



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

Oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Cooperativa Grano  
Andino de Sánchez Carrión-La Libertad, periodo 2016-2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Torres Ramos, Diego Manuel (ORCID: 0000-0001-6033-4107)

ASESORA:

Mg. Alva Morales, Jenny (ORCID: 0000-0002-2598-1912)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

TRUJILLO - PERÚ

2019

## **Dedicatoria**

A Dios por estar siempre en mi vida guiándome en cada paso que realizo, porque sin él no pude llegar a realizarme personalmente ni como profesional agradecerle por bendecirme con cada instante de vida y por tener a personas maravillosas a mi lado.

A mi Abuela Isabel Benites Cruz, que Dios la tiene a su costado, a mi Madre Elena Aurora Ramos, a mi Padre Jorge Torres Avalos por la paciencia y comprensión, el apoyo incondicional y el amor que me demuestran a cada instante, a mis hermanos y mi pareja Marita por alentarme a ser perseverante.

A mis asesores por la orientación debida y por demostrarme su profesionalismo y a todas las personas que en todo momento me apoyaron sin interés alguno al gerente de la cooperativa por ser una gran persona.

## **Agradecimiento**

Gracias a Dios por todo lo que he logrado y por todas las bendiciones que me concede por cuidar a mi familia y seres amados.

A mis Padres Elena Ramos y Jorge Torres a ellos les agradeceré toda la vida por cada momento que me apoyaron y empujaron a seguir mis metas y objetivos como es uno de esto la obtención de mi profesión.

A mis hermanos Jorge, Junior y Richar por alentarme y aconsejarme en cada decisión que tome y las consecuencias que abarca una gran decisión.

A mi pareja Marita por ser tan perseverante y apoyarme profesionalmente a seguir y no desmayar en los obstáculos de la vida.

Agradecer de todo corazón a mis asesores, personas impecables en su trabajo y profesionalismo por la sinceridad de sus consejo y observaciones que me daban para desarrollar este trabajo. También a la Universidad Cesar Vallejo, a todos los maestros de la Escuela de Negocios Internacionales que fueron parte esencial de mi formación y aprendizaje profesional y personal.

Finalmente dar gracias por el apoyo sincero a mi familia y maestros muchas gracias por todo.

## **Página del Jurado**

## Declaratoria de Autenticidad

Yo, Diego Manuel Torres Ramos identificado con DNI N°71290058, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grado y Título de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompañe es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todo los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por la cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Autorizo a la Universidad Cesar Vallejo a publicar la presente investigación en caso lo considere conveniente.

Trujillo, 09 de Diciembre de 2019



Diego Manuel Torres Ramos  
DNI: 71290058

## Índice

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento .....	iii
Página del Jurado.....	iv
Declaratoria de Autenticidad .....	v
Índice .....	vi
Resumen .....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MÉTODO .....	17
2.1. Tipo y diseño de investigación .....	17
2.2. Operacionalización de variables .....	17
2.3. Población, muestra y muestreo .....	18
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	18
2.5. Procedimiento .....	19
2.6. Método de análisis de información .....	19
2.7. Aspectos éticos.....	19
III. RESULTADOS .....	20
IV. DISCUSIÓN.....	33
V. CONCLUSIONES.....	36
VI. RECOMENDACIONES .....	38
VII. PROPUESTA .....	39
REFERENCIAS .....	42
ANEXOS .....	45

## **Resumen**

El presente estudio tiene como título “Oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión - La Libertad en el periodo 2016 - 2017”, el cual pretende realizar esta investigación para identificar la deficiencia de la cooperativa en cuanto a buscar la oferta exportable a los mercados internacionales e impulsar el comercio del producto quinua. Por ello se tiene como objetivo general; determinar la oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión - La Libertad en el periodo 2016 - 2017. El diseño de investigación es no experimental, de tipo descriptivo y longitudinal; la variable de estudio es la oferta exportable, por lo cual se utilizó la técnica de la entrevista y el instrumento una guía de entrevista, guía de análisis documental, teniendo una población 1 de documentos y reportes de Siicex, Promperú. (Lima-2017) y una muestra de la Cooperativa Grano Andino, población 2 de la Cooperativa Grano Andino de Sartimbamba y una muestra de la Cooperativa Grano Andino. Se concluye que las características del mercado canadiense para la exportación de quinua son apropiadas ya que la demanda de la quinua en los últimos años muestra un crecimiento en torno al 10% anual.

*Palabras clave:* Oferta Exportable, Mercado, Quinua y Cooperativa.

## **Abstract**

The present study is entitled "Quinoa exportable supply for the Canadian market of the Grano Andino de Sanchez Carrion Cooperative - La Libertad in the period 2016 - 2017", which aims to carry out this research to identify the deficiency of the cooperative in terms of seeking the exportable supply to international markets and promote trade in the product quinoa. Therefore, the general objective is to determine the exportable supply of quinoa for the Canadian market of the Grano Andino de Sanchez Carrion - La Libertad Cooperative in the period 2016 - 2017. The research design is non-experimental, descriptive and longitudinal; the study variable is the exportable supply, so we used the interview technique and the instrument an interview guide, document analysis guide, having a population 1 of documents and reports from Siicex, Promperu. (Lima-2017) and a sample from the Grano Andino Cooperative, population 2 from the Grano Andino Cooperative of Sartimbamba and a sample from the Grano Andino Cooperative. It is concluded that the characteristics of the Canadian market for quinoa exports are appropriate since the demand for quinoa in recent years shows growth of around 10% per year.

**Keywords:** Exportable Supply, Market, Quinoa and Cooperative.



## I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la producción del grano andino (quinua) ha suscitado un considerable interés por las empresas públicas, privadas, nacional e internacional ya que, el producto representa un mercado potencial y oportunidad comercial. Algunos estudios demostraron la mejora de esta semilla, la producción y la comercialización del producto.

El grano de quinua se destaca por poseer una excelente fuente de proteínas de calidad, con fibra dietética, grasas poliinsaturadas y minerales. Además, esta semilla es una buena fuente de muchos nutrientes, es importante recomendar el consumo de este grano como parte de una alimentación saludable y equilibrada, la quinua puede ser acompañada con diferentes tipos de alimentos a fin de obtener una buena nutrición general. (FAO, 2013).

El Perú está incluido como uno de los principales productores de quinua del mundo según la FAO, la quinua ocupa el séptimo escalón de nuestra oferta exportable del sector agrario, los cuales sus principales destinos son los mercados americanos y europeos por lo que, en los últimos años, el producto quinua ha ido aumentando considerablemente sus exportaciones, sus volúmenes y su precio. (Diario Gestión, 2015).

El Perú es un país que tiene un rico suelo agrícola y sus productos son los más nutritivos tal ejemplo es la quinua, este país está ubicando sus productos estratégicamente y así proyectarse hacia el mercado exterior, ayudándose de los pactos comerciales alcanzado alcanzando con sus socios comerciales los cuales son China que reúne el 22% de las exportaciones, Unión Europea el 16.3%, Estados Unidos con el 14.9%, CAN y EFTA el 7,2% y Canadá el 7.1%. Con esto se deriva un incremento de las exportaciones del 30%. PROMPERÚ (2016)

El Ministerio de Agricultura y Riego señaló que el país es uno de los importantes productores potenciales a nivel mundial de la semilla quinua con 79, 269 toneladas registrados en el año 2016 y representando el 53, 3 % del volumen lo muestra la FAO. Así mismo el Perú es uno de los principales exportadores en el mundo y sigue liderando desde el año 2014 al lograr tener una exportación de 44,3 mil toneladas en el 2016 conforme señala las estadísticas de TRADE MAP. (Diario Gestión, 2017)

Según el INEI (2017), define que una cooperativa agraria es aquella en donde los

cuales los socios que están representados por los agricultores colocan a disposición todos sus recursos en ciertos sitios de actividad. Se distingue entre cooperativas de servicios agrícolas que proporcionan diferentes servicios a sus integrantes de manera individual y cooperativas de explotación comunitaria de la tierra (o de producción agrícola), donde los recursos productivos (tierra, maquinaria) se ponen en común y los integrantes trabajan conjuntamente.

Así mismo, la Gerencia Regional de Agricultura nos actualiza una lista detallada de las asociaciones diversas que existen y en el departamento de La Libertad, jurisdicción de Sánchez Carrión existen 42 asociaciones una de ellas es la Cooperativa Granos Andino de Sartimbamba asociación agraria. (GRALL, 2019, p. 2)

La Cooperativa Agroecológica del distrito de Sartimbamba denominada Cooperativa Grano Andino de la provincia de Sánchez Carrión del departamento de La Libertad con RUC 20600588355, fue constituida el 13 de Julio del 2015, pero fue formalizada el 12 de agosto del mismo año, también cuenta con una marca registrada en Indecopi denominada ANDINO SARTIM, por otra parte, esta cooperativa está conformada por 1,077 socios y socias que producen quinua, así como también otros granos andinos.

