída del rendimiento de la quinua en cada provincia de la región, es así que tenemos que en el 2012 se apreciaba rendimientos de hasta 3000kg por hectárea, mientras que para la campaña del 2014-2015 se notaba rendimientos de apenas 1900kg por hectárea a nivel departamental pero sin embargo Guzmán, J. (2009 en su tesis

*“Competitividad de la quinua perlada para exportación: el caso de Puno”* en el distrito puneño de Cabana el rendimiento promedio en el último año de análisis (2012) se situó en 1,212 kg/ha, el cual es mucho mayor que los rendimientos alcanzados anteriormente.

En base a los resultados mediante la limpieza de partida arancelaria en SUNAT se diagnosticó que las exportaciones lambayecanas de quinua en el 2012 se realizaron solo por dos empresas grandes las cuales son Gandules Inc S.A.C. y Vínculos Agrícolas S.A.C la primera fue quien más exporto con un total de \$ 25,353.00 dólares, en el 2013 se añadieron dos empresas más Food Export Norte Sac la cual solo envió una muestra y Procesadora del Perú sac, este año Vínculos Agrícolas Exporto un total de \$ 244,464.00 dólares. En el año 2014 se incorporó una empresa a exportar quinua la cual es Peruvian Export Business s.a.c. con un envío de \$ 6,000.00 dólares, mientras que Vínculos Agrícolas exporto un total de \$20 924,736.00 dólares. Ya para el 2015 Gandules solo exporto un valor Fob de \$ 91.00 dólares siendo vínculos la empresa que más exporta en

la región con un valor FOB de \$ 22'855,350.00 dólares. En Arequipa Mirko Avendaño, Gerente Regional de Agricultura en el 2014, los volúmenes de exportación llegaron a las 13 mil toneladas, siendo la quinua uno de sus principales productos de exportación de la región.

De acuerdo a las encuestas y entrevistas realizadas se identificaron los principales factores que limitaron la exportación de quinua

- A) Se diagnosticó mediante encuesta a productores de quinua: Que uno de los factores limitantes es que el 40% de los productores consideran que la quinua no tiene mercado en la región, 35% dijo que su mercado es bajo, mientras que el 15% y 10 % considera que es mediano y alto respectivamente, esto quiere decir que la mayoría de productores sembró quinua sin tener información correcta sobre el mercado al cual dirige su producto. Tal como menciona Pasquel, S. (2014) en su tesis *“La comercialización de quinua orgánica de la provincia de Chimborazo y la demanda en Miami-Estados Unidos”* la poca comercialización internacional de la quinua radica que los productores no tienen conocimientos en temas relacionados a la cantidad demanda de manera que les permita planificar su producción además, desconocen el proceso para llegar con el producto al mercado internacional siendo un obstáculo para aprovechar una oportunidad de negocios y de expansión.

El segundo factor limitante es que de acuerdo a la encuesta el 55% de productores no tiene un nivel de capacitación en técnicas de producción de quinua, el 30% dijo tener suficiente, mientras que el 6% considera tener excelente capacitación, siendo este una de las principales deficiencias en el mercado para que la quinua se comercialice internacionalmente puesto que los países que más consumen quinua son los más exigentes en cuanto a calidad, inocuidad y buenas prácticas agrícolas. Así como menciona Casafranca, M; Pahuachón M. (2014) en su tesis *“Factores que limitan la competitividad de las asociaciones de productores quinua orgánica”* La carencia de conocimiento técnico es otro de los problemas identificados en este factor. Los agricultores están limitados a trabajar con técnicas manuales o semi-industrializadas por lo que el manejo de maquinaria agrícola es un tema nuevo para ellos. La capacitación

técnica es la solución a ello pero como se mencionó anteriormente no cuentan con los recursos ni financiamiento para poder llevarlas a cabo.

Se diagnosticó que el 50% vendieron su producción a acopiadoras, el 25% a exportadoras, 10% a mercado mayorista, 15% a minoristas, así mismo se les preguntó a qué mercado iba destinado su producto y el 60% dijo que se suponía que era para el consumo internacional, 35% para nacional 5% local, esto quiere decir que la mayoría de productores no lograron con vender su producto a empresas exportadoras por el problema fitosanitario que tuvieron, además de volúmenes de producción

Casafranca, M; Pahuachón M. (2014) en su tesis *“Factores que limitan la competitividad de las asociaciones de productores quinua orgánica”*. En Puno. Los distritos de Cabana e Ilave se caracterizan por comercializar el producto a acopiadores o empresas industrializadoras y exportadoras lamentablemente no se cuentan con datos exactos sobre las ventas de los dos distritos a nivel nacional debido a que no se tiene acceso a la información por parte de todas las asociaciones productoras, así mismo los organismos tampoco cuentan una base de datos elaborada.

Se obtuvo como resultado que el 50% considera a la quinua un producto no rentable, mientras que el 40% y 10% considera que es regular y altamente rentables respectivamente

Como menciona Jilapa, R. (2010) en su tesis *“Rentabilidad Comercial en el Desarrollo Sostenible de los Productores de Quinua región Puno”* la producción de la quinua en las actuales condiciones no favorecen a la mayor rentabilidad comercial principalmente por los siguientes aspectos: Pequeña producción minifundista, la cultura de la producción organizada, la producción empresarial es insignificante con 2.17 % y la mayoría que es el 97.82 % afirman que no está produciéndose la quinua empresarialmente, significa que aún no existe una visión empresarial para la producción de la quinua sosteniblemente.

**Además** el 80% se autofinanciamiento, y el 20% fue de entidades financieras para del proceso productivo de la quinua en la región

Casafranca, M; Pahuachón M. (2014) en su tesis “Factores que limitan la competitividad de las asociaciones de productores quinua orgánica” Los productores del distrito de Cabana manifiestan que el principal problema se debe al financiamiento para el abastecimiento de abonos. La producción orgánica impide el uso de aditivos químicos por lo que se necesita emplear métodos naturales para el cultivo del grano que muchas veces es mucho más costoso que los métodos convencionales

De la encuesta se obtuvo que el 45% de productores consiguió la semilla a través del Instituto Nacional de Investigación Agraria, 40% fueron propias o compradas de algún otro agricultor, 10% en mercado de abastos, y 5% en distribuidores de semillas. El instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA) tiene a su cargo la investigación, la transferencia de tecnología, la asistencia técnica, la conservación de recursos genéticos en el ámbito de su competencia y la producción de semillas, reproductores y plantones de alto valor genético, que ejerce a nivel nacional; asimismo, es responsable de la zonificación de cultivos y crianzas y de establecer lineamientos de política del servicio de extensión agraria, en coordinación con los organismos que realizan servicios de extensión agropecuaria del sector agrario y en el marco de las políticas sectoriales. La semilla que posee esta característica es la certificada que pasa por sistemas de control que aseguren la calidad genética, sanitaria, fisiológica y física durante su producción en un campo semillero”, aseguró el responsable de la Unidad de Producción de Semillas de dicha estación del INIA, Ing. Dennis Flores Aquino.

Otro de los factores limitantes es que el 60% considera no tener un adecuado manejo de suelo, mientras que el 40% dijo que sí.

Se diagnosticó que el 75% utilizó productos químicos para controlar la maleza, mientras que el 25% contestó haberlo hecho manual. En vista de la presencia de plagas en sus cultivos el 75% de productores ocupó productos químicos para poder controlarlos sin pensar en las consecuencias que podría traerlos. En la costa, donde la cantidad de materia orgánica es extremadamente escasa, y los suelos son arenosos, la cantidad de nutrientes también es escasa

Según el Programa modular para el manejo técnico del cultivo de quinua de la Organización Privada de Desarrollo (Solid ODP; 2010) en general, se recomienda no utilizar control químico de malezas, porque las plantas son muy sensibles a los productos químicos. También, debido a que estos productos son tóxicos y residuales, que dañan el suelo, la ecología y el medio ambiente.

De acuerdo a los resultados el 60% de productores trabajo dentro de una asociación la de PROQUINUA y el 40% dijo que no. La mayoría de productores dijo haber trabajado de la mano del Programa Proquinua, mientras que el resto dijo haber trabajado solos o con algún amigo socio. Frente al proceso de la globalización y los desafíos que propone es necesario promover procesos que generen la asociatividad interempresarial (organizaciones – instituciones), en donde se genere un esfuerzo organizado y se adopten nuevos modelos de organización que impulsen la flexibilidad y la descentralización operativa, favoreciendo la construcción de unidades estratégicas de actuación de negocios, y donde se prioricen acciones colectivas sobre individualidades a través de la conformación de redes que promuevan la dinamización empresarial.

Ibáñez, D; Cruz, B. (2013).

El principal factor encontrado en la productividad es que el 80% dijo haber recibido asistencia técnica de PROQUINUA, mientras que el 20% dijo haber recibido asistencia del Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA), y de acuerdo a los expertos entrevistados en el tema todo lo negativo de la quinua en la región fue por falta de una buena asesoría técnica en producción todas las asistencias recibidas fueron limitadas, poco productivas y sin constante seguimiento a todo el proceso de producción puesto que era un producto nuevo en la región y necesitaba un cuidado más representativo que a los otros cultivos como es el caso del arroz. De los mismos agricultores encuestados el 90% consideran que la asistencia técnica recibida por Proquinua es baja y solo el 4 % alta.

Se diagnosticó que el 75% vendió su producto entre 2 y 5 nuevos soles, mientras que el 25% vendieron entre 5 y 7 nuevos soles el kilo de quinua.

Según el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI; 2015) respecto al comportamiento de los precios en chacra, al consumidor, en el mercado local y el precio FOB de exportación indica un nivel inmejorable en los últimos meses del 2013. Sin embargo el precio en chacra inicio una fuerte y sostenida caída a partir de noviembre de 2013, situación que se encuentra relacionada con la entrada en el mercado internacional de la quinua convencional de la costa, cuya menor cotización va afectar también la cotización de la quinua serrana. Al margen de esta situación, la caída de los precios en chacra es muy desproporcionada comparado con los precios al consumidor local y los precios FOB de exportación, que se mantiene en niveles más elevados en los meses del 2014, con una ligera disminución a fines de ese año. Sin embargo, a la fecha se mantiene esa importante diferencia entre el precio en chacra y los otros precios, que podría ser consecuencia de las oportunidades aprovechadas por el intermediario o comercializador.

B) Además se realizó 5 entrevistas a expertos de las cuales se diagnosticó que:

De acuerdo a los expertos entrevistados los factores que limitaron la comercialización internacional de quinua en Lambayeque son: la Falta de comunicación organizacional entre todas las instituciones, falta de buscar apoyo conjunto, falta de enfocar el mercado, limitada asistencia técnica en cuanto a comunicación, seguimiento y capacitación, no hay planificación con descontrol en la siembra, no existe un laboratorio donde se pueda hacer análisis y muestras de pesticidas. Además que los mercados más exigentes en cuanto a importaciones de quinua son principalmente Estados Unidos, la Unión Europea, y en la actualidad consideran que la quinua en Lambayeque no es rentable por la disminución de los precios notables desde el año 2012-2015 pasaron de 20, 15, 8, 6 soles a venderse a 2 y 2.50 soles el kilo en chacra, mientras que los precios internacionales en el 2014 llegaban a 260 dólares el quintal pero en el 2015 cayó a 140 dólares el quintal.

C) De la entrevistas a las empresas una acopiadora y una exportadora

Los factores que limitan a las empresas son:

Los volúmenes bajos de producción de quinua en Lambayeque hacen que se vean obligados a traer quinua desde la sierra, lo que acarrea costos logísticos y menos utilidad para las empresas.

Además del tema de calidad de quinua, por no contar en la región con un laboratorio de análisis de calidad para contrastar y asegurar la inocuidad de quinua y no tener problemas con el cliente. La falta de un laboratorio de muestras genera sobre costos ya que el envío a Lima o hasta Chile para hacer análisis le resta tiempo para poder hacer la exportación suscitada en plazos establecidos.

Otro factor es la falta de financiamiento que es muy importante para temas de exportación; empresas como Peruvian Export que no puede tener accesos a créditos y por tal motivo corren el riesgo con hipotecas y autofinanciamientos con retorno de pago de hasta 50 días después de la exportación realizada.

La falta de socios estratégicos para captar más mercados internacionales es otro factor que limita el crecimiento de las exportaciones al igual que la falta de interés del estado para promocionar la quinua en los mercados más importantes del mundo.

### **3.3. Aporte Científico (propuesta)**

#### **3.3.1. Título de la propuesta:**

“Propuesta para minimizar los factores limitantes de la comercialización internacional de quinua en la región Lambayeque”

#### **3.3.2. Introducción**

Hablar de la comercialización internacional es sinónimo de exportación, siendo esta una de las poderosas actividades que permite hacer crecer la rentabilidad tanto de productos, de las empresas y por ende de las regiones que se involucran más con este tipo de

actividad comercial haciendo que la economía del país siga en constante crecimiento; por ende se plantea propuestas para minimizar los factores limitantes de la comercialización internacional de quinua en la región Lambayeque puesto que en el 2015, la producción total de quinua en el Perú bordeó las 120.000 toneladas, registrando de esta manera un crecimiento del 5% con respecto al periodo anterior revelo el representante de la Cámara de Comercio de Lima (CCL; 2016) superando a Bolivia. En el país se produce quinua convencional y orgánica, siendo de tipo blanca, roja y negra entre los factores de éxito de la quinua es que se empezó a sembrar en la Costa sobretodo en Arequipa donde se logra hasta dos cosechas al año. A parte del excelente valor nutricional que debemos tener en cuenta al momento de introducir alimentos al hogar superando de lejos al arroz

Además se realizó un análisis FODA de la cadena productiva de quinua en la Región Lambayeque proporcionando la información necesaria para la implantación de estrategias, acciones y medidas correctivas.