La Coop. Grano Andino se encuentra actualmente al mando del Gerente el Ing. Luis F. Lezama Castillo, el cual viene tramitando toda la documentación necesaria para la obtención de la certificación orgánica para todos sus productos entre los cuales tenemos la quinua, tarwi, linaza y palta hass, esta certificación es un plus que mejorará la cooperativa, por ello, es preciso y adecuado realizar esta investigación para identificar la deficiencia e informar lo necesario para poder exportar el producto a mercados internacionales, apoyando a la cooperativa en cuanto a buscar mercados donde se pueda ofertar y así poder estimular el comercio del producto de la quinua hacia Canadá. Con este estudio la cooperativa Grano Andino tendrá una idea sobre el mercado canadiense y así poder iniciar su exportación en este mercado, conjuntamente fortalecido con la certificación orgánica garantizando la naturalidad de sus productos y proyectarse a cumplir con la demanda del país en estudio.

Para lo cual en esta investigación se necesitó resolver la siguiente interrogante:

*“¿Cuál es la oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión - La Libertad en el periodo 2016 - 2017?”*

El presente trabajo ha seleccionado importantes investigaciones para ayudar a la confiabilidad de este, es por ello que encontramos estudios de nivel internacional, nacional y local sobre la variable en estudio, los cuales son:

El autor Vera (2015) en su tesis titulada *“Proyecto de pre factibilidad para la exportación de quínoa hacia estados unidos periodo 2010-2014”*, perteneciente a la Universidad de Guayaquil – Ecuador, el cual finaliza con lo siguiente:

Que el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (Magap) busca que la oferta exportable de esta semilla de quinua que tiene un gran valor nutricional se amplié, a través de diferentes programas de incentivos para los productores, así mismo también se proyectó para los siguientes años un curso de cultivo de 15.000 has.

Según el autor Huaytalla (2016) en su investigación denominada *“Generación de oferta exportable mediante la sustitución de cultivos de papa hacia la producción de quinua en la cooperativa Virgen del Carmen-Ayacucho para su comercialización en el mercado de Toronto- Canadá”*, el objetivo fue conocer los factores que podrían llevar a la Asociación a sustituir la siembra de papa por la de quinua para generar la oferta exportable y mercadeo, con un diseño exploratorio cualitativo el cual permitió conocer la forma de pensar del agricultor y comparativo donde se comparó productos bandera de la región, se recopiló la información a través de la entrevista a profundidad, se aplicó a 3 tipos de población que son las Empresas exportadoras al mercado de Canadá, Cooperativa Virgen del Carmen en Ayacucho y Especialistas de Quinua de MINCETUR, su muestra fue de cinco empresas, nueve agricultores de la cooperativa y siete especialistas de quinua de instituciones del estado, mostrando como resultado que la oferta exportable de quinua hacia el mercado canadiense se desarrolló favorablemente por ser un producto con valor agregado, así mismo las empresas que exportan cuidan la calidad del producto en el mercado internacional. En conclusión, la quinua tiene oferta exportable porque tiene demanda internacional, creciendo 10% anual, y teniendo como importantes mercados a los países de EE. UU, Canadá, Francia, Japón y China.

Según el autor Tarmeño (2017), en su investigación denominada *“Oferta Exportable de pecana al mercado del país de China 2017”*, este estudio se basó en el

modelo Holístico, de enfoque mixto, de tipo aplicada y proyectiva, así mismo es de corte transversal - longitudinal; se recopiló la información a través de la encuesta y la entrevista; la población de las personas para la aplicación de estos instrumentos se conformó por todos los productores de la ciudad de Ica, aplicándose a treinta personas. Se obtuvo como conclusión:

Una idea que servirá como una pauta para desarrollar de forma organizada tareas o procesos para que los gerentes de las empresas cuenten con los conocimientos necesarios para actuar en el mercado internacional, los mismos que se pueden presentar como oportunidades o amenazas frente a la competencia. (p. 122)

Para la exportación de pecana es importante considerar el financiamiento como alternativa el cual podrá servir como apoyo al productor si en caso se necesitará más capital para la producción. (p. 123)

El autor Ruiz (2014), en su investigación denominada “*Sostenibilidad de la oferta exportable del camu camu en la región Amazónica*”, su objetivo fue determinar si el mantenimiento de las condiciones de producción y comercialización del producto garantiza la sostenibilidad para la oferta exportable del camu camu, este estudio se realizó a través del enfoque cuantitativo de tipo correlacional-explicativa, la cual permite medir la relación de las variables, la muestra fue de 20 empresas exportadoras de camu camu que se seleccionó a través del muestreo aleatorio simple y la recopilación de la información a través de la encuesta donde se utilizó el instrumento del cuestionario. Obteniendo como conclusión que la mayoría de compañías que exportan el camu camu indican que la sostenibilidad de la oferta exportable de camu camu no se puede garantizar, debido a que no se podría abastecer la demanda del mercado internacional por la falta de cultivo y la alta demanda existente.

Reyes (2018), realizó su investigación titulada “*Oferta exportable de arándano fresco de región La Libertad para el mercado estadounidense en el periodo 2015-2018.*”, teniendo como objetivo determinar la oferta exportable de arándano fresco de la región la libertad para el mercado de EE.UU., es un estudio descriptivo y de corte transversal en donde se utilizó la técnica e instrumento que son la matriz de inteligencia de mercado y el análisis documental los cuales fueron aplicados, dando como resultado que el mercado de

los EE.UU es un país con muchas oportunidades, porque habiéndose realizado este estudio se pudo identificar las diferentes características donde resulta un mercado óptimo para la exportación y así los empresarios liberteños puedan iniciar el cultivo de la fruta del arándano enfocando su exportación hacia Norte América. (p. 42)

Los autores Ferrara y Yupanqui (2018), realizó su investigación titulada *”Oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018”*, que tiene como finalidad lograr determinar si la oferta exportable de palta hass de la asociación Pro-Palto hacia el mercado español, su metodología utilizada fue descriptivo no experimental, donde se utilizó la recolectar datos a través de la matriz de inteligencia y guía de análisis documental las cuales fueron aplicadas a las dos población una y dos que son los registros estadísticos de exportación de los indicadores de exportación de palta hass y los indicadores de importación de palta hass del país de España, dando como resultado la viabilidad del mercado español gracias al estudio del perfil de aquel mercado y teniendo como fortaleza a dos importantes capacidades que son la financiera y económica para realizar la oferta exportable hacia ese mercado, así también el fruto de la palta tiene estándares de calidad y su nivel alimenticio son altos lo cual crea que sea competente en el mercado español, del mismo modo cuenta con alrededor de veintiséis terrenos que serían 26,000 metro cuadrados de terreno de cultivo el cual se encuentra operativo y listo para la cosecha de palta. Es una debilidad que la asociación no cuenta con maquinaria, pero si cuenta con mano de obra calificada. Por otro lado, su capacidad de gestión manifiesta la mejor gestión gracias al trabajo en equipo, la toma de decisiones, la iniciativa, el transporte, entre otros.

Para esta investigación se utilizó información rescatada de diferentes fuentes como son las teorías de varios autores entre ellos tenemos:

Ministerio de Agricultura y Riego (2018), donde manifiesta que la semilla andina de la quinua se cultiva desde hace mucho tiempo en el Perú, en los años noventa este producto tuvo un declive por debajo de las 20 mil t. de su producción, a continuación, en el año 2000 se inició su valoración alimenticia en la mayoría de países tras reconocer su valor nutricional. La quinua tuvo un gran incremento en su demanda, tanto local como fuera del país a niveles internacionales, la producción se elevó abruptamente a 30 mil toneladas para abastecer al mercado interno y externo (a través de la exportación). De modo que, alrededor del año 2010 la producción de quinua alcanza y supera las 40 mil toneladas tras

el año 2012 sobrepasa las 44,2 mil toneladas, y se inicia a exportar alrededor de 10 mil toneladas (p. 3)

En el año 2013 se manifestó una gran demanda internacional, el cual hizo que se ampliara el cultivo del producto hacia la costa, para poder agrandar la oferta, de tal manera ese año logró una producción de 52 mil toneladas. Por lo tanto, el año 2013 se denominó “Año Internacional de la Quinoa”, por parte de las Naciones Unidas y la FAO, esto permitió dar a conocer al mundo que la quinoa es uno de los productos más completos que existe en el planeta. (p. 3)

En el siguiente año 2014, se logró la cifra récord de 114, 7 mil toneladas impulsado por una gran cosecha en las regiones de Puno, Arequipa y Ayacucho; en los próximos años la producción nacional se redujo a (7,9% en el 2015 y 25% en el 2016) por la razón de la caída de los precios internos y externos. De este modo al término del 2017 la producción nacional alcanzó los 78,7 miles de toneladas, lo cual representó la reducción del 1% a diferencia del volumen producido en el 2016 que fue de 79,3 miles de toneladas. (p. 3)

Alrededor de los años 2005 y 2017 los departamentos que más aumentaron la producción de quinoa fueron Arequipa, Ayacucho, Apurímac, La Libertad y Puno. La producción de quinoa de la sierra se destaca por tener la característica principal de ser quinoa mayormente orgánica, pues son cultivados sin el uso de insumos químicos, además este producto es muy conocido por los mercados nacionales e internacionales es por ello que los precios pagados son los más altos que la quinoa convencional. (p. 4)

La cooperativa se define por parte del Ministerio de Producción como una organización que conforman varios integrantes con el objetivo de ejecutar actividad empresarial. Su ejercicio se basa, principalmente en la contribución de todos sus integrantes, he ahí la designación de “cooperativa”. Todos los miembros “cooperan” para el beneficio de todos de forma directa adquiriendo ya sea un bien, un servicio o trabajo en las mejores condiciones.

Philip Kotler & Gary Armstrong (2008), en su libro definen que el intercambio y relaciones nos llevan a concluir un concepto de mercado. Así mismo para Kotler y Armstrong un mercado también es la agrupación de compradores reales y potenciales de un producto. Dichos compradores pueden compartir una misma necesidad o deseo determinado el cual puede satisfacerse mediante relaciones de cambio. (p. 8)

La demanda de la quinua en los últimos años manifiesta un aumento de la demanda externa alrededor del 10% anual y la cual está ubicada en los Estados Unidos, Canadá y Unión Europea, generando el alza en los precios, el área sembrada y la producción. Gracias a la calidad nutritiva y propiedades de la quinua se pudo expandir la demanda, pese a la creciente expectativa que tienen los consumidores por adquirir alimentos que sean saludables, es por ello que, este producto es capaz de cumplir con sus expectativas. (PROCOLOMBIA, 2015, p. 7)

El autor Morales (2006), manifiesta que el riesgo país es un punto muy importante que adquieren las entidades financieras, en donde el estado y las empresas asumen un impago al realizar diferentes intercambios comerciales. Además, es importante resaltar la desconfianza de los mercados, donde se haya una realidad que afronta deudas y obligaciones con factores como déficit fiscal, gasto político, presiones políticas, entre otros aspectos. También de los préstamos que se ejecutan con los miembros del sector público y privado con el país comercial con el cual realizara los intercambios, con respecto a las actividades comerciales.

Según The Economist Intelligence Unit, (s.f.), sobre el riesgo país de Canadá revela que el crecimiento del PIB real de Canadá se reducirá a 1.6% en 2019-20, reflejando un consumo privado más débil y la incertidumbre del comercio mundial. La renegociación del TLCAN disminuye el mayor riesgo para la economía, pero el acuerdo aún no se ha ratificado.

Según Philip Kotler & Gary Armstrong (2008), señalan que para adquirir un producto se tiene que pagar una cantidad de dinero, el cual representa el valor del producto y se le conoce como precio.

Así mismo, PROMPERÚ (2014), nos indica que, el segundo destino al cual exporto quinua peruana fue Canadá con un 8% de participación. Del mismo modo en el último año el Perú en el mercado canadiense alcanzó el 8% de participación detrás de Bolivia y EE.UU. Las empresas con un promedio de US\$ 4 millones de exportación en el Perú fueron Alisur SAC y Exportadora Agrícola Orgánica SAC, y se encuentran en la región Lima.

Las barreras arancelarias según PROMPERÚ (2013), nos indica que Perú y Canadá firmaron el acuerdo de libre comercio el día 29 de mayo del 2008, el cual se encontró

vigente desde el día primero de agosto de 2009 en donde este acuerdo brinda al país enormes ventajas arancelarias hacia la industria peruana. (p. 7)

PROMPERÚ (2016), nos señala que, gracias al acuerdo de libre comercio entre Perú y Canadá son beneficiados los dos países en sus diferentes bienes y servicios en la reducción o anulación de algunas barreras arancelarias y no arancelarias para el comercio. También es resaltante mencionar que el Tratado de Libre Comercio sobrepasa de las barreras comerciales tradicionales para cubrir las prácticas empresariales en la movilidad laboral, la propiedad intelectual, la inversión y el medio ambiente.

Para los tramites documentarios o aduanales según el MINCETUR (2013), señala que en los diferentes ambientes de las empresas aérea o en las compañías navieras, se tiene que tener en cuenta algunos puntos importantes como: la cantidad de bulto, el tipo de mercadería si es perecible, peligrosa u de otro tipo. (MINCETUR, 2013, pp. 68 - 70)

Para la exportación de los diferentes productos se debe tomar en cuenta sus características entre ellas el peso, la dimensión de bultos, el monto del flete, el lugar de destino y otros documentos adicionales, los cuales deben ser presentados como requisito primordial del comprador para el ingreso al país de destino. Por eso es esencial preguntar sobre los requerimientos con el usuario incluso antes de realizarle una cotización. Los certificados más utilizados son aquellos que acreditan origen, calidad, análisis, sanidad, peso, inspección, entre otros. Estos documentos pueden ser redactados por diferentes entidades de control. (MINCETUR, 2013, pp. 68 - 70)

Generalmente para los productos de consumo y de uso humano el comprador debe solicitar un documento que acredite la salubridad del producto, en la mayoría de casos son emitidas por las autoridades tales como: SENASA, DIGESA o DIGEMID, estas instituciones acreditan que la mercancía no está corrompida, todo esto debe estar especificado en el certificado sanitario. Por otro lado, es necesario también acreditar el origen y la procedencia de una mercancía para garantizar su acopio, para que posteriormente se exporte con seguridad y que se acoja a algún beneficio arancelario otorgado por el país importador. (MINCETUR, 2013, pp. 68 - 70)

El documento de la Póliza de Seguro de Transporte, es de manera opcional y por el cual se permite que la mercancía quede protegida de diversos riesgos de transporte



detallados en la póliza, a su vez este documento es extendido por la Compañía de Seguro o su Agente. (MINCETUR, 2013, pp. 68 - 70)

Por otro lado, la condición de documentos requeridos y obligatorios para la exportación a Canadá, según TFO Canadá, en primer lugar, tenemos el documento que permite conocer el embarque o guía aérea de carga, cuyo contrato de transporte extendido por la transportadora marítima o en caso vía aérea, que también viene hacer un recibo se debe presentar para la regulación necesaria. En segundo lugar, el documento que acredite el origen del producto viene hacer el formulario A, en el cual la CBSA solicita un certificado de origen y poder ponderar la tasa aplicable de aranceles aduaneros. En tercer lugar, tenemos el documento comercial (factura), utilizada por la empresa exportadora para el pago de los productos al comprador canadiense, los exportadores poseen un formato que ayuda a su emisión más rápida, además hay unas especificaciones tales como fecha de emisión, nombre y dirección del comprador y del vendedor, numeración del contrato, detalle de los bienes, valor unitario, cantidad de unidades por paquete, peso total y condiciones de entrega y pago. En cuarto lugar, nos señala sobre las autorizaciones para exportar como por ejemplo las especies que están en peligro de extinción. En quinto lugar, están los diferentes certificados tales como de inspección, sanitarios y demás documentos necesarios para los diferentes tipos de productos que entran al mercado de Canadá. Por último, se encuentra el detalle de empaque que puede sustituir a la factura comercial. (TFO Canadá, 2013, p. 37)

Del mismo modo el documento que fija según la modalidad del embarque, la especie y el valor de la mercancía, se le conoce como la prima de seguro. (TFO Canadá, 2013, p. 37)

El documento el cual especifica a detalle la mercancía y sus componentes se debe presentar la lista de empaque, la cual podrá facilitar el procedimiento para la inspección necesaria que es solicitada por la entidad Aduanera (TFO Canadá, 2013, p. 37)

El objetivo central que tiene la lista de embarque, es facilitar la ubicación de la mercancía introducida en un lote, además permite facilitar el reconocimiento de la mercancía por la aduana, ya sea al inicio del embarque como al realizar el desembarque. (TFO Canadá, 2013, p. 37)

Los incoterms son precisiones en el sistema de exportación a nivel mundial las cuales detallan especificaciones de derecho y obligaciones que ambas partes asumen para realizar una negociación con fines de lucro o dado algunos casos sin ellos.