Sistema Ideal Agroexportador de Quinua en la Región Lambayeque

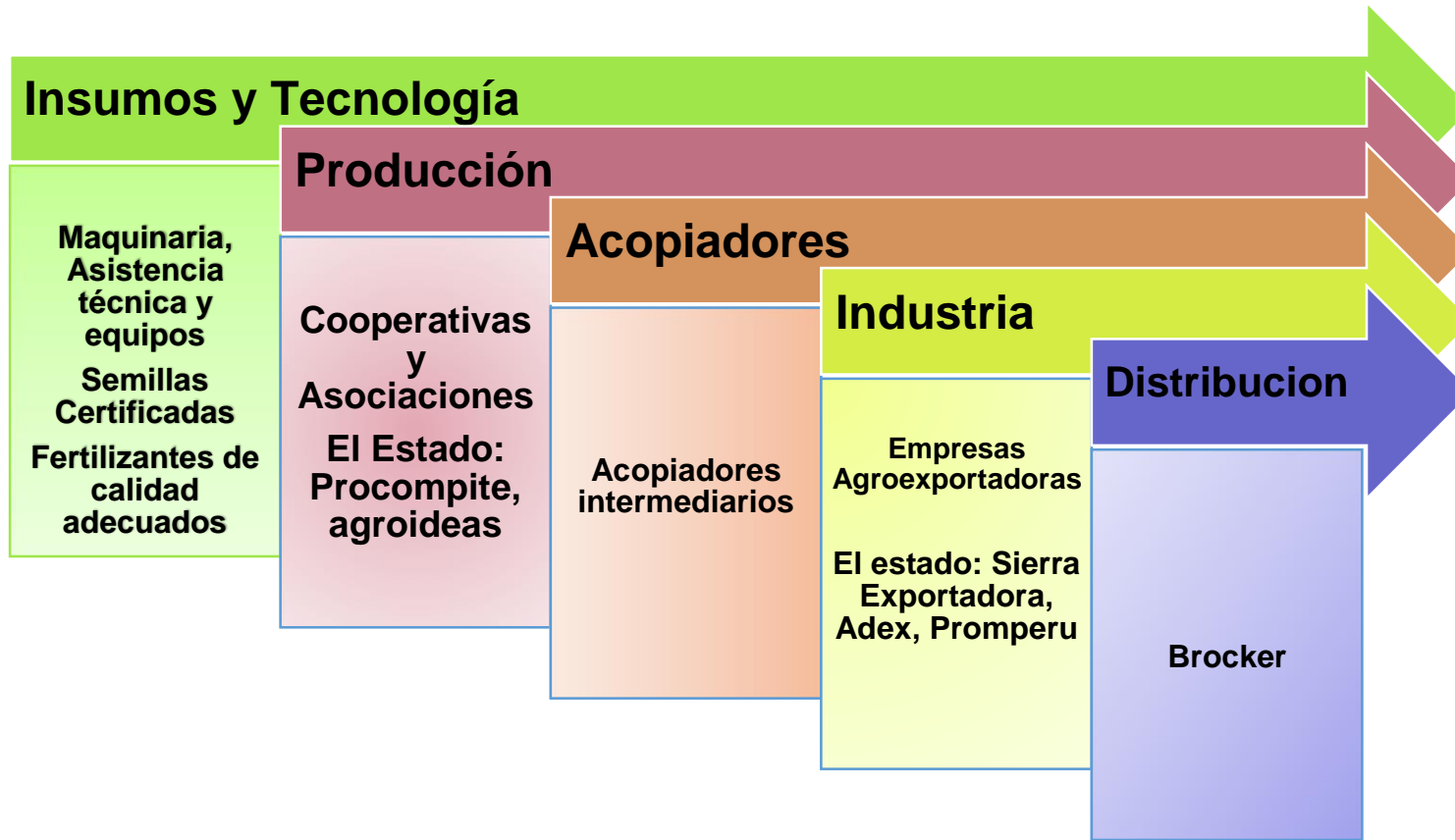


Figura 36. Sistema idea para mejorar la competitividad de la quinua en la Región Lambayeque

Elaboración Propia



### **3.3.3. Objetivos**

#### **A) Objetivo General:**

Minimizar los factores limitantes de la comercialización internacional de quinua de exportación en la Región Lambayeque.

#### **B) Objetivo Específicos**

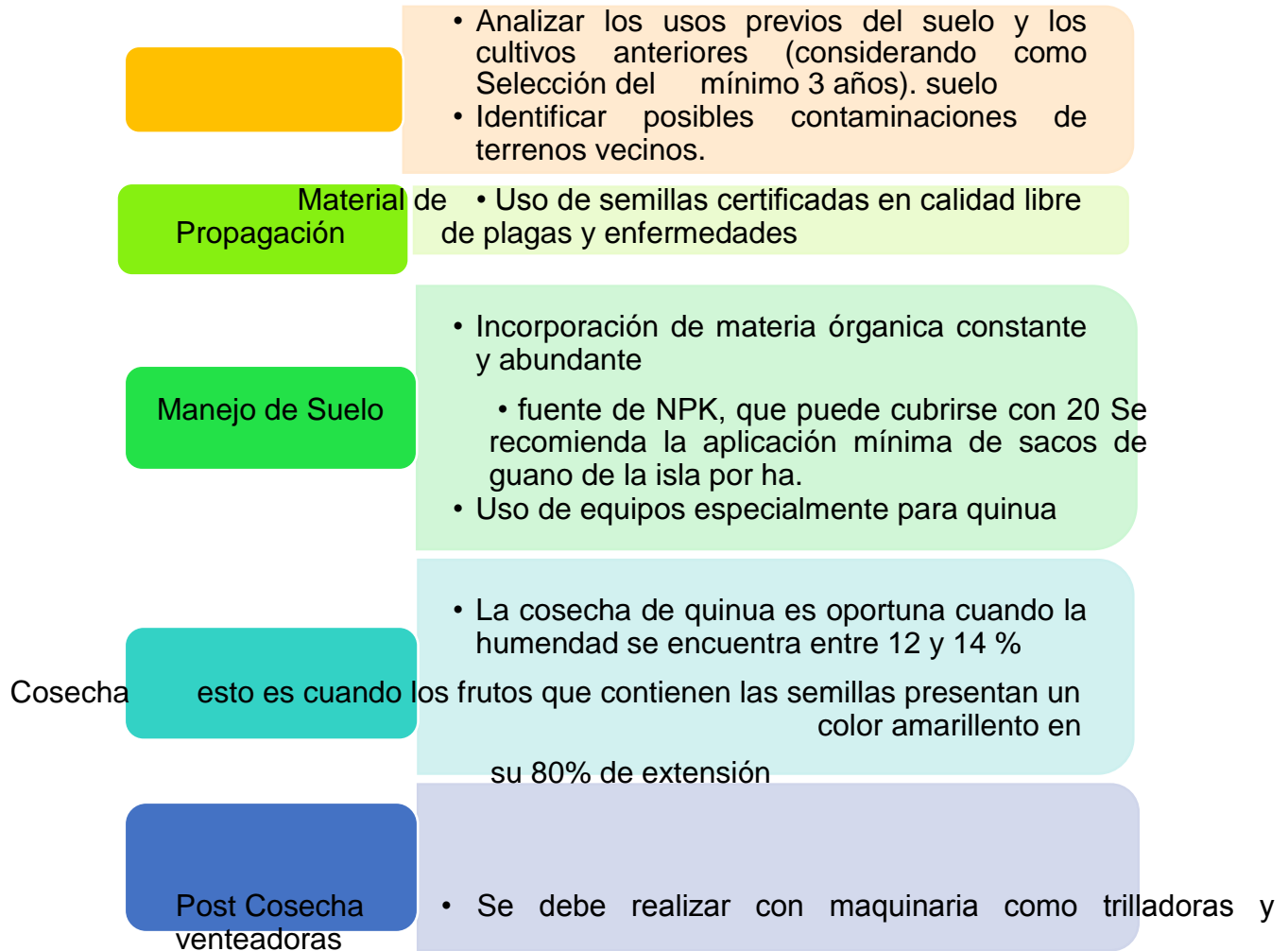
- ✦ Recomendar alternativas para mejorar la producción de quinua en la región Lambayeque.
- ✦ Implementar alianzas estratégicas para el control de calidad para quinua de exportación
- ✦ Estrategias de capacitación en el manejo de cultivo
- ✦ Proponer herramientas de financiamiento para empresas exportadoras
- ✦ Desarrollar del producto de exportación

### **3.3.4 Desarrollo De La Propuesta**

#### **3.3.4.1. Recomendaciones para mejorar la producción de quinua en la Región Lambayeque**

- a) De acuerdo a las investigaciones realizadas se pudo identificar que una de las deficiencias de la comercialización de la quinua Lambayecana tanto nacional como internacional es el mal manejo en temas productivos para lo cual se propone el buen uso y cumplimiento a cabalidad del Manual de Buenas Prácticas de Quinua presentado por Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria el cual incluye que:

## Resumen del Manual de Buenas Prácticas Agrícolas de Quinua



**Figura 37.** Resumen del Manual de Buenas Prácticas Agrícolas de quinua en la costa

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

- b) Además se recomienda que tanto productores como acopiadores manejen la presentación de su producto de acuerdo a los parámetros establecidos por la Superintendencia Nacional de Administración que se describen en el siguiente cuadro:

**Tabla 32.**

*Presentación de Quinoa para productores y acopiadores*

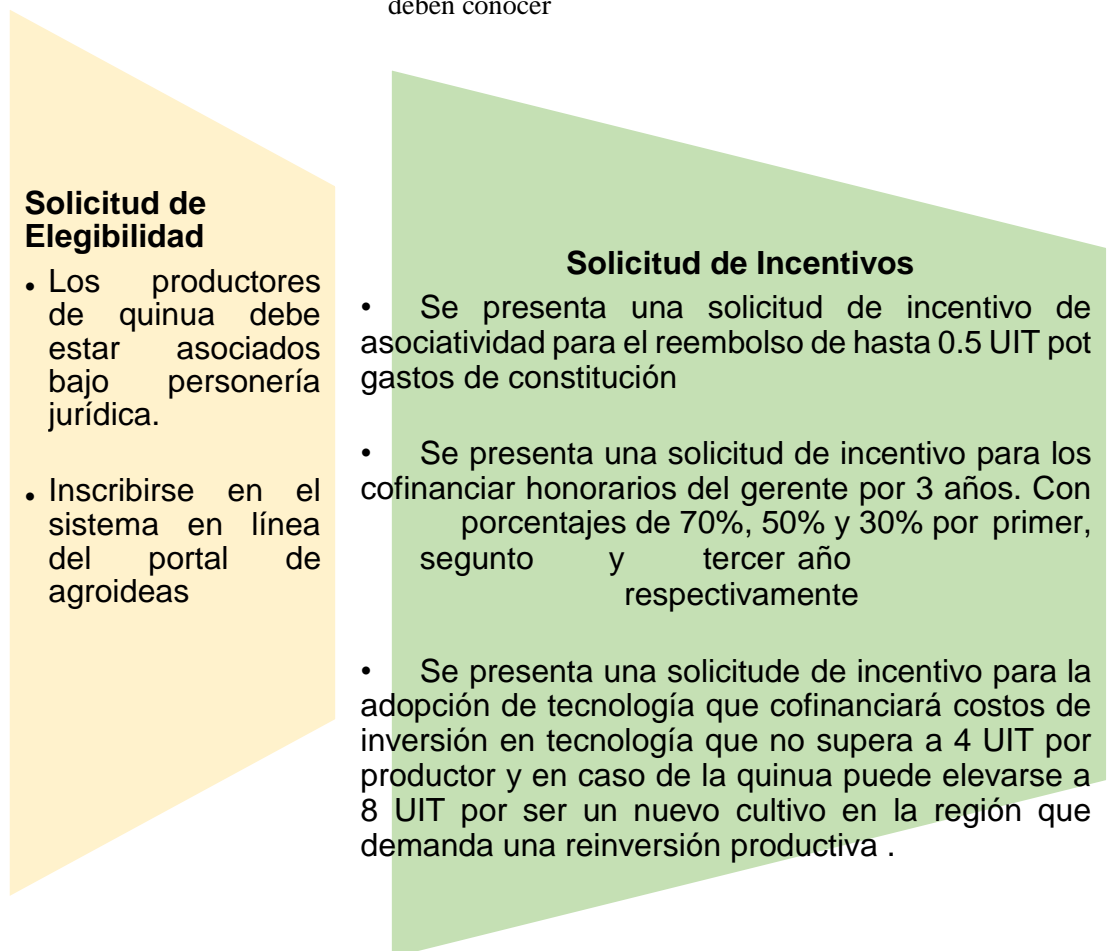
<b>Características</b>	<b>Parámetros</b>
Producto orgánico	Certificado de producto orgánico + análisis de multiresiduales de pesticidas
Empacado	Sacos blancos y nuevos de polipropileno, con capacidad de 50 kg, y sellados con cosedora.
Trazabilidad	Etiqueta: Número de Lote, código de productor (nombre de productor), cantidad (kg), lugar de procedencia, color de quinoa, fecha de cosecha y código de la planta de procesamiento.
Almacenaje	En lugares acondicionados (frescos y secos) para dicho fin, almacenar por separado producto orgánico de convencional y libre de roedores. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Temperatura máxima 21°C (70°F).</li> <li>• Humedad máxima 70%</li> </ul>