Este sistema se modifica cada diez años con el fin de ordenar los productos existentes o que se ajustan a la exportación, los incoterms ayudan a especificar e informar lo que acuerdan ambas partes en el caso de una exportación tal como la información del precio, la forma de envío, el lugar de destino según lo acordado, y otros aspectos muy importantes.

Para la selección de incoterms según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, señala que se trata de una serie de términos creados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y cuya validez es internacionalmente reconocida. Los INCOTERMS son términos estandarizados que se utilizan en los contratos de compra-venta internacional y que sirven para determinar los costos que asumirán las partes y el momento en que se transfiere el deterioro del producto del vendedor al comprador. Existen 11 Incoterms: en cada contrato de compra-venta internacional se especificará cuál de ellos se aplicará, en función de lo acordado entre el exportador y el importador. Entre ellos tenemos: Grupo de salida EXW: En Fábrica (ExWork), grupo sin pago transporte principal FCA franco transportista (free carrier), FAS franco justo al buque (free alongside ship), FOB franco a bordo del buque (free on board), grupo con pago transporte principal CFR coste y flete (cost and freight), CIF costo, seguro y flete (cost, insurance freight ), CPT transporte pagado hasta (carriage paid to), CIP transporte y seguro pagado hasta (carriage and insurance paid to), grupo llegada DDP entrega derechos pagados (delivered duti paid), DAT entrega en el terminal (delivery at terminal), DAP entrega en el lugar (delivery at place). (MINCETUR, 2013, pp. 27-28)

Los incoterms se encuentran clasificados normalmente en grupos como: grupo E, grupo F, grupo C y grupo D cada grupo conlleva nomenclaturas en inglés la cual es la lengua de los negocios.

Para concluir la ayuda de este sistema permite tener confianza en la negociación y accionar del proceso de exportación e importación entre la empresa y los países involucrados.

Las medidas no arancelarias pueden imposibilitar u obstaculizar la libre comercialización de productos entre los países del mundo y estos pueden ser administrativo, técnico, financiero, cambiario o de cualquier otra naturaleza. Así mismo, las medidas no arancelarias tienen varios objetivos (salud, seguridad, protección al medio ambiente) con el fin de instituir un control de entrada de mercancías a un país, sin embargo, tiene como consecuencia una limitación a las importaciones. Las principales medidas no arancelarias son para la inspección de condiciones sanitarias de productos de origen animal y vegetal. (MINCETUR, 2013, p. 58)

Según PROMPERÚ (2013), las leyes Aduaneras de Canadá controlan los procesos de exportación e importación a Canadá, por ello, la mayor cantidad de productos importados no necesitan autorizaciones. En efecto las estrategias comerciales de Canadá, realizado por la OMC afirman que su sistema de comercialización es el más controlado del mundo, además de las dificultades impuestas a la importación en unos sectores. (p. 8)

La ley de permisos de exportación e importación, también contiene un listado en donde se plasma todas las mercancías importadas a Canadá las cuales están prohibidas o circunstanciales en contingencia. Además, si se solicita una licencia para importar debe estar acompañado de una proforma o factura. La aduana en el transcurso de treinta días que dura una licencia puede requerir alguna u otra documentación la cual se le debe presentar para seguir el procedimiento de regulación, así mismo este beneplácito se tramita con el agente aduanero o en el establecimiento del EICB. (PROMPERÚ, 2013, p. 8)

Los autores Philip Kotler & Gary Armstrong (2008), señalan que para competir en los mercados se necesita ventajas, las cuales se pueden complementar con una estrategia real para captar el posicionamiento y la necesidad del consumidor, no solo saber la necesidad del nicho de mercado. (p. 67)

Por otro lado, PROMPERÚ (2014), indica que el mercado de suministros de Canadá ha tenido un giro positivo en el aspecto de alimentación orgánica, la cual, ha crecido notablemente por el bienestar saludable, alimentos semi-cocidos reduciendo el tiempo de cocción, además esto ayudará a la salud, por el aumento de la población tanto juvenil y población de edad avanzada. (p. 3)

Además, el sector alimenticio es el más acogido por el mercado canadiense tras la interrelación de productos comestibles tanto étnicos y orgánicos que atraen a los mercados

por su naturaleza, porque poseen un buen sabor y beneficios nutricionales es por ello, que la tendencia de étnico-orgánico está en los mercados mundiales. (p. 3)

Es así como, los consumidores canadienses requieren productos con mayor beneficio nutricional para su alimentación dejando de lado el consumo de azúcares, grasa, sales, gluten, etc., dañinos para la salud esto tras la toma de conciencia de productos alimenticios en el mercado. (p. 3)

Por ello, que los consumidores canadienses están marcando una tendencia en la compra de alimentos saludables y entre estos productos se destaca la quinua. La importación de este producto en dicho mercado tiene certificación orgánica y a su vez, es recomendado por la Asociación Canadiense de Enfermedades Celiacas. (p. 3)

Entre los principales competidores del Perú que exportan quinua a Canadá son: Bolivia, Estados Unidos, Francia y Ecuador.

Según PROMPERÚ (2013), indica que la logística consiste en circular el país de Este a Oeste para enlazar con las autopistas, recorriendo un promedio de 290,000 km de vías en carreteras y dentro de ellas 7,820 km de autopista para llegar a las grandes ciudades. Del mismo modo, para el transporte de la mercancía por el medio de la carretera es más del 50% de la carga comercial, otros medios principales son los puertos marítimos en los cuales están Halifax, Toronto, Montreal y Vancouver; además en los aeropuertos principales se encuentran Toronto, Montreal, Calgary, Ottawa, Vancouver y Edmonton. (p. 9)

El acceso y entrada de productos del Perú hacia Canadá se registra en el puerto de Toronto con el 80% del total en precio FOB. Además, se registran llegada también a puertos como Vancouver (7%) y Belledune (7%). De esta forma los departamentos que exportan más productos son Lima (55%), Arequipa (21%) y Pasco (6%). En conclusión, los principales medios de transportes hacia Canadá son por medio marítimo y aéreo. (p. 9)

Según el estudio sobre la población creciente de Canadá nos indica que se encuentra representada por más de 35 millones de personas en el 2013, esperando un alcance de 47 millones en el año 2036 indicado por la Dirección General de Estadísticas de Canadá; en el último censo realizado en el 2011 se obtuvo un crecimiento del 5,9% de habitantes. (TFO CANADA, 2013, p.7)

Adicionalmente, la mayor población de habitantes de Canadá que son el 51% se encuentran en las ciudades de Toronto, Montreal, Vancouver y Calgary, el 60% habita en las divisiones de Ontario y Quebec, de los cuales el 90% reside a 160 km. de la frontera con EE.UU. en cuanto a lo comercial, las provincias de Ontario, Quebec, Alberta y Columbia Británica concentran el 85% las ciudades de Toronto, Montreal, Calgary y Vancouver son los primeros centros de consumo. (MINCETUR, 2016, p. 91)

TFO CANADA (2013), sobre el creciente del PIB Per cápita de Canadá, nos señala que su record fue asombroso en cuanto su evolución económica y la historial que tiene esta nación la cual se dedica al comercio, ya que permite verse como un mercado atrayente para los exportadores internacionales. La competencia para las importaciones hacia otros países es grande en diferentes aspectos como en precios más bajos, mejor calidad y mayor selección tanto para clientes como para productores de servicios. (p. 28)

Así mismo, las importaciones permiten que los servicios se desarrollen, comercialicen y se entreguen a grandes distancias de manera más fácil gracias a que accede a nuevas ideas y tecnologías innovadoras. La comercialización externa representa un 45% del PIB de este país y Canadá, el cual tiene un rol muy importante para los eventos internacionales que transportan a la ampliación e independencia del comercio exterior. Canadá a la vez se incorpora activamente en el crecimiento de instituciones y normas efectivas que administran ese comercio. (TFO CANADA, 2013, p. 28)

También, es de conocimiento que Canadá posee una economía exquisita en sus recursos como los minerales en gran parte y los bienes de adquisición agrícola. La satisfacción de la gran demanda del petróleo y otros insumos de combustibles, a la vez también granos, madera y productos de madera y varios metales ferrosos y no ferrosos es realizada por la producción doméstica. Este país es un enorme exportador de bienes y también un gran exportador de recursos de consumo en estos sectores. (TFO CANADA, 2013, p. 28)

Referente a la tendencia del consumidor, PROCOLOMBIA (2015) indica que el 58% de consumidores en Canadá se encuentran dispuestos a cancelar un poco más por los diferentes productos que tenga propiedades naturales y que fortalezcan su salud, un promedio superior al 50% de los canadienses realizan la adquisición de sus alimentos a la semana en centros expertos en insumos naturales. Por la multiculturalidad del país, es

mayor cada día la demanda por el consumo de productos étnicos y se ha presentado un incremento en la demanda de insumos que se encuentren empacados en envolturas pequeñas y personales en los últimos años. (p. 31)

Esta semilla de la quinua tiene variedad de presentaciones para su consumo así tenemos la harina para la preparación de pan, galletas, ponqués, fideos y pasta. En Canadá la forma más común de consumo de la quinua es en la preparación de sopas, ensaladas, cereal, purés, postres y barras energizantes. A la vez, esta semilla es utilizada como reemplazo del arroz. (PROCOLOMBIA, 2015, p. 32)

Para la variable oferta exportable la presente investigación ha extraído información necesaria para nutrir su contenido, es por ello, que se ha seleccionado datos puntuales y confiable de diferentes organismos las cuales son:

La institución del Ministerio de Agricultura y Riego manifiesta que lo importante es cumplir con la satisfacción exigida por sus clientes, por lo que la oferta exportable de una empresa no implica solamente en asegurar los volúmenes requeridos por un determinado cliente. A su vez, esto se complementa con las capacidades que tenga la empresa como la capacidad financiera, económica y de gestión. (MINAGRI, 2015, párr. 1).