Fuente: SENASA

Elaboración Propia

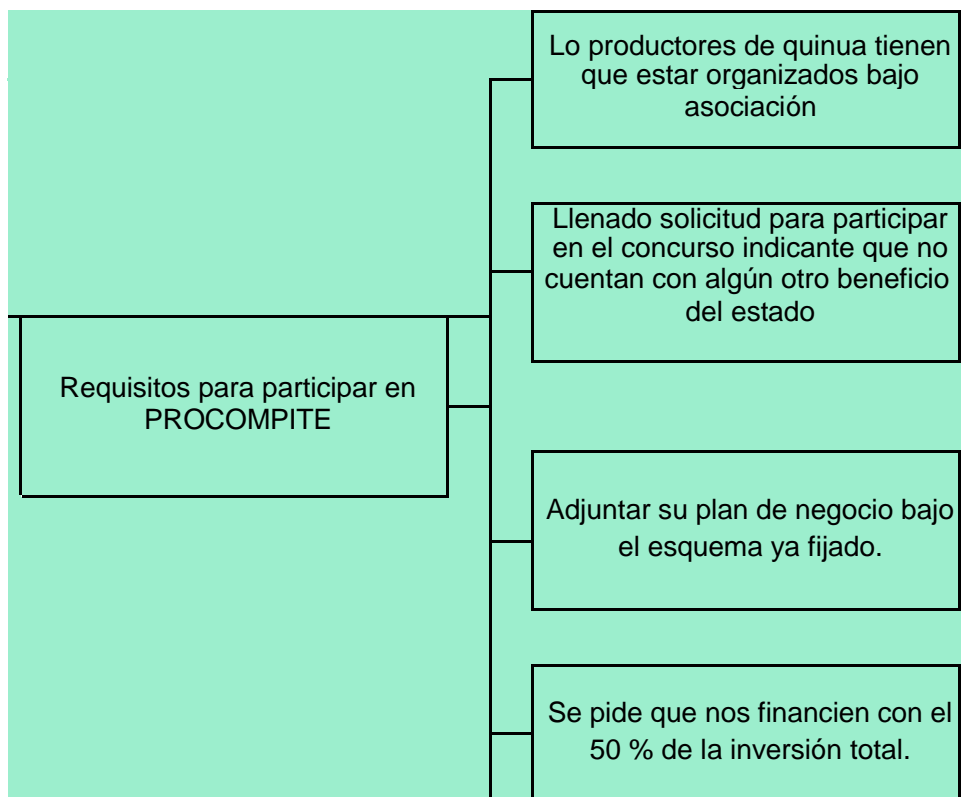
- c) Se recomienda fomentar la asociatividad de productores de quinua en Lambayeque con la finalidad de incrementar la producción, productividad, para tener mayor poder de negociación, mejorar el acceso a tecnología, reducir riesgos de costos y acceder a los diferentes beneficios que el estado ofrece para lo cual se propone participar en programas concursales como: AGROIDEAS, PROCOMPITE.

Requisitos para participar en AGROIDEAS que los productores asociados de quinua deben conocer



**Figura 38.** Requisitos para participar en AGROIDEAS

Fuente: AGROIDEAS



**Figura 39.** Requisitos para participar en el programa PROCOMPITE

Fuente: Gerencia Regional de Desarrollo Productivo de Lambayeque

Elaboración propia

**Tabla 33.**

*Beneficios de programas del estado para la quinua*

<b>BENEFICIOS PARA PRODUCTORES DE QUINUA DEL PROGRAMA AGROIDEAS</b>	<b>BENEFICIOS A PRODUCTORES DE QUINUA DEL PROGRAMA PROCOMPITE</b>
-Impulsa la asociatividad y la competitividad de quinua	Se solicita
Brinda fondos no reembolsables	financiamiento según
-Cubre con 0.5 UIT que equivale a 1,975 nuevos soles para este año 2016, en gastos de que se incurra en la formalización legal de la organización	categoría, en el caso de la quinua se propone participar para categoría B, la cual
-Suelo del gerente por 3 años; el primer año cubre el 70%, segundo años 50% y tercer años 30% del sueldo	financia planes de más de 200,000 nuevos soles hasta 1`000,000
-Adopción de tecnología con incentivos de 4 UIT por productor que equivale a 15,800 nuevos soles para este año, de esta forma mejoraremos el ciclo productivo de la quinua en la región Lambayeque	nuevos soles

Fuente: AGROIDEA, Gerencia de Desarrollo Productivo de Lambayeque

Elaboración Propia

**Tabla 34.**

*Costos de Inversión para la producción de quinua en Lambayeque con la propuesta de participar en el Programa PROCOMPITE*



CLASIFICACION /RUBROS	Unidad de medida	PRECIO Unitario	Cantidad	Inversión total (S/.)	Financiamiento de la inversión Total	
					Monto Financiado por PROCOMPI TE	Monto Financiado por Asociación Productora de quinua
<b>I. CLASIFICACIÓN: ACTIVO FIJO</b>				<b>83,994</b>	<b>45,520</b>	<b>38,474</b>
<b>RUBRO 1: TERRENO</b>				15,500	0	15,500
Terreno para siembra	Hectárea	3100	5	15,500	0	15,500
<b>RUBRO 2: INFRAESTRUCTURA</b>				26,000	19,200	6,800
Almacén	Global	2,000	1	2,000	0	2,000
Riego Tecnificado	Unidad	24,000	1	24,000	19,200	4,800
<b>RUBRO 3: MAQUINANARIA</b>				25,300	23,400	0
Escarificadora	Unidad	12,900	1	12,900	12,900	0
Trilladora Móvil	Unidad	10,500	1	10,500	10,500	0
<b>RUBRO 4: EQUIPOS</b>				5,800	2,824	16,150
Mochila Fumigadoras	Unidad	156	5	780	624	15,600
Equipos de Protección	Unidad	150	5	750	600	150
Balanza Digital	Unidad	1000	1	1,000	800	200
Envasadora	Unidad	1000	1	1,000	800	200
<b>RUBRO 5: HERRAMIENTAS</b>				8,122	96	24
Hoces	Unidad	12	10	120	96	24
<b>II. CLASIFICACIÓN: CAPITAL DE TRABAJO</b>				<b>10,784</b>	<b>8,685</b>	<b>2,099</b>
<b>RUBRO 7:</b>						

<b>INSUMOS Y MATERIALES</b>				10,856	8684.8	2,099
<b>7.1 Insumos</b>				9,660	7,728	1,868
Guano	Quintal	100	50	5,000	4,000	1,000
Roca Fosfórica	Sacos	22	130	2,860	2,288	572
Semilla	Kg	40	40	1,600	1,280	256
Biofungicida	Aplicación	20	5	100	80	20
Bioinsecticida	Aplicación	20	5	100	80	20
<b>7.2 Materiales</b>				1,196	957	231
Mantas y carpas	Unidad	50	20	1,000	800	200
Sacos	Unidad	0.98	200	196	157	31
<b>III. CLASIFICACIÓN: ACTIVO INTANGIBLE</b>				20,500	17,000	3,500
				17,000	17,000	0
Asistencia técnica durante el proceso productivo	ECA		6	9,000	9,000	0
Asistencia técnica durante el proceso de post Producción	ECA		3	4,500	4,500	0
Capacitación en el uso de herramientas, equipos y maquinaria especializada	Taller		1	3,500	3,500	0
<b>RUBRO 12: OTROS GASTOS</b>				3,500	0	3,500
Gastos de Formalización	Global	2,500	1	2,500	0	2,500
Otros gastos	Global	1,00	1	1,000	0	1,000
<b>TOTAL</b>				<b>115,278</b>	<b>71,205</b>	<b>44,073</b>

Elaboración Propia

En la tabla N° 37 se muestra un cuadro de costos de inversión para la producción de quinua, con la diferencia que los agricultores tendrían que pagar si participan en programas de Estado como

Procompite, lo que facilitaría y mejoraría su nivel de producción, mejor manejo productivo, reducir riesgos de pérdida de dinero y cosecha.

**Tabla 35.**

*Diferencias entre un agricultor individual a una empresa asociativa*

Situación del agricultor Individual	Posibilidades que otorga la creación de una empresa asociativa
Bajo volumen de producción. Aislamiento con poca información. Carencia de infraestructura de almacenamiento. Producción sin procesamiento. Baja capacidad de negociación. Precio aceptante. Pocas opciones de financiamiento.	Manejo de mayor volumen. Disminución de costos. Mayor posibilidad de adquisición de infraestructura. Aumento de las relaciones y contactos, lo que permite acceder a créditos, a nuevos mercados y programas de apoyo. Mayor acceso al financiamiento. Mayor capacidad de negociación. Riesgos compartidos. Es más fácil mejorar la calidad. Aumenta la posibilidad de establecer alianzas estratégicas

Fuente: Mincetur- Plan operativo de Quinua.

Elaboración Propia

### 3.3.4.2. Implementación de alianzas estratégicas para el control de calidad de quinua de exportación.

- a) Uno de los factores que limitaron la comercialización tanto nacional como internacional de quinua en la región es el no uso de semillas certificadas en el proceso productivo, de tal forma que se recomienda contactarse con las instituciones que brindan dichas semillas, en el siguiente cuadro se muestra los contactos.

**Tabla 36.**

*Instituciones que brindan semilla certificada de Quinua a Nivel Nacional*

Fuente: Sierra Exportadora

<b>NOMBRE</b>	<b>PROCEDENCIA</b>	<b>CONTACTO</b>	<b>ENTREGA</b>
<b>Asociación Inmaculada Concepción Amprae</b>	Puno	Gonzales Benjamina	Contra-entrega, acuerdos extra comerciales de transporte.
<b>Asociación de Productores y Acuicultores Central de Juli</b>	Puno Pilco Alfredo	Contra-entrega, acuerdos extra	comerciales de transporte.
<b>Asociación de productores agropecuarios de Túpac Amaru La Florida</b>	Puno-Azangaro	Apaza Marcelino	Contra-entrega, acuerdos extra comerciales de transporte.
<b>Institucional Nacional Innovación Agraria (INIA)</b>	Lima	<a href="mailto:Lpajuelo@ini.a.gob.pe">Lpajuelo@ini.a.gob.pe</a>	Solo venta.
<b>Proyectos y servicios empresariales S.A</b>	Arequipa	Gómez Jesús	Maneja de logística y distribución de entrega

## Elaboración Propia

- b) Propuesta para implementar un laboratorio para análisis de calidad de la semilla y grano para exportación en la región Lambayeque

Una de las deficiencias más notorias es el sistema de análisis de calidad con el que cuentan las empresas para verificar si la quinua cuenta con los residuos máximos de quinua para exportación.

Lambayeque hasta el momento no cuenta con laboratorios especializados para realizar tales estudios a los productos a industrializar y su vez exportar por ello desarrollar o implementar un laboratorio sería óptimo para poder producir a su vez comercializar productos de buena calidad.

Los laboratorios que prestan servicios de análisis de alimentos a empresas en el Perú en general presentan demoras y retrasos en la entrega de resultados demostrando deficiente calidad de presentación de los servicios al igual que ausencia de personal.

El propósito de esta implementación es cubrir los análisis exhaustivos de altos estándares de calidad tanto a nivel organoléptico y microbiológico, y otras características inherentes a la producción del mismo como la comercialización y diseño para una buena aceptación en los mercados internacionales y así mayores aperturas de mercados.

En Lima la mayoría de los laboratorios están asociados a la Universidad Nacional Agraria de la Molina, por ello buscamos realizar tal asociación estratégica con nuestra propia Universidad Señor de Sipán o con la UNPRG a su vez tener el permiso correspondiente del Ministerio de Salud (MINSA) junto con sus programas conjuntas de inocuidad de los alimentos, para que nos brinde el servicio de inspección y subsanación de los problemas más comunes de los alimentos que son excesos de residuos químicos y plagas si bien

SENASA se encarga de brindar tal apoyo, no es suficiente para el total de tierras que hay en Lambayeque destinadas al cultivo.

### 3.3.4.3. Desarrollo estratégico e intensivo de capacitación en manejo de cultivo y empresarial Tabla 37.

*Asistencia Técnica Productiva por 7 meses descrito por actividades*

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7
Plan de trabajo	x						
Base de datos, listado e historial de campo de cada beneficiario	x						
Preparación de suelo y de fertilización		x					
Siembra de parcelas		x	x				
Capacitación sobre el manejo productivo del cultivo	x	x	x	x			
Capacitación en proceso post-productivo del producto					x	x	x
Capacitación sobre uso y mantenimiento de maquinaria de quinua					x	x	x
Capacitación en control de calidad y gestión de acopio						x	x

Elaboración Propia

**Tabla 38.***Costos de capacitación de manejo de quinua*

		Meses	Costo total de Asistencia Técnica	Monto de Inversión Financiado por PROCOMPIT E	Monto de Inversión de Asistencia para Productores
<b>Capacitación Y/O Asistencia Técnica</b>			17,000	17,000	17,000
Asistencia técnica durante del proceso productivo.	ECA	5	9,000	9,000	9,000
Asistencia técnica durante del proceso postproductivo.	ECA	1	4,500	4,500	4,500
Capacitación en el uso de herramientas, equipos y maquinarias especializada.	Taller	1	3,500	3,500	3,500

Elaboración Propia

Costo de asistencia técnica del manejo productivo y post productivo de la quinua en la región Lambayeque con el propósito de mejorar volúmenes de producción, calidad de producto, y generar rentabilidad en un producto con tanto potencial de consumo en el mundo por los inmejorables beneficios que contiene.