Hay que mencionar que el precio de la semilla de la quinua ha tenido un gran impacto desfavorable en el proceso de las exportaciones, por la gran cantidad de oferta exportable que existe de la quinua convencional, adicionalmente a esto el impacto creció aún más con la desaprobación del ingreso de la quina a los Estados Unidos, al parecer porque algunas de las exportaciones contenían ciertos plaguicidas. (MINAGRI, 2017, p. 8)

A su vez, las empresas deben tener en cuenta para la oferta exportable de sus productos cuatro componentes importantes que se relacionan entre sí, entre ellos tenemos:

La capacidad física o de producción, se refiere a toda la capacidad instalada con la que cuenta la empresa intentando siempre cumplir con lo solicitado por sus clientes, para ello se considera insumos, tecnología y volúmenes de producción que logren atender toda la demanda disminuyendo cualquier contratiempo. (MINCETUR, 2013, p. 18)

La capacidad económica es la posibilidad de cubrir un proceso de exportación y el precio que involucra este proceso, colaborando con esta capacidad para la utilización de sus recursos propios, adecuándose a las realidades de un entorno competitivo. (MINCETUR, 2013, p. 18)

La empresa al tener la necesidad de algún recurso y al no poder financiarlo, tiene la necesidad de cubrirla a través del endeudamiento con terceros, a esto se le conoce como la capacidad financiera. (MINCETUR, 2013, p. 18)

Cuando se logra el posicionamiento de un producto de manera competente en el mercado exterior se le conoce como la capacidad de gestión, porque permite que la empresa siga logrando sus objetivos empresariales amparado por los profesionales idóneos con los que cuenta para realizar una estrategia de internacionalización. (MINCETUR, 2013, p. 18)

Además, PROMPERÚ (2016) muestra los siguientes componentes:

Las empresas deben de poseer capacidad de producción para que la demanda sea continua, controlando y proveyendo esta parte para que el mercado no se desabastezca y poder seguir las exportaciones y que sean crecientes.

Las empresas requieren tener capacidad para poder resolver sin ningún problema una exportación, además deben de poseer recursos para conseguir financiamiento si es que lo requieran.

Para que las empresas cuenten con una óptima oferta exportable necesitan satisfacer a los mercados importadores y no solo cubrir con los volúmenes de demanda, para ello se necesita contar con la capacidad de gestión. Así mismo, toda empresa debe implementar cuatro puntos importantes los cuales se relacionan entre sí y son: capacidad física, financiera, económica y de gestión para lograr trabajar estratégicamente. (MINCETUR, 2013, p. 18)

Cuando la empresa inicia a realizar su capacidad de gestión, es cuando ha llegado a poseer una cultura exportadora teniendo en cuenta sus objetivos claros, exactos y con la identificación de sus capacidades y debilidades. (PROMPERÚ, 2016)

Para esta investigación nos formulamos la siguiente problemática:

*“¿Cuál es la oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 - 2017?”*

Así mismo, se propone plantear la justificación para este estudio, para el cual se consideró las pautas de los autores Hernández, Fernández y Baptista (2010, pp. 40-41).

Para realizar esta indagación es conveniente proporcionar la información debida sobre la oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Cooperativa Grano Andino que está ubicado en la provincia de Sánchez Carrión – del departamento de La Libertad durante los años 2016 - 2017, es por ello que se obtendrá información real y confiable.

En la actualidad la competencia de las empresas surge por la información de los mercados con el objetivo de mantenerse en ellos. La importancia de realizar un estudio es un beneficio que puede ser utilizado para el aprovechamiento de las empresas como en este estudio la asociación beneficiada seria la cooperativa Grano Andino, el cual le permitirá realizar la exportación de su producto quinua.

La Asociación Grano Andino de la provincia de Sánchez Carrión con la contribución de este proyecto obtendrá información sobre el mercado canadiense que se desea exportar y si es factible realizar la oferta exportable de la quinua, así mismo esta información será un impulso para el ingreso de las empresas emprendedoras hacia el mercado canadiense.

Así mismo, reveló la importancia teórica que brindó esta investigación para conocer la oferta exportable con sus dimensiones e indagar sobre el mercado canadiense.

Para esta investigación se formuló un objetivo general el cual es: Determinar la oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 - 2017. Y para indagar más sobre esta investigación también se formularon los siguientes objetivos específicos como: OE1 - Identificar la capacidad física o de producción de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 – 2017, OE2 - Analizar la capacidad de económica de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 – 2017, OE3 - Analizar la capacidad Financiera de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 – 2017, OE4 - Analizar la capacidad de gestión de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 – 2017 y el OE5 - Analizar las características del mercado canadiense para la exportación de la quinua la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión –La Libertad en el periodo 2016 - 2017.

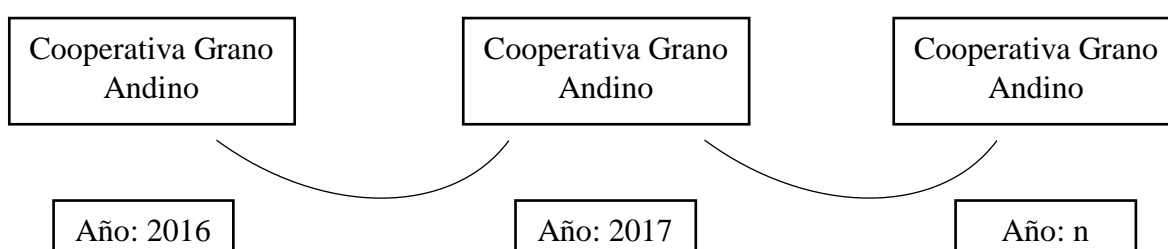


## II. MÉTODO

### 2.1. Tipo y diseño de investigación

Esta investigación es no experimental de corte longitudinal, ya que no habrá manipulación de variable, el cual se apoyó con los sucesos, conceptos, variable y contexto se realizó en un periodo de tiempo.

El tipo utilizado es el descriptivo, ya que se tomó los datos recolectados sin modificar el entorno, se desarrolló los indicadores interrelacionados con la variable de estudio. (Hernández, Fernández y Batista, 2014).



Leyenda

M: Cooperativa Grano Andino

Ox: Oferta exportable

### 2.2. Operacionalización de variables

La variable en estudio es la oferta exportable y su operacionalización es la siguiente:

Tabla 2.1

*Matriz de la operacionalización de la variable Oferta Exportable*

<b>Variables</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Escala de Medición</b>
<b>Oferta Exportable</b>	La oferta exportable de una empresa es algo más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o referirse a un producto que satisface las exigencias de los mercados de destino, además también tiene que ver con la capacidad financiera, económica y gestión de la empresa (MINAGRI, 2015)	La variable oferta exportable será analizada mediante el análisis documental de diferentes organismos e instituciones además de entrevista al gerente de la cooperativa.  Para el análisis del mercado canadiense se realizó según una matriz de inteligencia de mercado.	Capacidad Física	Razón
			Capacidad Económica	Razón
			Capacidad Financiera	Razón
			Capacidad de Gestión	Nominal
			Análisis de Mercado	Razón

*Nota:* Dimensiones de Oferta Exportable según MINCETUR (2013)

### 2.3. Población, muestra y muestreo

La población y muestra estará constituida de la siguiente manera:

Población: documentos y reportes de SIICEX, PROMPERÚ. (Lima-2016)

Unidad de Análisis: documento seleccionado.

Muestra: los documentos seleccionados para la adquisición de datos de la empresa: Cooperativa Grano Andino.

Por otro lado, para complementar este estudio al gerente de turno de la empresa Grano Andino de Sartimbamba de la provincia de Sánchez Carrión se le ejecutó una entrevista.