### 3.3.4.4. Herramientas de financiamiento

En la cadena de productividad de la quinua hay un eslabón que siempre la debilita, que es el financiamiento, a continuación se muestra a las principales entidades financieras para acceso al crédito

**Tabla 39.**

*Principales entidades financieras en Lambayeque*

<b>BANCOS Y CAJAS EN LAMBAYEQUE</b>		
<b>BANCOS</b>	<b>REQUISITOS</b>	<b>TASAS</b>
<b>BANCO CRÉDITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acreditar ingresos mínimos brutos de S/. 1,000 (para clientes con cuenta saldo BCP*) o S/. 2,500 (para clientes sin cuenta sueldo BCP).</li> <li>• Copia y original de DNI y Copia del recibo de teléfono fijo.</li> <li>• Si eres un trabajador dependiente (Renta 5ta Categoría), deberás presentar la copia y original de las boletas de pago de los dos últimos meses o 4 últimos meses.</li> </ul>	TEA 30%
<b>SCOTIABANK</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Debes de sustentar un ingreso neto mínimo de S/. 1,200 individuales o conyugales para Lima y provincias.</li> <li>• Identificación (Documentos de identidad): DNI para peruanos y carnet de Extranjería (CE) con residencia vigente para extranjeros (no Pasaporte)</li> <li>• Último recibo de luz, agua o teléfono.</li> </ul>	TEA 25%
<b>CAJA PIURA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener negocio Propio.</li> <li>• Mínimo 6 meses de experiencia.</li> <li>• Máximo endeudamiento con 3 IFIS.</li> <li>• No estar criticado en el sistema financiero.</li> <li>• Documentación sustentatoria del negocio.</li> <li>• Para persona naturales documentación oficial de la identidad del solicitante y de su cónyuge de ser el caso.</li> </ul>	TEA 45.08%
	<b>PERSONA NATURAL</b>	<b>PERSONA JURIDICA</b>
	<b>AGRO</b>	• Tener clasificación Normal o CPP.
		TEA



- BANCO**
- Experiencia en el AGRO y producto a financiar 18-
  - Ser propietario o arrendatario. 23%
  - Bienes que pueda dar en garantía (inmuebles rurales o urbanos propios o de un tercero).
  - Proyecto sostenible.
  - COPIA DE DNI O RUC
  - Para propietarios: copia del título de propiedad, minuta o contrato privado de compra venta.
  - Para arrendatarios: Contrato de arriendo (plazo mínimo al vencimiento del crédito) o Recibo de alquiler.
  - Estados Financieros, Flujo de Caja y Declaración de Impuesto a la Renta (persona jurídica).
  - Declaración Patrimonial de Bienes

- 
- CAJA** • Tener un negocio en actividad de comercio, producción o servicios. TEA
- TRUJILL** • Experiencia mínima de 6 meses en el negocio. 27%-
- O**
- No tener obligaciones morosas en el sistema financiero, ni deudas comerciales vencidas. 58%
  - Copia de DNI del solicitante y cónyuge (de ser el caso).
  - Último recibo cancelado de luz, agua o teléfono correspondiente al domicilio (original y copia).
  - Documentos que acrediten el negocio.
  - Aceptamos certificados de posesión del puesto de mercado o vivienda.
- 

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú  
 Elaboración propia

De acuerdo a la tabla N° 42 se propone como principal institución financiera a Agrobanco para los productores de quinua puesto que es la más baja del mercado en cuanto al interés ya que tiene una TEA de 18%-23%, además de darte facilidades para el acceso al crédito.

### 3.3.4.5. Desarrollo del producto de exportación

- a) Las características que el grano de quinua debe cumplir para considerarse un producto apto para el consumo.

**Tabla 40.**

*Exigencias de las características del Grano de Quinua debe cumplir*

<b>CARACTERÍSTICAS PARÁMETROS</b>	
<b>Humedad</b>	10%-11.5%
<b>Pureza varietal</b>	100% debe corresponder a la variedad negociada
<b>Pureza física</b>	Sin restos de cosecha, materias extrañas y/o semillas de maleza
<b>Granulometría</b>	Mayores a 1.4 mm de diámetro
<b>Granos amorfos</b>	Menor a 1% (granos partidos)
<b>Granos cristalinos(ojo de gallo)</b>	No hay tolerancia (0.00%)
<b>Granos infestados-infectados</b>	0% (libre de plagas-enfermedades)
<b>de grano</b>	Característico de la variedad (blanco-amarillo-rojoColor

negro)

Olor	Característico
------	----------------

Fuente: Servicio Nacional de Sanidad Agraria- SENASA  
Elaboración Propia

- b) Las características de inocuidad de quinua en cuanto a inocuidad, las exigencias deben cumplirse de acuerdo al siguiente detalle:

**Tabla 41.**

*Características de inocuidad de quinua*

CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICA	
Características	Parámetros
Bacterias mesofilicas	10,000 ufc/g (como máximo)
Coliformes	1,000 ufc/g (como máximo)
Escherichia coli	< a 0,3 NMP/g (como máximo)
Salmonella	Negativo en 25 g.
Levadura	1,000 ufc/g (como máximo)
Mohos	1,000 ufc/g (como máximo)

Fuente: SENASA

Elaboración Propia

- c) De acuerdo a la investigación realizadas se identificó que la empresa entrevistada envía su quinua en bolsas de papel de 25kg, además los expertos

entrevistados mencionaron que una de las limitaciones del desarrollo exportador de quinua en la región es la falta de valor agregado para lo cual se propone darle una nueva presentación en cajas de 500 gr con la finalidad de tener mayor aceptación y generar mayor ganancia.

#### Propuesta de presentación de quinua



**Figura 40.** Propuesta de valor agregado de quinua de exportación.

<b>Nutrition Facts</b>	
8 servings per container	
<b>Serving size</b>	<b>2/3 cup (55g)</b>
<b>Amount per serving</b>	
<b>Calories</b>	<b>230</b>
	<b>% Daily Value*</b>
<b>Total Fat</b> 8g	<b>10%</b>
Saturated Fat 1g	<b>5%</b>
Trans Fat 0g	
<b>Cholesterol</b> 0mg	<b>0%</b>
<b>Sodium</b> 160mg	<b>7%</b>
<b>Total Carbohydrate</b> 37g	<b>13%</b>
Dietary Fiber 4g	<b>14%</b>
Total Sugars 12g	
Includes 10g Added Sugars	<b>20%</b>
<b>Protein</b> 3g	
Vitamin D 2mcg	<b>10%</b>
Calcium 260mg	<b>20%</b>
Iron 8mg	<b>45%</b>
Potassium 235mg	<b>6%</b>
* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.	

*Figura 41.* Etiquetado del valor nutricional de quinua para exportar a EE. UU Fuente: FDA.

d) Proyecciones de exportaciones:

En la Tabla 42. se aprecia el total de las importaciones de quinua para la partida arancelaria 1008901900 expresadas en toneladas, notándose un constante crecimiento, en el año 2012 importaron 13,712 TM, mientras que para el 2015 se observa ya 27,893 TM.

**Tabla 42.**

*Importaciones de Estados Unidos para la partida 1008901900, quinua*

<b>AÑO</b>	<b>TONELADAS</b>
<b>2012</b>	13712
<b>2013</b>	23903
<b>2014</b>	26137
<b>2015</b>	27893

Fuente: Minagri

Elaboración Propia

En la siguiente tabla se aprecia las exportaciones peruanas de quinua para los Estados Unidos para la partida 1008901900 expresadas en toneladas, en el año 2012 se exporto 3,567tm, mientras que para el 2015 se exportó 15335 Tm.

**Tabla 43.**

*Exportaciones de quinua peruana a EE.UU para la partida 1008901900, quinua*

<b>AÑO</b>	<b>TONELADAS</b>
<b>2012</b>	3567
<b>2013</b>	5676
<b>2014</b>	12340
<b>2015</b>	15335

Fuente: Minagri

Elaboración Propia

La tabla 44 describe proyecciones de exportaciones en base a las importaciones de quinua de EE.UU menos las exportaciones de quinua peruana hacia los EE.UU, para los próximos 4 años.

**Tabla 44.**

*Proyecciones de exportaciones de quinua*

(M-X) <sup>TM</sup>						14664.9	14945.8	15226.7
	5	7	7	8				
<b>CRECIMIENTO (%)</b>		18%	-24%	-9%	15%	1.95%	1.92%	1.88%
	<b>DATOS HISTÓRICOS</b>				<b>PROYECCIONES DE EXPORTACIONES</b>			
	2012	2013	2014	2015	2016*	2017*	2018*	2019*
	1014	1822	1379	1255	14384			

Elaboración Propia

En la siguiente tabla tenemos proyecciones de exportaciones de quinua en Lambayeque en diferentes escenarios.

**Tabla 45.**

*Proyecciones de exportaciones de quinua en Lambayeque*

ESCENARIO	RENDIMIEN TO kg/ha	HECTÁREAS	PRODUCCIÓN <sup>TM</sup>	RENDIMIEN TO PARA EXPORTACIÓN	TM PARA EXPORTAR	PRECIO DE EXPORTACIÓN <sup>TM</sup>	TOTAL FOB
<b>Óptimo</b>	3,000	100	300	93%	279	3594	1002726
<b>Moderado</b>	2,500	100	250	93%	232.5	3594	835605
<b>Pésimo</b>	2,000	100	200	93%	186	3594	668484


Elaboración propia

**3.3.4.6. Difusión de los requerimientos exigidos en los mercados internacionales** La quinua es un producto que para su ingreso a mercados exteriores requiere de un estricto control en cuestiones de calidad y promoción de la misma

Uno de los factores que limitaron la comercialización internacional de quinua encontrados es que las personas involucradas en la cadena productiva de la región Lambayeque no conocen muy bien los estrictos requerimientos que tienen los mercados internacionales en cuantos a calidad e inocuidad de la quinua, puesto que los mercados más importantes en volúmenes de importación también son los más exigentes en su control de ingreso.

Es por eso que se propone incentivar una campaña de promoción tanto en productores como a empresas sobre lo que mercados internacionales solicitan para una quinua de la costa. Para lo cual las instituciones inmersas en temas de exportación y producción participarían entre éstas tenemos a PROMPERÚ como instrucción que promueve el valor agregado de quinua, además de Sierra Exportadora, Arex, Cámara de Comercio de Lambayeque



<b>SE PROPONE ORGANIZAR UNA FERIA INFORMATIVA</b>	
<b>NOMBRE DE LA FERIA</b>	1ª Feria Informativa de Certificaciones y requisitos de calidad de quinua para los mercados nacionales e internacionales
<b>LOGO</b>	
<b>FECHA DE REALIZACIÓN</b>	15 de enero del 2017
<b>PÚBLICO OBJETIVO</b>	<p><b>Oferta:</b> Cámara de Comercio de Lambayeque, Promperu, Sierra Exportadora, Adex SENASA, DIGESA</p> <p><b>Demanda</b> Productores de quinua, Empresas acopiadoras de quinua, Empresas Exportadoras de quinua, Estudiantes, Público en General</p>
<b>LINEAMIENTOS</b>	<p>Promocionar los diferentes requisitos nacionales e internacionales de quinua para su comercialización con responsabilidad</p> <p>Constituido por organizaciones e instituciones que trabajan para mejorar la productividad de quinua en la Región Lambayeque</p> <p>Informar de manera más técnica y/o practica los diferentes certificaciones que son necesarias para la aceptación de quinua en el mercado internacional</p> <p>Brindar una visión de mejora de sus procesos y metodologías de trabajo son un camino más directo y seguro hacia el éxito comercial futuro</p>
<b>LUGAR DE RECINTO FERIAL</b>	Elías Aguirre 121, costado del Banco de la Nación

<b>LANZAMIENTO DE LA FERIA</b>	Previo al lanzamiento de la feria realizará una promoción vía página web, redes sociales y folletos promocionales.
--------------------------------	--

*Figura 42. Propuesta de una feria informativa de quinua*

## **IV. CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1. Conclusiones**

1. Se concluye que la producción de quinua tuvo una caída en el año 2015 con producción total de 858 tm con relación al 2014 con una producción de 3,566 tm, asimismo el precio en chacra también fue afectado ya que disminuyó hasta los 4 soles y en otros casos hasta los 2.20 soles, lo mismo que el rendimiento que de más de 3000 kg/ha terminó en menos de 2000 kg/ha
2. La exportación la quinua en el 2013 y 2014 estuvo en crecimiento en volumen y cantidades de más de 20 millones de dólares pero en el 2015 tuvo una caída drástica, debido a la falta de producción de quinua en la región Lambayeque. La única empresa que logra su crecimiento cada año es Vínculos Agrícolas.
3. Los factores limitantes que se identificó en la comercialización y producción de quinua fueron: Falta de asistencia técnica, falta de asociatividad, falta de apoyo por parte del gobierno, el no uso de semilla certificada, el mal manejo de las tierras de cultivo, falta de financiamiento de las empresas exportadoras, falta de un laboratorio de análisis de calidad en la región Lambayeque, para empresas los altos costos logísticos de traer quinua de otras regiones por falta de quinua en la región
4. Las exigencias y requisitos que los países con mayor importación de quinua necesitan para ser exportada: Límite máximo de residuos, la reglas de etiquetado, empaque y

embalaje, el uso correcto del manual de buenas practica agrícolas, certificaciones como: FAIR TRADE, HACCP, certificado de origen, certificado fitosanitario, certificados orgánicos si lo fuera.

#### **4.2. Recomendaciones**

1. En la producción se recomienda que se realice capacitaciones estrictas con personal experto en materia de quinua en la costa, en temas de buenas prácticas agrícolas de SENASA, además de formar asociaciones con la finalidad de reducir riesgos y participar en programas de beneficio que el estado ofrece a agricultores organizados como Procompite.
2. Se recomienda para las exportaciones futuras de quinua que se realice; las empresas deben desarrollar un plan de comercialización internacional de la mano de entidades como Sierra Exportadora, Adex o Promperu con la finalidad de asegurar su mercado, además de trabajar siempre con el valor agregado en su producto, en este caso la quinua.
3. A partir de los factores limitantes encontrados en la investigación se recomienda que para la buena competitividad de quinua en la región Lambayeque hace falta no solo asistencia técnica, sino trabajo en conjunto de productores, acopiadores, empresa, instituciones y todas las entidades que intervienen en la cadena de exportación de quinua; para que de esa forma cada uno de los involucrados se sienta satisfecho y que no vuelvan a pasar por más limitaciones.
4. Se recomienda desarrollar capacitaciones y promoción en el tema de las certificaciones y requisitos que los mercados internacionales exigen de diferentes maneras, una forma

es organizar ferias informativas dirigidas desde agricultores como a empresas exportadoras con ayuda de Adex

## **REFERENCIAS**

Banco mundial (2008). ¿Financiamiento para todos? Políticas y obstáculos para la ampliación

del acceso informe del banco mundial sobre investigaciones relativas a las políticas de

desarrollo. Disponible en:

<http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583->

[1194876832196/2008066195ESes.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194876832196/2008066195ESes.pdf)

Mejía, P. (2015). EEUU compra menos quinua boliviana por la sobreoferta - La Razón.

Larazon.com. Recuperado el 14 Octubre 2015, disponible en:

[http://www.larazon.com/economia/Exportacion-EEUU-compra-quinua-](http://www.larazon.com/economia/Exportacion-EEUU-compra-quinua-bolivianasobreoferta_0_2305569478.html)

[bolivianasobreoferta\\_0\\_2305569478.html](http://www.larazon.com/economia/Exportacion-EEUU-compra-quinua-bolivianasobreoferta_0_2305569478.html)

Chauca, W. (2012). Puno exporta solo el 20% de producción de quinua por falta de asociaciones.

Diario Correo. Recuperado 14 Octubre 2015, disponible en:

[http://diariocorreo.pe/ciudad/puno-exporta-solo-el-20-de-produccion-de-quinua-porfalta-de-](http://diariocorreo.pe/ciudad/puno-exporta-solo-el-20-de-produccion-de-quinua-porfalta-de-asociaciones-213328/)

[asociaciones-213328/](http://diariocorreo.pe/ciudad/puno-exporta-solo-el-20-de-produccion-de-quinua-porfalta-de-asociaciones-213328/)

- De La Cruz, S. (2015). El vía crucis de 12 mil productores de quinua. Diario Correo. Recuperado 14 Octubre 2015, disponible en: <http://diariocorreo.pe/ciudad/el-viacrucis-de-12-mil-productores-de-quinua-601754/>
- CAMEX (2014). Panorama Exportadora. Cámara De Comercio Exterior, 2014(Noviembre 2014), 19-22. Recuperado 14 Octubre 2015, disponible en: [https://issuu.com/camexperu/docs/revista\\_de\\_la\\_c\\_\\_mara\\_peruana\\_de\\_co\\_f5cd130dad38cb](https://issuu.com/camexperu/docs/revista_de_la_c__mara_peruana_de_co_f5cd130dad38cb)
- Burga, E. (2014). Una plaga afecta más de mil hectáreas de quinua en Lambayeque. El Comercio. Recuperado 14 Octubre 2015, disponible en: <http://elcomercio.pe/peru/lambayeque/plaga-afecta-mas-mil-hectareas-quinualambayeque-noticia-1757244>
- Benavides (2014). La demanda de quinua en el Departamento de Nariño-Colombia y la producción en la Provincia del Carchi. Ecuador.
- Bojanic, A. (2011) La quinua: cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial. FAO. Disponible en: <http://site.ebrary.com/lib/bibsipansp/detail.action?docID=10623608>
- Cámara de Comercio de Lima (agosto 31 del 2015) Quinua: 9 países podrían poner en peligro liderazgo del Perú. Disponible en: [http://elcomercio.pe/economia/peru/nuevos-paisesproductores-quinua-harian-retroceder-al-peru-noticia-1836638?ref=flujo\\_tags\\_516757&ft=nota\\_12&e=titulo](http://elcomercio.pe/economia/peru/nuevos-paisesproductores-quinua-harian-retroceder-al-peru-noticia-1836638?ref=flujo_tags_516757&ft=nota_12&e=titulo)
- Sampieri, R., Collado, C., & Baptista, P. (2003). Metodología de la Investigación (5th ed., pp. 149, 150, 151). México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES.

Cámara de comercio de Lima (Agosto 31 del 2015). Quinua: 9 países podrían poner en peligro

liderazgo del Perú. Disponible en: <http://elcomercio.pe/economia/peru/nuevos-paisesproductores-quinua-harian-retroceder-al-peru-noticia-1836638>

Cantos, O. (2014). Estudio del mercado Holandés para la exportación de la quinua ecuatoriana.

Universidad Católica de Santiago de Guayaqui. Disponible en:  
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/123456789/2205>

Pasquel, S. (2014). La comercialización de quinua organica de la provincia de Chimborazo y la demanda en Miami-Estados Unidos. Universidad Politécnica de Carchi. Disponible en:  
<http://181.198.77.140:8080/bitstream/123456789/231/1/211%20la%20comercializaci%C3%93n%20de%20quinua%20org%C3%81nica%20de%20la%20provincia%20de%20chimborazo%20y%20la%20demanda%20en%20miami%20estados%20unidos%20-%20sara%20jimena%20paspuel.pdf>

Casafranca, M; Pahuachón, M. (2014). Factores que limitan la competitividad de las asociaciones de productores de quinua orgánica. Universidad San Martín de Porras.

Disponible en:

[http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1736/1/sme\\_v5n2\\_art4.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1736/1/sme_v5n2_art4.pdf)

Huamán, N. (2012) Logística externa de exportación de quinua. Estudio comparativo entre Perú y Bolivia. Universidad Nacional Micaela Bastidas.

Disponible en:

<http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/especializacion/2015huamanhuillcanormasilvia.pdf>

Guzmán, J. (2009) Competitividad de la quinua perlada para exportación: el caso de Puno.

Universidad Mayor de San Marcos. Disponible en:

[http://fresno.ulima.edu.pe/sf/sf\\_bdfde.nsf/OtrosWeb/Ing31CompetitividadQuinoa/\\$file/04-ingenieria31-negocios-GUZMAN.pdf](http://fresno.ulima.edu.pe/sf/sf_bdfde.nsf/OtrosWeb/Ing31CompetitividadQuinoa/$file/04-ingenieria31-negocios-GUZMAN.pdf)

Sampieri, R., Collado, C., & Baptista, P. (2003). Metodología de la Investigación (5th ed., p. 5). Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES.

Chacchi, K. (2009) demanda de la quinua (*Chenopodium quinoa willdenow*) a nivel internacional. [Tesis posgrado] Lima. Universidad nacional Agraria la Molina. Disponible en: <http://es.slideshare.net/juancarlospalominopozo/tesis-o-plan-denegocio-quinua>

Cruz, J. (Setiembre 05 de 2015) Exportadores prevén este año un 24% menos en ventas de quinua. Disponible en: [http://www.la-razon.com/economia/Producto-exportadorespreven-ano-menos-ventas-quinua\\_0\\_2339166083.html](http://www.la-razon.com/economia/Producto-exportadorespreven-ano-menos-ventas-quinua_0_2339166083.html)

De la cruz (2015) El vía crucis de 12 mil productores de quinua. Disponible en:

<http://diariocorreo.pe/ciudad/el-via-crucis-de-12-mil-productores-de-quinua-601754/>

García, R. (2002). *Marketing Internacional* (4ta ed.). Madrid: ESIC Editorial.

La fuente, F. (2001). Aspectos del comercio exterior

Mendoza, Hernández y Pérez, (2014) la importancia del comercio internacional en

Latinoamérica.

Mondragón, V. (2014) Panorama exportador de quinua en Lambayeque. Disponible en:

<http://www.victormondragon.com/2014/12/panorama-exportador-de-quinua-en.html>

Noreña, Alcaraz, Rojas y Rebolledo (2012) Aplicabilidad de los criterios de rigor y éticos en la

investigación. Universidad de la sabana. Colombia

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO (2014).

Tendencias y perspectivas del comercio internacional de quinua, Santiago. Disponible en: <http://www.fao.org/>

Robalino, M. (Julio 2 del 2015) FAO, OIT y Unesco apoyarán al Perú en fortalecer producción

de quinua y a sus agricultores. Disponible en: <http://gestion.pe/economia>

Nava, V. (2005) Conceptos gurús y modelos fundamentales. México. Editorial Limusa

Export Helpdesk: European Commsision. [Versión Electrónica]. Recuperado el 10 de Mayo de 2016,

disponible en: <http://exporthelp.europa.eu/>

Food and Drug Administration Organization of the United Nations. (FDA) [Versión Electrónica].

Recuperado el 4 de mayo de 2016, disponible en: <http://www.fda.gov/>

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (FAO) [Versión Electrónica]. Recuperado

el 4 de mayo de 2015, disponible en: <http://www.fao.org/statistics/es/>

La Fuente, F. (2012). Aspectos del Comercio Exterior. España: B – EUMED. [Versión Electrónica]

Recuperado el 28 de abril de 2016, disponible en:

<http://site.ebrary.com/lib/bibsipansp/docDetail.action?docID=10577074&p00=comercio%20exterior>.

Ministerio de Agricultura y Riego. (MINAGRI). [Versión Electrónica]. Recuperado el 19 de

abril de 2015, disponible en: <http://www.minagri.gob.pe/portal/>



Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. (SIICEX). [Versión Electrónica]. Recuperado el 10 de junio de 2015, disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. (SUNAT). [Versión Electrónica].

Recuperado el 25 de abril de 2015, disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/>

Fernández Nogales, A. (2002). Investigación y técnicas de mercados. Madrid: ESIC Editorial.

(ITC), I. (2016). Trade Map - List of importers for the selected product in 2015 (Alforfon, mijo y alpiste; los demas cereales.). Trademap.org. Revisado 09 Julio 2016, de:[http://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3||||100850||6|1|1|1|2||](http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||100850||6|1|1|1|2||)

## ANEXOS

### NEXO 1: FORMATO DE ENCUESTA A PRODUCTORES DE QUINUA EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE



### ENCUESTA DIRIGIDO A LOS PRODUCTORES DE QUINUA DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE

Estimado Agricultor(a):

El presente instrumento ha sido elaborado con el fin analizar limitaciones de la producción de Quinua para exportación de la región Lambayeque

Agradeciendo su valioso aporte al responder con objetividad todas las preguntas en áreas de proporcionar información confiable.

1. ¿Usted como agricultor considera que la producción de Quinua tiene importante mercado en la región?
  - a. Alto
  - b. Mediano
  - c. Bajo
  - d. Nada
  
2. El terreno dedicado al cultivo es:
  - a. Propio

- b. Arriendo
3. ¿Ustedes tienen adecuado nivel de capacitación en técnicas de producción de quinua?
- a. Excelente
  - b. Suficiente
  - c. No suficiente
4. ¿Su producción a que mercado está destinado?
- d. Consumo Nacional
  - e. Consumo Internacional
  - f. Consumo Local
5. ¿A quiénes venden su producción?
- a. Empresas Exportadoras
  - b. Acopiadores
  - c. Mercado mayorista
  - d. Mercado minorista
6. ¿Cómo considera la rentabilidad de la producción de quinua?
- a. Altamente rentable
  - b. Rentable
  - c. Regular
  - d. No Rentable
7. ¿De qué fuente obtiene el financiamiento para el cultivo de la Quinua?
- a. Autofinanciamiento
  - b. Entidades financieras
  - c. Prestamistas informales
8. ¿A su juicio, la calidad de la semilla es la mejor del mercado?
- a. Excelente
  - b. Buena
  - c. Regular
  - d. Mala,
  - e. Muy mala
9. En qué lugar comercial consigue la semilla para el cultivo.

- a. Mercados de abastos
  - b. Distribuidores de semillas
  - c. Agencias especializadas
  - d. Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA=
  - f. Semillas propias
10. ¿En su opinión, existe un adecuado manejo del suelo para la siembra de este producto?
- a. Si
  - b. No
12. ¿Qué método utiliza para controlar la maleza?
- a. Manual
  - b. Productos químicos
  - c. Ambos
13. ¿Qué tipo de plagas o enfermedades presencia en su cultivo de quinua? (Puede marcar más de una)
- a. Mildiu ( )
  - b. Mancha Ojival ( )
  - c. Minador ( )
  - d. Cortador ( )
  - e. Polilla ( )
  - f. Ausencia de enfermedad ( )
14. ¿Usted trabajo dentro de asociación de quinua?
- Si ( )
  - No ( )
14. ¿Cuánto esperaron cosechar y cuánto cosecharon?

- 
- 
15. ¿De qué instituciones reciben asistencia técnica para el cultivo de quinua?
- a. Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA)
  - b. Instituciones financieras
  - c. Programa de PROQUINUA
  - d. Empresas Exportadoras
  - e. Intermediarios
  - f. Tiendas De Productos Agroquímicos
16. ¿Cómo considera la asistencia técnica del proyecto PROQUINUA?      a. Alta
- b. Mediana
  - c. Baja
16. ¿Cuál es precio de la venta de su producto en chacra?
- a. 2-5 nuevos soles
  - b. 5-7 nuevos soles
  - c. 7-10 nuevos soles
  - d. 10-12 nuevos soles
17. ¿Cuál es la principal limitación para la producción de quinua?
- a. Falta de asistencia técnica
  - b. Interés del agricultor
  - c. Falta de mercado
  - d. El clima
  - e. Plagas
  - f. Sistema de Regadío
  - g. Acceso de tecnología
18. ¿Conoce las exigencias del mercado internacional?
- a. SI
  - b. NO
19. ¿Qué exigencias de mercado internacional conoce?