### 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Lo que se empleó para describir la variable oferta exportable fue la revisión documental y la entrevista cuyos instrumentos fueron: guía de análisis documental y la guía de entrevista respectivamente.

Así mismo, se empleó discernimiento de cinco jueces profesionales, para la aprobación de los instrumentos de recolección de información, dando su informe referente a la redacción, información y demás datos de la guía de entrevista, llegando a

mostrar que el instrumento procede para la aplicación a la unidad de estudio. Los especialistas fueron:

Tabla 2.2

*Validación*

<b>Especialista</b>	<b>Opinión de Aplicabilidad</b>
Ciro Valladares Landa	Procede su aplicación
Olenka Espinoza Rodríguez	Procede su aplicación
Alfredo Luis Murillos Alva	Procede su aplicación
Antonio Rafael Rodríguez Abraham	Procede su aplicación
José Guevara Ramírez	Procede su aplicación

## 2.5. Procedimiento

La información que fue obtenida sobre la Cooperativa Grano Andino fue mediante una entrevista realizada al Gerente Ing. Luis F. Lezama Castillo para la variable oferta exportable y mediante el análisis documental sobre el mercado canadiense.

## 2.6. Método de análisis de información

Para el análisis de la información se utilizó la herramienta de Excel y el análisis descriptivo el cual nos permitió procesar y analizar los datos, ejecutando los ejercicios necesarios para describir el comportamiento de la variable en estudio y de esta forma se logró cumplir con los objetivos de este estudio.

## 2.7. Aspectos éticos

Esta investigación se comprometió a velar por la responsabilidad y veracidad de los datos hallados, así como la cooperativa Grano Andino permitió mostrar la autenticidad de datos proporcionados, además de la identificación real de los participantes que hicieron posible este estudio, también de los valores como la responsabilidad para guardar datos relevantes para dicha asociación.

### III. RESULTADOS

Objetivo Específico 1: Identificar la capacidad física o de producción de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 - 2017.

Tabla 3.1

*Capacidad física o de producción de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 – 2017*

Capacidad Física	Resultados
Capacidad de producción semestral de Quinua	861 TM
Desarrollo del producto	Idónea a partir de productos y procedimientos existentes
Control de calidad	. Control visual. . Supervisión del sembrado y trato de semilla. . Recepción del producto. . Exámenes químicos.
Sistema de producción	Se designa personal que visitan a los productores para observar la producción y control del mismo.
Relación con los proveedores de la Asociación	Los productores de quinua, creamos lazos empresariales para asegurar el compromiso que tienen con la cooperativa y poder reflejar el crecimiento de la cooperativa y de ellos.

*Nota:* Datos obtenidos mediante la revisión de documentos de la Cooperativa Grano Andino.

En la Tabla 3.1 se observó que, la capacidad de producción semestral de quinua de la Cooperativa Grano Andino es de 861TM dicha producción es recolectada por los socios, teniendo en cuenta el control de las semillas, así como todos los procedimientos de la producción de quinua, además es supervisada por ingenieros que periódicamente visitan a los productores para informarles sobre los estándares de calidad requeridos para la exportación de ella.

Objetivo Específico 2: Analizar la capacidad económica de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 - 2017.

Tabla 3.2

*Capacidad económica de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 – 2017*

Capacidad Económica	Resultados
Terrenos	2
Hectáreas	7 hectáreas y media
Metro Cuadrado	7600m <sup>2</sup>
Capacidad de almacenamiento	100 TM
Mano de obra	3000 soles
Equipo y maquinaria	37,057
Inmueble	50.00

*Nota:* Datos obtenidos mediante la revisión de documentos de la Cooperativa Grano Andino.

En la Tabla 3.2 se observó que, la cooperativa Grano Andino posee un terreno como patrimonio, el cual mide 7600 m<sup>2</sup> y se utiliza como oficina y almacenera, en esta área se puede acopiar aproximadamente 100TM de quinua, así mismo la Cooperativa cuenta con maquinaria entre 37,057 soles. Por otro lado, la cooperativa gasta 50.00 soles mensuales por el alquiler de un ambiente en el centro de Huamachuco que es utilizada como oficina central.

Objetivo Específico 3: Analizar la capacidad financiera de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 - 2017.

Tabla 3.3

*Capacidad financiera de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 – 2017*

Capacidad Financiera	Resultados
Situación Financiera del último ejercicio económico	232.957 soles
Endeudamiento con terceros	No registra
Rotación de capital de trabajo	2.79 veces
Flujo de caja	Ingresos – Egresos
Estado de resultados	-17,389.42
Fortalezas en relación de la capacidad financiera	Patrimonio debe ser mayor al pasivo

*Nota:* Datos obtenidos mediante la revisión de documentos de la Cooperativa Grano Andino.

En la Tabla 3.3 se observó que, la capacidad financiera de la Cooperativa Grano Andino es buena ya que no cuenta con registro de endeudamiento bancario porque aún no han tenido la necesidad de solicitar préstamos en entidades financieras. En el aspecto contable la cooperativa lo trabaja anualmente, además hay una rotación del capital de trabajo del 2.79 veces.

Objetivo Específico 4: Analizar la capacidad de gestión de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión –La Libertad en el periodo 2016 - 2017.

Tabla 3.4

*Capacidad de gestión de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 – 2017*

Capacidad de Gestión	Resultados	
	Buena	Mala
Habilidades de la función gerencial:		
La capacidad de decisiones.	x	
Los valores y el desempeño.	x	
Supervisar, controlar y liderar.		X
Proyección y coordinación de actividades.	x	
Entusiasmo del personal.		X
Iniciativa para nuevas ideas.	x	
Disposición para asumir responsabilidades y correr riesgos inherentes.	x	
Capacidad de trabajo.	x	
Habilidad para detectar oportunidades y generar nuevos ingresos.	x	
Capacidad de comprender a los demás y manejar conflicto.		X
Capacidad de adaptarse al cambio.	x	
Capacidad técnica de marketing para promocionar los productos de la empresa.	x	
Capacidad para el análisis y solución de problemas.	x	
Paciencia para escuchar .		X
Capacidad para interactuar.	x	
Beneficios que recibe del sistema de gestión de calidad:		
Confianza de los clientes.	x	
Menor cantidad de evaluaciones e inspecciones por parte de clientes y autoridad.	x	
Documentación global que facilita la comunicación y la evaluación.	x	
Mejora la competitividad de la empresa.	x	
Precios y comercialización:		
Aspectos que toma al momento de fijar los precios.	Se tiene en cuenta la cantidad de compra.	

	Otro punto a tener en cuenta son los precios de la competencia.
Puntos que influyen en la revisión de los precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Costos de producción</li> <li>✓ Gasto de comercialización en el exterior.</li> </ul>
Medios de promoción	Ferias y conversatorios.

*Nota:* Datos obtenidos mediante la revisión de documentos de la Cooperativa Grano Andino.

En esta Tabla 3.4 se observó que, la capacidad y habilidad de gestión de la gerencia de la Cooperativa Grano Andino tiene una calificación aceptable, pero con algunas deficiencias que tiene que ir mejorando. Así mismo en el sistema de gestión de calidad la cooperativa realiza periódicamente la inspección de los cultivos de sus proveedores para mantener los estándares de calidad de la quinua, por otro lado, en tema de desarrollo empresarial si se está avanzando. Para fijar el precio de la quinua la cooperativa tiene en cuenta la cantidad de compra y precios en el mercado competitivo además de costos y gastos diversos. En cuanto a la promoción se realiza mediante ferias y conversatorios.



Objetivo Específico 5: Analizar las características del mercado canadiense para la exportación de la quinua de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión –La Libertad en el periodo 2016 - 2017.