- a. Límite máximo de residuos permitidos.
- b. Certificaciones de calidad
- c. Acuerdos Comerciales
- d. Requisitos fitosanitarios (SENASA)

**ANEXO 2: FORMATO DE ENTREVISTA A LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE QUINUA DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE**



**ENTREVISTAS DIRIGIDO A LOS COMERCIALIZADORES INTERNACIONALES DE QUINUA DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE**

Estimado comercializador(a):

El presente instrumento ha sido elaborado con el fin de analizar las limitaciones de la comercialización internacional de Quinua para exportación de la región Lambayeque

Agradeciendo su valioso aporte al responder con objetividad todas las preguntas en áreas de proporcionar información confiable.

1. Con que frecuencia la empresa no ha cumplido con los límites mínimos de residuos en la comercialización de Quinua.
2. Considera que los mercados a los cuales desea acceder son muy exigentes con las certificaciones.
3. Cual son las presentaciones de la Quinua que ofrece en los mercados internaciones.
4. El envase de la presentación de quinua está adaptado a los requerimientos del mercado internacional.

5. El etiquetado de la presentación de Quinoa, cumple con los requerimientos para el ingreso a los mercados internacionales.
6. Las cantidades de producción de los productores lambayecanos le permiten cumplir con sus pedidos internacionales o de donde compra quinua
7. ¿Su empresa cuenta con plan de comercialización en los mercados internacionales?
8. ¿Qué cantidad de quinua exportan anual o mensualmente?
9. ¿Qué canal de comercialización utiliza para hacer llegar la quinua al consumidor extranjero?
10. ¿Qué tipo de facilidad de acceso al financiamiento externo cuenta para realizar su proceso de comercialización?
11. Califique del 1 al 5, la capacidad que tiene su empresa para autofinanciar la comercialización internacional.
12. ¿Cuenta con socios estratégicos en los mercados internacionales a los cuales comercializa la quinua?
13. ¿Considera usted que los organismos gubernamentales, promocionan la quinua en los mercados internacionales?
14. ¿Cuáles cree usted que son las dificultades para exportar quinua desde Lambayeque?

### **ANEXO 3: FORMATO DE ENTREVISTA A EXPERTOS**



## **ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS EN COMERCIALIZACIÓN Y DE EXPORTACIÓN DE QUINUA**

Estimado(a):

Fecha de entrevista:

Lugar de entrevista

Hora Inicio Hora

Fin:

El presente instrumento ha sido elaborado con el fin de analizar las limitaciones de la comercialización internacional de Quinua y la exportación de la Quinua de la región Lambayeque

Agradeciendo su valioso aporte al responder con objetividad todas las preguntas en áreas de proporcionar información confiable.

1. ¿Cuál son los principales mercados de la exportación de Quinua de la Región?
2. ¿Las exportaciones de quinua lambayecanas tienen un mercado diversificado?
3. ¿Cuál es la evolución de los precios de la Quinua desde el año 2012 a 2015?
4. ¿Considera que la comercialización internacional de la quinua es rentable?
5. ¿Por qué cree usted que hubo devoluciones de exportaciones de Quinua?
6. ¿Qué países son los más exigentes con la importación de la Quinua?
7. En su opinión cuál cree usted que son las limitaciones en la comercialización internacional de la Quinua en la Región Lambayeque.
8. ¿Cuáles son las limitaciones para obtener quinua de calidad exportable?
9. ¿Qué opina de las asistencias técnicas que reciben los comercializadores en los últimos años?
10. ¿Cuáles son las instituciones que brindan asistencia técnica para la comercialización de quinua?

### **ANEXO 4: Producción de Quinua en Lambayeque por Provincias**



Producción de quinua en la provincia de Chiclayo

<b>QUINUA</b>	<b>2012-2013</b>	<b>2013-2014</b>	<b>2014-2015</b>
Siembras (ha)	0	193	49
Cosechas (ha)	0	193	49
Rendimiento (kg/ha)	0	2,715	1,510
Producción (t)	0	524	74
P. Chacra (S./Kg)	0.00	0.00	0.00

Fuente: MINAGRI  
Elaboración propia

Producción de quinua en la provincia de Lambayeque

<b>QUINUA</b>	<b>2012-2013</b>	<b>2013-2014</b>	<b>2014-2015</b>
Siembras (ha)	136	1,151	371
Sup. Perd. (ha)	0	0	0
Cosechas (ha)	138	1,103	369
Rendimiento (kg/ha)	3,094	2,574	1,997
Producción (t)	427	2,839	737
P. Chacra (S./Kg)	5.94	5.79	4.73

Fuente: MINAGRI  
Elaboración propia

Producción de quinua en la provincia de Ferreñafe

<b>QUINUA</b>	<b>2012-2013</b>	<b>2013-2014</b>	<b>2014-2015</b>
---------------	------------------	------------------	------------------

Siembras (ha)	0	83	65
Sup. Perd. (ha)	0	0	20
Cosechas (ha)	0	99	24
Rendimiento (kg/ha)	0	2,051	1,958
Producción (t)	0	203	47
P. Chacra (S./Kg)	0.00	6.33	4.34

Fuente: MINAGRI  
Elaboración propia

### **ENTREVISTAS A LA EMPRESA AGROINDUSTRIA TB**

Entrevista a Kimberly Tarrillo administradora de la empresa Agroindustria TB S.A.C.



#### **PREGUNTA**

#### **RESPUESTA**

¿Cuáles son las presentaciones de quinua que ofrecen?

A granel en sacos de 50kg con la quinua salcedo y en presentaciones de 1 kg y medio kilo y estamos abasteciendo a supermercados con el Súper a programas sociales como Qali Warma, Cunamas

¿Las cantidades de producción le permiten cumplir con sus pedidos?

No solamente nos enfocamos en Lambayeque porque la cantidad de quinua no es suficiente y es muy difícil encontrar productores que tengan ahora quinua, traemos de Cajamarca, Arequipa.

¿Cuánto es su capacidad de acopiamiento?

Dependiendo del pedido, por ejemplo ahorita tenemos una capacidad de producción de 1.5 Tn/h y a veces nos traen 10 a 20 tn y lo podemos trabajar en un día. Capacidad de envase es de 4 sacos por hora

¿Cuenta actualmente con un plan de Comercialización?	No aun no, pero estamos trabajando en eso
¿Cuenta con algún financiamiento para cubrir su mercado?	Distribución directa más que todo, hablamos directamente con gerentes.
¿Trabaja con algún socio estratégico?	Trabajamos con bancos y capital propio La verdad no, somos una empresa nueva que ha empezado a trabajar sola
¿Reciben ayuda de entidades de los estados?	Si hemos estado trabajando con Sierra Exportadora nos están ayudando a promocionar también la Cámara de Comercio, Arex que nos estaba haciendo un plan estratégico para exportar pero no hemos llegado a concluir aun.
¿Qué factores limitan su comercialización de quinua?	Principalmente es el factor calidad el tema logístico por tema de distancia
¿Han tenido algunos problemas con el cliente en cuanto a calidad de la quinua?	Si, una vez nos trajeron quinua con hongo y por no tener un laboratorio no pudimos analizar en el momento preciso antes de procesarla. Y al momento de venderla siempre había reclamos entonces teníamos que bajar el precio y volver a procesarla.
¿A qué precio venden la quinua?	Quinua procesada y lavada vendemos a supermercado a 8 soles el kilo

---

**Fuente: Entrevista a la empresa Agroindustrias TB, abril, 2016**

**ENTREVISTA A LA EMPRESA PERUVIAN EXPORT BUSINESS S.A.C COMO  
EMPRESA EXPORTADORA**

Entrevista realizada a la Gerente General de la empresa la Ingeniera Sandra Giovanna Reque Hidalgo

PREGUNTA	RESPUESTA
<b>¿Con que frecuencia la empresa no ha cumplido con los límites mínimos de residuos en la comercialización de quinua?</b>	Hasta la fecha no se ha tenido problemas de excesos ya que se está enviando a otros mercados como países bajos y Dubái donde no son tan rigurosos con los límites máximos de pesticidas.
<b>¿Considera que los mercados a los cuales desea acceder son muy exigentes con las certificaciones?</b>	Al principio quisimos acceder al mercado de Estados Unidos pero es demasiado exigente con certificaciones con ISOS por lo tanto optamos por los mercados de Europa donde es menos exigente en temas de certificaciones.
<b>¿Cuáles son las presentaciones de la quinua que ofrece en los mercados internacionales?</b>	Se envían en presentaciones de 1kilo, 10 kilos y 18 kilos en bolsas de papel que debe ser de 6 pliegos para evitar que se humedezca la quinua

**¿El envase de la presentaciones de quinua está adaptado a los requerimientos del mercado internacional¿**

El de 1 kilo sí, pero los envases grandes no; sino que se envían así en bolsas de papel para que sea más fácil la manipulación a la hora

**¿El etiquetado de la presentación de la quinua está adaptado a los requerimientos del mercado internacional?**

de descargar el contenedor en otros países el personal de estiba es muy escaso entonces si se mandan en envases muy pequeños se les complica la descarga.

Para el mercado que es Europa toda presentación va de acuerdo y conformidad del cliente, contiendo la etiqueta: el nombre del producto y demás en nuestro idioma e **Las cantidades de producción de los agricultores de Lambayeque le permiten cumplir con sus pedidos internacionales o donde compra la quinua**

idioma de allá el peso la partida arancelaria fecha de producción y expiración

A la fecha no hay producción en

Lambayeque la gran mayoría de quinua que usamos es quinua guardada de la cosechas pasadas en la actualidad estamos trayendo

**Su empresa cuenta con plan de comercialización en los mercados internacionales**

quinua del sur de puno y Huancayo Es muy lento estamos captando con conocidos y familiares pero aún no se ha desarrollado un plan de comercialización

**Que cantidad de quinua exportan anual o mensualmente**

Hay meses que no se llega a exportar pero anualmente se puede llegar hasta 80 tn. Aproximadamente y mensualmente entre 6 a 8 tn.

**Que canal de comercialización utiliza para hacer llegar la quinua al consumidor extranjero**

Exportamos a través de bróker no llegamos al consumidor directo ya que de eso se encarga el bróker; nuestras exportaciones son vía marítima en su totalidad.

**Qué tipo de facilidad de acceso de financiamiento externo cuenta para realizar su proceso de comercialización**

Es complicado por ser empresa pequeña y que no tiene mucho tiempo en el mercado y anteriormente no ha tenido créditos en el mercado, mayormente se ha exportado con recursos propios, hipoteca de propiedades pero que el banco te facilite es muy complicado.

**Califique del 1 al 5, la capacidad que tiene su empresa para autofinanciar la comercialización internacional**

5, Ya que con lo que nos autofinanciamos tratamos de conseguir lo más pronto posible para poder hacer los negocios.

**¿Cuenta con socios estratégicos en los mercados internacionales a los cuales comercializa quinua?**

Estamos captando socios pero si se dan sería desde este año, anteriormente solo hemos hechos las exportaciones con los socios de la empresa.

**¿Considera usted que los organismos gubernamentales, promocionan la quinua en los mercados internacionales?**

No; el estado no está promocionando e incluso Bolivia promociona más que nosotros además que es nuestro principal competidor con su quinua orgánica sin pesticidas a precio menor que el de Perú; como país no hay interés en los últimos años en lo que concierne la quinua incluso en una feria en Milán, Italia, Perú no se presentó y otros países nuevos en el mercado sí.

**¿Cuál cree usted que son las dificultades para exportar quinua desde Lambayeque?**

Desde Lambayeque primordial que no tiene puerto y eso un costo extra el traslado hasta Paita, no hay empresas que hagan los análisis de quinua hay que enviar a Lima hasta a veces a Chile es otro costo adicional, no hay entidades que nos regule tal es el caso de Senasa que no hace una buena labor, no hay semillas buenas y certificadas, nos acondicionan a buenas producciones y no es lo esperado, el mal uso de los pesticidas por parte de los agricultores, la asistencia técnica que no va de la mano con los productores de quinua

---

Fuente: Entrevista a la empresas Comercializadora Internacional de Quinua, abril, 2016

*Entrevista a la Ingeniera Patricia Ocampo Escalante-Ex Gerente del Gobierno Regional de Lambayeque*

---

### **PREGUNTA RESPUESTA**

---

**Ítem 1. ¿Cuál son los principales mercados de la exportación de Quinua de la Región?**

El mercado americano y el mercado Europeo específicamente, Alemania, Holanda y Estados Unidos

**Ítem 2. Las exportaciones de quinua lambayecanas tienen un mercado diversificado** Por la variedad de quinua que tenemos, si tenemos un mercado diversificado, a diferencia de otros países nosotros tenemos

**Ítem 3.Cuál es la evolución de los precios de la Quinua desde el año 2012 a 2015** específicos como son la quinua nativa de color.

de s/. 20, s/. 15, s/. 10, hasta venderse a s/.

2.50 el kilo

**Ítems 4. Considera que la comercialización internacional de quinua en la región es rentable** Si , solo que tendríamos que apostar en sembrar quinua en terrenos vírgenes no en terrenos contaminados

**Ítem 5. Por qué cree usted que hubo devoluciones de exportaciones de Quinua?**

Principalmente pues por los Límites Máximos de residuos permitidos que por las plagas los agricultores no tuvieron otra opción que poner químico que excedían lo permitido

**Ítem 6. Qué países son los más exigentes con la importación de la Quinua** Principalmente tenemos a Japón, al mercado Europeo y finalmente el mercado un mercado para quinua orgánica, quinua Los precios de la quinua han ido convencional, es tan diversificada que uno disminuyendo muy notoriamente, pasaron puede entrar a nichos de mercados muy grandes o mercados muy selectos y muy

**Ítem 7. En su opinión cuál cree usted que son las limitaciones en la comercialización internacional de la Quinua en la Región Lambayeque** Americano. Un manejo técnico donde se utilizó buenos especialistas pero en otros cultivos, no fiscalizaron permanentemente, falta de información, además en la parte sierra de Lambayeque lo que falta es asociación, puesto que tienen buena quinua pero no volumen de producción.



<b>Ítem 8. Considera usted que los organismos gubernamentales, promocionan la quinua en los mercados internacionales</b>	Sí, claro que hace falta más promoción tanto regional como internacional.
<b>Ítem 9. Qué opina de las asistencias técnicas que reciben los comercializadores en los últimos años</b>	Mala, una asistencia con muchas carencias en cuanto a comunicación, seguimiento, capacitación
<b>Ítem 10. Que instituciones brindan asistencia técnica</b>	Tenemos a INIA, Agrorural,

Fuente: Entrevista a experta en temas productivos de la región Lambayeque, abril, 2016  
Elaboración Propia

*Entrevista al Licenciado Roosevelt Quiroz Tantaleán de PROMPERU*

---

### PREGUNTA RESPUESTA

---

**Ítem 1. ¿Cuál son los principales mercados de la exportación de Quinua de uno de los principales mercados en Estados Unidos, la única empresa lambayecana es**

Vínculos Agrícolas logra exportar a una mercado gourmet en otras presentaciones como pestos, pastas, Salsas y demás, como es el mercado de Francia, Alemania, Bélgica. En si los principales mercados de

**Ítem 2. ¿Las exportaciones de quinua lambayecanas tienen un mercado diversificado?**

la región es Estados unidos seguido de Canadá.

---

Es difícil porque la calidad de la quinua de Lambayeque no es muy reconocida por tener problemas de antecedentes de Límites

**Ítem 3. ¿Cuál es la evolución de los precios de la Quinua desde el año 2012 a 2015?**

máximos de residuos, es más las condiciones climáticas no son las mejores para sembrar

**Items 4. ¿Considera que la comercialización internacional de la quinua en la región es rentable?**

Perú donde llegaba la quinua a s/8.00 o s/6.00 un precio mínimo el precio en chacra, entonces era un negocio muy rentable. Pero en el 2015 cayó a 140.00 dólares el quintal, en Lambayeque cayó a s/2.20 o s/2.50 el kilo en chacra.

Si se obtiene ganancia, claro que no es lo que uno espera, lamentable el

**Ítem 6. ¿Qué países son los más exigentes con la importación de la Quinua?**

cultivo se dé de la forma más correcta. Y no contar con laboratorios para analizar y que el

**Ítem 7. ¿En su opinión cuál cree usted que son las limitaciones en la comercialización internacional de la**

quinua, y el cliente internacional tiene preferencia por la quinua del sur

2012-2013 incluso a 2014 los precios llegaban a 260 dólares el quintal. En el 2014 todos empezaron a sembrar quinua en el mercado ya se estancó, además que Colombia ya está entrando con quinua a EE.UU que es nuestro mercado. Así que tan rentable a futuro no lo veo.

**Ítem 5. ¿Por qué cree usted que hubo devoluciones de exportaciones de Quinua?**

Solo porque se encontró que la producción de quinua tenía demasiado uso de pesticida porque condiciones que no permiten que el

productor pueda hacerlo de manera económica

En grano sigue siendo EE. UU. Por los límites de residuos que son bien controlados, por el tema de proceso se tiene

**Quinua en la Región Lambayeque?** que trabajar con estándar HACCP y que toda planta necesita tener un FDA, que

actualmente está más rigurosa. Igual  
forma Canadá compra con estándar FDA

Primero que no hay planificación con  
descontrol en la siembra que ha tirado las  
cosas al suelo. No existe mapeos en  
quinua para saber dónde se siembra,  
cuando se siembra incluso cuanto recurso  
hídrico requiere el producto nuestra  
región es escasa en agua y no sabemos en  
qué se está usando.

No existe en Lambayeque un laboratorio  
donde se pueda hacer análisis y muestras  
de pesticidas.

Y el acceso a la información, muchos  
creen que la quinua es un negocio rentable  
sin embargo pocas instituciones difunden  
la **Ítem 8. ¿Considera usted que los  
organismos gubernamentales,  
promocionan la quinua en los  
mercados internacionales?**

información de que los clientes de afuera  
no quieren mirar la quinua de  
Lambayeque, sino del sur por las  
exigencias de calidad.

Si hay un programa llamado sierra exportadora que depende el Ministerio de Agricultura (MINAGRI), PromPerú también lo hace pero tratando siempre de

promover con valor agregado lo hacemos con DAMPER que cuenta con área de promoción y desarrollo para innovar y arriesgarse

**Ítem 9. Qué opina de las asistencias técnicas que reciben o recibieron los comercializadores en los últimos años**

Asistencia limitada, donde se trajo el plantin se le enseñó a plantarlo y que cosa deben aplicar a la planta, pero no hubo seguimiento permanente.

**Ítem 10. Que instituciones brindan asistencia técnica**

Tenemos al Instituto Nacional de Investigación Agraria

---

Fuente: Entrevista a experto en temas productivos de la región Lambayeque, abril, 2016

Elaboración Propia

*Entrevista a la Ingeniera Patricia Monzón Linares, jefe de sede de Sierra Exportadora*

---

### **PREGUNTA RESPUESTA**

---

**Ítem 1. ¿Cuál son los principales Para a quinua orgánica tenemos a Estados mercados de la exportación de Unidos, Europa Quinua de la Región?**

**Ítem 2. Las exportaciones de quinua lambayecanas tienen un mercado diversificado**

Si es diversificado, pero la mayoría de países piden quinua orgánica de la roja, negra pero la mayoría blanca orgánica

**Ítem 3.Cuál es la evolución de los precios de la Quinua desde el año 2012 a 2015**

Realmente fue a nivel nacional, los precios 2012-2013 comenzaron a subir 2014-2015 bajaron tremendamente llegando a precios inadecuados hasta s/1.50 el kilo de quinua convencional blanca por exceso de producción, inadecuado manejo de comercialización

**Ítem 4. Considera que la comercialización internacional de la quinua en la región es rentable**

En la sierra sí, porque tiene una actividad bastante orgánica.

**Ítem 5. Por qué cree usted que hubo devoluciones de exportaciones de**

Manejo técnico, no se hizo seguimiento de las trazas que podía ver el producto final.

**Quinua**

**Ítem 6. Qué países son los más exigentes con la importación de la**

Europa y Estados Unidos,

**Quinua**

**Ítem 7. En su opinión cuál cree usted que son las limitaciones en la comercialización internacional de la Quinua en la Región Lambayeque**

Falta de comunicación organizacional entre todas las Instituciones, falta de buscar el apoyo conjunto, falta de enfocar el mercado para producir algo, Limitada asistencia técnica

**Ítem 8. Qué opina de las asistencias técnicas que reciben los comercializadores en los últimos años**

muchos problemas, se presentaron fundamentos inadecuados

No lo considero adecuado, hubo

**Ítem 9. Considera usted que los organismos gubernamentales, promocionan la quinua en los mercados internacionales**

Esta INIA, Sierra Exportadora Agrorural, MINAGRI, de ahí son los únicos

**Ítem 10. Que entidades brindan asistencia técnica**

INIA, AGRORURAL,

---

Fuente: Entrevista a experta en productos de Lambayeque de Sierra exportadora Elaboración Propia

*Entrevista al Ingeniero Pedro Bonilla Coordinador del programa PROQUINUA*

---

**PREGUNTA    RESPUESTA**

**1. ¿Cuáles son los principales mercados d la exportación de quinua de la región?**

El principal mercado de toda la quinua lambayecana ha sido estados unidos también Canadá y la unión Europa

Se estaba abriendo mercados gracias a los tratados internacionales

**2. ¿Las exportaciones de quinua lambayecanas tienen mercado diversificado?**

**3. ¿Cuál es la evolución de los precios de la quinua desde el año 2012 al 2015?**

El precio internacional se ha mantenido no han variado en cambio a nivel de chacra los precios han variado terriblemente en el 2012 en chacra estaba S/. 24 soles pero generalmente en zona sierra. 2015 aprox. era de S/.5 o S/.6 soles hasta un punto que llego a costar en chacra S/.2 soles. Uno de los

**4. ¿considera que la comercialización internacional de la quinua es rentable?**

sino que esa mercadería fue destinada para Canadá. Con los precios que bajaron la quinua para el productor nos es rentable se ha comprobado que la quinua si se adapta al clima de Lambayeque si se supuesto regreso de un contenedor de quinua que en realidad no fue así

maneja con óptimas condiciones y en las fechas de buena siembra.

**5. ¿Por qué cree usted que hubo devoluciones de exportaciones de quinua?**

Las devoluciones de la producción de quinua fue porque algunos agricultores no tenían asistencia técnica aplicaban pesticidas tradicionales que les ofrecían las tiendas de fertilizantes que quiere decir vendían por vender. El problema era que no había asesoramiento además que la quinua no se encontraba consideraba dentro de ningún cultivo que era decir 0% de pesticidas.

**6. ¿Qué países son los más exigentes con la importación de la quinua?**

El principal país con más exigencias es estados unidos

**7. En su opinión ¿Cuál cree usted que son las limitaciones en la comercialización internacional de la quinua en la región Lambayeque?**

En Lambayeque el principal motivo era que no había un bróker internacional o una entidad que se dedicara a la comercialización de quinua; si Lambayeque hubiera tenido una exportación directa creo q hubiera sido una buena negociación, solo han venido

**8. ¿Usted considera que los organismos gubernamentales**

intermediaros pero no era lo mismo.

promocionan bien la quinua en los mercados internacionales? **9. ¿Qué opina de las asistencias técnicas que reciben los productores en los últimos años?**

No te sabría decir

Hubieron 2 tipos de asistencias la del estado (SENASA, Agrorural e INIA) que promocionaban un paquete tecnológico adecuado con tecnologías

**10. ¿Usted conoce cuales son los comercializadores intermediarios de quinua?** tuvo que tener era que estos agricultores tenían mochilas que usan para limpiar el arroz que lo usaron para la quinua sin un buen aseo de estas; entonces

adecuadas que malograron los productores sin asesoramiento si o si se encontraban productores que no tuvieron residuos de pesticidas.

asistencia técnica que no conocían del cultivo y aplicaban lo que sea a la tierra otro de los cuidados que se Hubieron varios, entre ellos gente de Lima de Trujillo que compraron quinua

Fuente: Entrevista a experto Pedro Bonilla Elaboración Propia.



### Anexo 5: Lista de Productores de quinua en Lambayeque



	<b>PRODUCTOR</b>	<b>UBICACIÓN DEL TERRENO SECTOR</b>	<b>DNI</b>	<b>Área Sembra da Ha</b>
<b>1</b>	Asunción Ochoa Ochoa (Marino Ochoa)	Ferreñafe		3.00
<b>2</b>	Salazar Chafloque Oscar	Ferreñafe	165594 66	8.00
<b>3</b>	Panta Morales Jorge Norbel	Ferreñafe		
<b>4</b>	Panta Morales Rosa Elvira	Ferreñafe	174121	07
<b>5</b>	Panta Cosmopolis Jorge Panta	Ferreñafe	166788 69	
<b>6</b>	Brenis Exebio Gladys Sofia	Ferreñafe	174023 79	
<b>7</b>	Brenis Exebio jorge Luis	Ferreñafe	180995 68	
<b>8</b>	Brenis Exebio Nelly Elva	Ferreñafe	164120 89	
<b>9</b>	Carbonel Martinez Manuel Antonio	Ferreñafe	174022 22	
<b>10</b>	Sanchez Cerda Dante Mario	Ferreñafe	174059 69	
<b>11</b>	Orlando Vallejos Monteza	Ferreñafe	165406 52	
<b>12</b>	Santisteban Soza Julio Antonio	Ferreñafe	174281 37	
<b>13</b>	Manuel Exaltación Cavero Díaz	Ferreñafe	174367 91	
<b>14</b>	Richard Chafloque Carhuatanta (Arrendatario)	Ferreñafe	805091 46 404343	

				8.00
				3.00
				2.60
				1.00
				3.00
<b>15</b>	Gilmer Castañeda Chingay	Ferreñafe	59	6.00
<b>16</b>	Jose Cabrera Salazar (03 Hnos)	Ferreñafe		3.50
<b>17</b>	Cabrera Salazar			
<b>18</b>	Cabrera Salazar			
<b>19</b>	Julio Oliva Ayudante	Ferreñafe	718887 6	1.00
<b>20</b>	Segundo Gavino Lozano Díaz	Ferreñafe		4.50
				<b>43.60</b>
<b>21</b>	JORGE VASQUEZ URIARTE SANTA CLARA 274152			2.00
<b>22</b>	Abdias Vargas S.	SAN PEDRO LLOC	03 266887	6.00
<b>23</b>	Javier Cruzado Carranza	SALAS	14	24.00
<b>24</b>	Jose Feliciano Tapia Padilla	SALAS		0.00
<b>25</b>	Hipolito Cruzado Rafael	SALAS		0.00
<b>26</b>	Marlene Guevara Salazar	SALAS		0.00
<b>27</b>	Yulisa Rivera Llanos	SALAS		0.00
<b>28</b>	Santos Llatas Llatas	JOTORO		10.00
			03 479749	
<b>31</b>	Gilmer, Catañeda Chingay	Pitipo	59	2.00
				<b>6.50</b>