Tabla 3.5

*Analizar las características del mercado canadiense para la exportación de la quinua de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 – 2017*

Indicador	Canadá
Demanda	La demanda de la quinua en los últimos años manifiesta un aumento del 10% anual y la cual está ubicada en los Estados Unidos, Canadá y Unión Europea, generando el alza en los precios, el área sembrada y la producción.
Riesgo País	El riesgo país de Canadá revela que el crecimiento del PIB real de Canadá se reducirá a 1.6% en 2019-2020, reflejando un consumo privado más débil y la incertidumbre del comercio mundial.
Precio Promedio	El segundo destino al cual se exporto la quinua peruana fue Canadá con un 8% de participación y en el último año Perú en el mercado canadiense alcanzó el 8%.
Barreras Arancelarias	Perú y Canadá firmaron el acuerdo de libre comercio el cual se encontró vigente desde el día primero de agosto de 2009, donde este acuerdo brinda al país enormes ventajas arancelarias a la industria peruana, los dos países en sus diferentes bienes y servicios en la reducción o anulación de algunas barreras arancelarias y no arancelarias para el comercio.
Barreras no Arancelarias	Las principales medidas no arancelarias son para la inspección de condiciones sanitarias de productos de origen animal y vegetal.
Competencia	El mercado de suministros de Canadá ha tenido un giro positivo en el aspecto de alimentación orgánica, la cual, ha crecido notablemente por el bienestar saludable,

	alimentos semi-cocidos reduciendo el tiempo de cocción, además esto ayudará a la salud, por el aumento de la población tanto juvenil y población de edad avanzada.
Población	La población creciente de Canadá nos indica que se encuentra representada por más de 35 millones de personas en el 2013, esperando un alcance de 47 millones en el año 2036 indicado por la Dirección General de Estadísticas de Canadá; en el último censo realizado en el 2011 se obtuvo un crecimiento del 5,9% de habitantes.
PBI Per cápita	La comercialización externa representa un 45% del PIB de este país y Canadá el cual tiene un rol muy importante para los eventos internacionales que transportan a la ampliación e independencia del comercio exterior.
Tendencia de consumo	El 58% de consumidores en Canadá se encuentran dispuestos a cancelar un poco más por los diferentes productos que tenga propiedades naturales y que fortalezcan su salud, un promedio superior al 50% de los canadienses realizan la adquisición de sus alimentos a la semana en centros expertos en insumos naturales.

*Nota:* Datos extraídos de PROMPERÚ 2013, PROCOLOMBIA 2015 y MINCETUR2016.

En la Tabla 3.5 se observó que, el mercado canadiense tiene un aumento en la demanda de quinua del 10%, esto se debe, a que los canadienses están optando por mercancía o productos que posean certificación organiza atribuyendo la naturalidad de ello y que sean de beneficio para la salud, es así que la tendencia del consumo de la quinua en Canadá aumentó en un 58% , con esto se logra el beneficio tras el acuerdo de libre comercio con Canadá para obtener ventajas arancelarias y que se puedan eliminar totalmente las barreras entre países y que ambos partes se beneficien. La contribución del mercado canadiense es muy activa con un 8% de participación al precio promedio mundial de la quinua exportada.

Objetivo General. Determinar la oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 - 2017.

Se utilizó las siguientes ratios para determinar la oferta exportable estos son los siguientes:

Tabla 3.6

*Determinar la oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 - 2017.*

AÑO 2017	AÑO 2016
Ratio corriente: (ACT.CTE/PAS.CTE)	
Ratio corriente = $\frac{251,990}{23,729} = 10.62$	Ratio corriente = $\frac{270,605}{37,480} = 7.22$

Para el periodo 2017 la cooperativa según los elementos o cuentas contables del estado de situación financiera a determinado un ratio de liquidez corriente de 10.62, lo cual significa que por cada nuevo sol de deuda corriente cuenta con un diferencial de 9.62 para cubrir dicha deuda, significando ello que la cooperativa es solvente. Respecto al periodo 2016 el ratio de liquidez corriente ha mejorado considerablemente.

Prueba ácida: (ACT.CTE - INVENT/PAS.CTE)	
Prueba ácida = $\frac{251,990-7,893}{23,729} = 10.28$	Prueba ácida = $\frac{270,605-21,492.41}{37,480} = 6.65$

Los resultados obtenidos en los periodos 2017 y 2016 de la prueba acida determinan que la cooperativa sigue siendo solvente, es decir que cubre sin mayores problemas su deuda corriente a pesar de que no se está considerando dentro de su activo corriente las existencias. En el 2017 por cada nuevo sol de deuda la cooperativa tiene 9.28 para cubrir su deuda corriente y para el periodo 2016 conto con 5.65.

Ratio de capital de trabajo: (ACT.CTE - PAS.CTE)	
Ratio de capital de trabajo = $251.990 - 23.729 = 228.261$	Ratio de capital de trabajo = $270.605 - 37.480 = 233.125$

Según los datos obtenidos se determinó en ambos periodos que la cooperativa cuenta con recursos suficientes para seguir operando luego de restar su deuda a corto plazo o corriente.

Ratio endeudamiento activo: (PAS/ACT)

Ratio endeudamiento activo = $\frac{23.729}{289.044} = 8\%$	Ratio endeudamiento activo = $\frac{37.480}{313.934} = 12\%$
---	--

La cooperativa en los periodos 2017 y 2016 demuestra según los ratios obtenidos, que su grado de endeudamiento es bajo por el motivo que cuenta con un monto significativo de activo corriente, lo que significa que la cooperativa tiene capacidad o respaldo suficiente para financiar sus operaciones.

Se puede resaltar que el endeudamiento de la cooperativa mejoro en el periodo 2017 por el motivo que bajo su porcentaje.

Ratio grado propiedad: (PATRIM/ACTIVO)

Ratio grado propiedad = $\frac{265.312}{289.044} = 92\%$	Ratio grado propiedad = $\frac{276.445}{313.934} = 88\%$
--	--

En el periodo 2016 según el ratio obtenido nos muestra que el grado de propiedad es menor respecto al periodo 2017, debido a que el monto del pasivo corriente fue mayor, consecuentemente en el periodo 2017 el porcentaje del grado de propiedad de la cooperativa aumento debido a la rebaja en el monto del pasivo corriente. De manera general el ratio de grado de propiedad de la cooperativa es bueno o aceptable porque su patrimonio está representado o respaldado principalmente por sus propios activos.

Endeudamiento patrimonial: (PAS/PATRIM)

Ende. patrimonial = $\frac{23.729}{265.312} = 9\%$	Ende. patrimonial = $\frac{37.480}{276.455} = 14\%$
--	---

Los ratios de endeudamiento patrimonial de la cooperativa demuestran que su patrimonio está comprometido con sus acreedores en un porcentaje bajo, el porcentaje en el periodo 2017 es menor porque el monto del pasivo se redujo y el patrimonio de la cooperativa mantiene valores altos.

Rotación de cuentas x cobrar: (VENTAS anual/ CxC)

Rotación de cuentas x cobrar = $\frac{636.764}{50089+11347} = 10.36$	Rotación de cuentas x cobrar = $\frac{719,713.48}{22,836.74} = 31.52$
--	---

En el periodo 2017 el movimiento de las cuentas por cobrar es bajo al respecto del periodo 2016, de 31.52 a 10.36 veces lo que significa que la cooperativa en el 2017 convirtió sus cuentas por cobrar en caja en menor velocidad que en el año 2016.

Periodo promedio de cobro: (360/ROTAC. CXC)

Periodo promedio de cobro = $\frac{360}{10.36} = 35$ días	Periodo promedio de cobro = $\frac{360}{31.52} = 11$ días
--	--

De acuerdo a los ratios obtenidos se determina que en el periodo 2017 el número de días que demora la cooperativa para que las cuentas por cobrar se conviertan en liquidez de 35 días a diferencia del periodo 2016 que es de 11 días. Lo que significa que el periodo promedio de cobro fue mejor en el 2016.

Ratio de rotación capital de trabajo. = (VENTAS / CT)

Ratio de rotación capital de trabajo. = $\frac{636.764}{228.261} = 2.79$ veces	Ratio de rotación capital de trabajo. = $\frac{719,713.48}{233.125} = 3.09$ veces
--	---

En los periodos 2017 y 2016 la cooperativa muestra valores aceptables de rotación de capital de trabajo, lo que significa que es eficiente usando su capital de trabajo en la generación de ventas. En el periodo 2016 roto más veces que el periodo 2017 debido a su mayor venta.

Ratio de rotación del activo total = (VENTAS / ACTIVO TOTAL)

Ratio de rotación del activo total = $\frac{636.764}{289.044} = 2.20$ veces	Ratio de rotación del activo total = $\frac{719,713.48}{313.934} = 2.29$ veces
---	--

En los periodos 2017 y 2016 se obtuvo resultados similares en cuanto a la rotación del activo total; la cooperativa de cada sol invertido en los activos totales vendió S/ 2.20 soles y S/ 2.29 soles en el 2017 y 2016 respectivamente. De manera general se puede decir que la cooperativa está empleando de manera eficiente todos sus activos para la generación de ingresos.

Margen bruto: (UTILIDAD BRUTA / VENTAS)

$$\text{Margen bruto} = \frac{83.138}{636.764} = 13\%$$

$$\text{Margen bruto} = \frac{69.801}{719.713.48} = 10\%$$

Según, se interpreta los resultados obtenidos en los periodos 2017 y 2016, si bien es cierto se obtienen porcentajes positivos, pero estos resultan relativamente bajos considerando el nivel de ventas que genera la cooperativa. Según el Estado de Resultados vemos que el costo de ventas es muy elevado, representando el 87% y 90% de las ventas de los periodos 2017 y 2016 respectivamente.