<b>32</b>	Tomas Damian Zeña	Tucume	1.00
			<b>42.00</b>
<b>29</b>	Teobaldo, Castañeda Chingay	Pitipo	167931 28
<b>30</b>	Antonio Carranza Olivera	Pitipo	274367 68
			404343
<b>33</b>	Franklin Joel Pinglo lara	Tucume	167904 75
<b>34</b>	Victor G. Otoy Castillo	Tucume	175324 59
<b>35</b>	Martín Juárez de la Cruz	Tucume	176219 13
			175561
<b>36</b>	Joaquin Nicolas Zapata Suclupe	Tucume	09 8.00
<b>36</b>	Jose Santos, Olivos Gonzales	Chilape	4.50
<b>37</b>	Acario A., Zuñiga Zuloeta	Chilape	2.50
<b>38</b>	Jose Gabriel, Olivos Farro	Chilape	1.00
<b>39</b>	Teotista, Carrion Pinzon	Pulen	3.50
<b>40</b>	Teofilo, Rodriguez Sagastegui	Chilape	2.00
<b>41</b>	Guillermo, Farro Chavesta	Tocnope	1.00
<b>42</b>	Jose Ramiro, Zamora Alarcon	Tocnope	1.50
<b>43</b>	Ceferino, Tullume Efio	Chacuae bajo	1.00
	Ceferino, Tullume Efio	Chacuae bajo	0.25
<b>44</b>	Sixto, Valdivia Perales	Chacupe bajo	2.50
<b>45</b>	Alejandro, Gutierrez Urteaga	Yortuque	1.50
<b>46</b>	Felix Olivos Gonzales	Chilape	1.00
<b>47</b>	Cecilio Serquen Olazabal	Chacupe alto	1.00
<b>48</b>	Candelario Vasquez Delgado	EL PROGRESO	14.00
<b>49</b>	Angel Davila Bravo	COLLIQUE BAJO	5.00
<b>50</b>	Julio Hernandez Diaz	COLLIQUE BAJO	2.75
			21.75
<b>51</b>	Juan Jose, Senador Torres	Monsefu	1.00
<b>52</b>	Jose de la Rosa, Elias Ballena	Monsefu	1.50

<b>53</b>	Pedro, Lluen Cornejo	Monsefu	1.00
<b>54</b>	Edwin Tullume Chavesta	Monsefu	1.00
<b>55</b>	José del Carmen / Sra Linares Alvites	Monsefu	0.75
<b>56</b>	Marco Antonio, Senador Torres	Monsefu	1.00
<b>57</b>	José del Camen Tullume Effio	Monsefu	1.00
<b>58</b>	Juan Diaz Vallejos	Monsefu	2.00
<b>59</b>	Zenon Mendoza B.	Santa Maria	3.00
<b>60</b>	Héctor Reluz Tullume	Ferreñafe	1.00
<b>61</b>	Dante Sanchez Cerda	Jayanca	2.00
<b>62</b>	Ronny Delgado Centurión	Chiclayo	10
<b>63</b>	Henry Uyene Camacho	Chiclayo	5
<b>64</b>	Damián Zapata	Túcume	4
<b>65</b>	Pedro Pisfil Torres	Monsefu	0.5
<b>66</b>	Jorge Arrasco Montenegro	Tucume	1.5
<b>67</b>	Miguel Tellume Reluz	Chcialyo	1

**FICHA TÉCNICA DE LA QUINUA / TECHNICAL DETAILS OF QUINOA**



NOMBRE CIENTÍFICO / SCIENTIFIC NAME	Chenopodium quinoa																																				
FAMILIA / FAMILY	Chenopodiaceae																																				
PARIDA ARANCELARIA / CUSTOMS ITEM	1008.50.90.00																																				
TIPO Y DENOMINACIÓN COMERCIAL /TYPE AND COMMERCIAL DESCRIPTION	Exportación / Export																																				
OTROS NOMBRES / OTHERS NAME	Quinoa																																				
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO / PRODUCTO DESCRIPTION	Grano de quinua obtenida del corte, despedrado trillado y pulido. Grain quinoa obtained from the Court, destining threshing and polishing.																																				
DISTRIBUCIÓN GEOGRAFICA /GEOGRAPHIC DISTRIBUTION	Puno (56.3%), Arequipa (10.2%), Ayacucho (9.4%), Junín (7.4%), Cusco (5.4%), Apurímac (3.9%), La libertad (2.2%), Lambayeque (0.8%)																																				
DISPONIBILIDAD / AVAILABILITY																																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Enero</th> <th>Febrero</th> <th>Marzo</th> <th>Abril</th> <th>Mayo</th> <th>Junio</th> <th>Julio</th> <th>Agosto</th> <th>Setiembre</th> <th>Octubre</th> <th>Noviembre</th> <th>Diciembre</th> </tr> <tr> <th>January</th> <th>February</th> <th>March</th> <th>April</th> <th>May</th> <th>June</th> <th>July</th> <th>August</th> <th>September</th> <th>October</th> <th>November</th> <th>December</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December				x	x	x	x					
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre																										
January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December																										
			x	x	x	x																															
VALOR NUTRICIONAL /																																					

NUTRITIONAL VALUE	100 Gr. De Quinoa / 100 Gr. Quinoa
Nutrientes / Nutrients	Contenido Promedio / Content Average
Humedad / Moisture	13%
Carbohidratos / Carbohydrates	60%
Proteínas / Proteins	16%
Grasas / Fats	4%
Fibra / Fiber	4%
Cenizas / Ash	3%
Lisina / Lysine	1%
Metionina / Methionine	0.42%
USOS Y APLICACIONES / COMMON USE AND APPLICATIONS	Para sopas, bebidas, cremas, guisos, postres, panadería, galletas y tostadas. For soups, drinks, creams, stews, desserts, bakery, biscuits and toast.
PRESENTACIONES / PRESENTATIONS	Sacos de papel, cajas de cartón individuales, bolsas de papel, envases de plástico, bolsas laminadas. Bags of paper, individual cardboard boxes, paper bags, plastic packing and laminated bags.
PRINCIPALES MERCADOS / MAIN MARKETS	Estados unidos (47%), Países Bajos (8%), Canadá (8%), Reino Unido (6%), Italia (5%), otros (26%). FUENTE SUNAT

**ANEXO 6: Ficha Técnica de la Quinoa**

## ANEXO 7: FOTOS

### Encuesta a los productores de quinua en la Región Lambayeque





Entrevista a expertos en temas de comercio exterior y en producción de la Región  
Lambayeque



*Ingeniera Patricia Ocampo Escalante-Ex  
Gerente de Gerencia de Producción del  
Gobierno Regional de Lambayeque*



*Ingeniero Pedro Bonilla- Coordinador del  
programa PROQUINUA*



*Lic. Rosalvet Quiroz Tantaleán- Promotor  
Sectorial Agroindustrial en la Macro Región  
Noroeste-PROMPERÚ*



*Ing. Patricia Monzón- jefe de sede de Sierra  
Exportadora*



Con la Administradora de la empresa Agroindustria TB



## ANEXO 8: COTIZACIONES



	<b>MAQUINAS EQUIPOS AGRO PRODUCCION</b>	
	<b>AGROINDUSTRIA * ALIMENTARIOS</b>	
	<b>FABRICACION * IMPORT * EXPORT * SERVICE RUC 15153748451 HEINZ FISCHER</b>	

<b>PROFORMA</b>	<b>TRILLADORA QUINUA Y CEREALES</b>	<b>28-04-2016</b>
<b>SEÑOR (ES)</b>	<b>SRTA. ANA LUISA CARRASCO SALDAÑA</b>	
<b>DIRECCIÓN :</b>	<b>JUAN TOMIS STACK 945</b>	

## TRILLADORA QUINUA CARLOS 250 FA

<b>MODELO</b>	<b>CARLOS 250 FA</b>
<b>APLICACIÓN</b>	<b>TRILLAR CEREALES</b>
<b>CAPACIDAD</b>	<b>100-250 KG/HORA</b>
<b>MOTOR</b>	<b>16 HP GASOLINA</b>
<b>CILINDRO 50 * 40 cm</b>	<b>800 RPM</b>
<b>CUCHILLOS</b>	<b>CONCAVO 60* 48 cm</b>
<b>ALIMENTACION</b>	<b>TOLVA DE 40 * 70cm</b>
<b>DESCARGA POR</b>	<b>CHUTE LATERAL</b>
<b>VENTILACION</b>	<b>CON 1 TAMIZ</b>
<b>MEDIDAS CM</b>	<b>L180 - W110 - A190</b>
<b>CHASIS</b>	<b>SOBRE 2 RUEDAS</b>
<b>PESO</b>	<b>260 KG</b>
<b>INCLUYE 3 TAMICES PARA GRANOS</b>	



<b>Producción</b>	<b>Según habilidades del Operario y el Producto</b>	<b>Hasta 250 KG/HR.</b>
<b>Aplicaciones</b>	<b>Trilla VERSION ESPECIAL QUINUA Y CEREALES</b>	
<b>Suministro</b>	<b>Montaje sobre carreta Medidas 175 L* 130 W * 165 A cm</b>	
<b>COSTO TOTAL INCLUIDO IGV</b>		<b>PAGOS A BANCO DE CREDITO DEL PERU</b>

<b>COSTO FABRICA</b>	<b>US \$</b>	<b>3,100. --</b>	<b>S/. 192-18183399-0-68 BCP</b>
<b>COSTO EN SOLES S/. 10,500.00</b>			<b>INCLUYE 3 MALLAS</b>
			<b>FABRICACION 3 DIAS LABORALES</b>
<b>VALIDEZ DE LA OFERTA 30 DIAS</b>			<b>PUESTO EN ALMACEN FISCHER AGRO</b>

Con un constante cuidado profesional suministramos en consideración del ISO 9001 nuestros equipos, formulamos para usted esta propuesta y esperamos que la presente Oferta sea de su completo interés. Quedamos a disposición para cualquier consulta adicional.

Atentos saludos



<b>OFICINAS VENTAS: Av. Tomas Marsano N°. 2455 -Ovalo Higuiereta - Surquillo – Lima 34</b>				
<b>TELF.01 2717778</b>	<b>FAX-01 2730096</b>	<b>RPM: * 816 514</b>	<b>NXT: 104 * 1396</b>	<b>RPC: 962 386 777</b>
<b>RPM-# 944918041</b>	<b>TEC. 017313286</b>	<b>Mv. 01 99 88 38 409</b>	<b>NXT: 421 * 7449</b>	<b>CL - 993 984 010</b>
<b><a href="mailto:ventas@fischer-peru.com">ventas@fischer-peru.com</a> <a href="mailto:agro@fischer-peru.com">agro@fischer-peru.com</a></b>			<b><a href="http://www.fischer-peru.com">www.fischer-peru.com</a></b>	

---

**ventas@abastecedoradeempaques.com**

para mí, fmelendez ▾

Estimada Ana Carrasco:

Le envío presupuesto solicitado:

Caja 40.0x60.0x26.0 cms. S/. 4.95 + Igv. Simple corrugado  
S/. 9.50 + Igv. Doble corrugado.

Condiciones de entrega : 5 días en sus almacenes Lima.

Forma de pago: Adelantado abono en cta.cte. Bbva continental.

Cordialmente,

Abastecedora de Empaques SAC.

Juan C. Melendez

Tel. 99423-7005 / 364-3889 / 746-8071

[www.abastecedoradeempaques.com](http://www.abastecedoradeempaques.com)

ANA LUISA CARRASCO SALDAÑA <[anaysagroup@gmail.com](mailto:anaysagroup@gmail.com)> escribió:

Nombre y Apellido: ANA LUISA CARRASCO SALDAÑA

Email: [anaysagroup@gmail.com](mailto:anaysagroup@gmail.com)

Teléfono: 938135822

Asunto: SOLICITO COTIZACIÓN

Mensaje: Buenos días,

Solicito Cotización de

350 cajas de cartón corrugado de 40x60x26 cm

---

## DECLARACIÓN JURADA

Desarrollo de Tesis

Yo Ana Luisa Carrasco Saldaña con DNI N° 70799557 y Oscar Jampier Chávez Menor con DNI N° 46982387 con Código N° 2112814933 y 2112815003, estudiantes de la modalidad presencial del ciclo X de la Escuela de Negocios Internacionales y la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipán.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

1. Soy autor o autores del proyecto e informe de investigación titulada:

“Factores limitantes de la comercialización internacional de quinua para exportación en la región Lambayeque 2012-2015” la misma que se presentó para optar por Título en Negocios Internacionales

2. Que, el título de investigación es auténtico y original.

3. Que, el proyecto e informe de investigación presentado no ha sido plagiado ni de forma total o parcialmente.

4. He respetado las normas de citas y referencias para las fuentes consultadas.

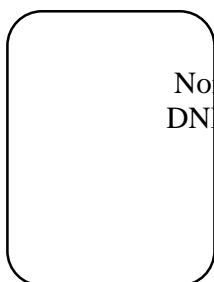
5. Que, el proyecto e informe de investigación presentada no atenta contra los derechos de autor.

6. Los datos presentados en los resultados reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados.

7. El proyecto e informe de investigación no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Asumo frente UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN cualquier responsabilidad y cargas económicas que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis. En consecuencia, me hago responsable frente a la UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN y frente a terceros, de cualquier daño que pudiera ocasionar ya sea por fraude, plagio, autoplagio, piratería o falsificación, asumiendo las consecuencias, sanciones reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido de la tesis. Bajo el sometiéndome a la normatividad vigente de la UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN.

\_\_\_\_\_  
Nombre y Apellidos  
DNI N°



\_\_\_\_\_  
Nombre y Apellidos  
DNI N°