Rentabilidad ventas = (UTILIDAD NETA / VENTAS)

$$\text{Rentabilidad ventas} = \frac{-17.389}{636.764} = -3$$

$$\text{Rentabilidad ventas} = \frac{-17.392}{719.713.48} = -2$$

Según los resultados obtenidos en el ratio anterior (margen bruto), es lógico que la rentabilidad de ventas sea negativa por el excesivo costo de ventas, se tendrá que mejorar la gestión de los costos, por el motivo que es el factor que está impidiendo que la cooperativa obtenga resultados positivos en cuanto a la rentabilidad sobre sus ventas.

ROE: (UTILIDAD NETA / PATRIMONIO)

$$\text{ROE} = \frac{-17.389}{265.312} = -7\%$$

$$\text{ROE} = \frac{-17.392}{276.455} = -6\%$$

Los valores negativos obtenidos, se traducen en lo siguiente: Los recursos invertidos por la cooperativa no están logrando los resultados esperados; es decir que la inversión no está logrando la rentabilidad esperada por el alto nivel de los costos.

ROA: (UTILIDAD OPERATIVA / ACTIVO TOTAL)

$$\text{ROA} = \frac{30.559}{289.044} = 11\%$$

$$\text{ROA} = \frac{-15.709}{313.934} = -5\%$$

La rentabilidad total de la cooperativa obtenida en el año 2017 es aceptable, por cuanto el porcentaje obtenido significa que el total de activos está generando por ellos mismos rentabilidad, mejorándola significativamente respecto al periodo 2016 que es negativo.

*Fuente:* Datos extraídos mediante la revisión de documentos de la Cooperativa Grano Andino.

Del análisis financiero realizado a la cooperativa, en base a los elementos o cuentas contables el resumen de situación financiera y estado de resultados; se puede apreciar que, cuenta con aceptable liquidez, que le permitirá cubrir sus compromisos financieros en el

corto plazo, económicamente se ve fortalecida porque posee activos y bienes considerables y que le pertenece, como por ejemplo caja y bancos, cuentas por cobrar, y existencias principalmente. El ratio de liquidez ha experimentado mejora del periodo 2016 al 2017 Cuenta con un aceptable capital de trabajo que se revela en su considerable activo corriente y su bajo nivel de deuda corriente, la cual ha disminuido del 2016 al 2017. Tiene capacidad para endeudarse con sus propios activos, debido a su alto monto en activos con respecto a la deuda contraída. Este ratio mejoro del año 2016 al 2017. El patrimonio de la cooperativa está integrado mayormente por sus propios activos, lo que hace que el grado de propiedad sea considerable, 92% en el 2017 y 88% en el 2016. El grado de endeudamiento que mantiene la cooperativa es bajo, que no compromete el patrimonio de la misma. El indicador bajó de un 14% a un 9%. En cuanto al movimiento de las cuentas por cobrar y el promedio de cobro, los índices muestran una regular gestión, debido a que en el año 2016 la rotación fue de 31 veces bajando a 10 veces en el año 2017. Lo que se ve reflejado en el promedio de cobro, que paso de un cobro cada 11 días en el año 2016 a un cobro cada 35 días en el año 2017. Los índices de rotación de capital de trabajo, muestran valores aceptables, lo que significa que el capital de trabajo está contribuyendo a generar ventas; en el periodo 2016 la rotación fue mayor debido a la mayor venta generada que en el año 2017. De manera similar la rotación del activo total es buena, y ello significa que se está empleando de manera eficiente todos sus activos para la generación de ingresos.

Luego de esta breve descripción de los principales ratios de liquidez, solvencia y gestión de la cooperativa, se pudo identificar que ostenta una aceptable situación financiera y económica.

No se puede indicar lo mismo sobre su rentabilidad, debido a sus bajos indicadores en especial los que relacionan a la utilidad neta. Dichos indicadores revelan lo siguiente:

En ambos periodos la generación de ventas es aceptable, que alcanza a cubrir el costo de ventas y los gastos operativos, logrando una utilidad bruta y una utilidad operativa respectivamente.

El costo de ventas es elevado, por cuanto representa el 90% y 87% de las ventas en los periodos 2016 y 2017 respectivamente

La rentabilidad de las ventas es negativa, debido a que la cooperativa obtuvo pérdida neta en los periodos 2016 y 2017

La cooperativa mantiene una aceptable situación financiera y económica; pero no genera rentabilidad por su utilidad neta, debido a su elevado costo de ventas, debiendo mejorarlo (reducirlo), y así lograr la sostenibilidad de la cooperativa, ya que las utilidades son integradas al patrimonio de la empresa.

Si puede revisar estos aspectos es considerable que la Cooperativa pueda realizar sus exportaciones al país de Canadá.



## IV. DISCUSIÓN

Tras este estudio se debe efectuar la exportación como objetivo y además se puede establecer la oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Asociación Cooperativa Grano Andino de la provincia de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 - 2017. Pues los resultados obtenidos demostraron que es considerable que la Asociación Grano Andino pueda realizar exportaciones al mercado de Canadá.

4.1. Según el objetivo específico 1: Identificar la capacidad física o de producción de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 – 2017, dio como resultado que la capacidad de producción de la Cooperativa Grano Andino por campaña es de 861TM dicha producción es abastecida por la totalidad de los socios y supervisando periódicamente los estándares de calidad de la producción de quinua, esto es refutado por la investigación sobre la *“Sostenibilidad de la oferta exportable del camu camu en la región Amazónica”* del Autor Ruiz (2014) donde indica que no se podría abastecer la demanda del mercado internacional por falta de cultivo y la alta demanda existente, que genera una demanda poco satisfecha, y se concluyó que no es posible garantizar al mercado exterior que la oferta exportable del camu camu sea sostenible por falta de conocimiento técnico.

4.2. Según el objetivo específico 2: Analizar la capacidad económica de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 - 2017. Indicó como resultados que la capacidad económica de la Cooperativa Grano Andino se basa en sus terrenos y en las aportaciones de los socios, pero no cuenta con maquinaria entre sus bienes, esto es reafirmado por la investigación de *“Oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018”* de los autores Ferrara y Yupanqui (2018) donde indica que oferta exportable hacia ese mercado es factible, gracias a sus distintas fortalezas como el fruto de la palta que cumple con los estándares de calidad y su nivel alimenticio son altos, que es un producto competitivo en el mercado español, del mismo modo cuenta con alrededor de veintiséis terrenos que serían 26,000 metro cuadrados de terreno de cultivo el cual se encuentra operativo y listo para la cosecha de palta.

- 4.3. Según el objetivo específico 3: Analizar la capacidad financiera de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad en el periodo 2016 - 2017. Señaló que la capacidad financiera de dicha cooperativa es buena ya que no cuenta con registro de endeudamiento bancario o de terceros por motivo que no han tenido necesidad de solicitar préstamos a entidades financieras, además hay una rotación de capital del 2.79 veces esto es corroborado por la investigación “*Oferta Exportable de pecana al mercado del país de China 2017*” de Tarmeño (2017) donde señala claramente que para la exportación de pecana es importante considerar el financiamiento como alternativa el cual podrá servir como apoyo al productor si en caso se necesitará más capital para la producción.
- 4.4. Según el objetivo específico 4: Analizar la capacidad de gestión de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión –La Libertad en el periodo 2016 - 2017. Indicó que la capacidad y habilidad de gestión de la gerencia de turno es aceptable, pero con algunas deficiencias que tiene que ir mejorando, cuenta con un sistema de gestión que le va permitir verificar la calidad del producto, así mismo permite inspeccionar los cultivos para mantener controlados los estándares de calidad, además con el tema de desarrollo empresarial si se avanza progresivamente, en cuanto a los precios fijados la cooperativa tiene muy en cuenta la cantidad de compra, precios en el mercado competitivo y demás costos y gastos es así que esto se ratifica por la investigación de “*Oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018*” de Ferrara y Yupanqui (2018) donde indica que la capacidad de gestión manifiesta la mejor gestión gracias al trabajo en equipo, la toma de decisiones, la iniciativa, transporte, entre otros.
- 4.5. Según el objetivo específico 5: Analizar las características del mercado canadiense para la exportación de la quinua de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión –La Libertad en el periodo 2016 - 2017. Indicó que las características del mercado canadiense en la Tabla 3.5 tiene un aumento de demanda de quinua del 10% esto se debe a que los canadienses están optando por adquirir productos que sean de beneficio para la salud, es así que la tendencia de consumo del ya mencionado producto en el mercado de Canadá aumentó en un 58%, además la contribución del mercado canadiense es muy activa con un 8% de participación al precio promedio mundial de la

quinua exportada, es así que esto se confirma con los resultados encontrados en el resumen económico de (PROCOLOMBIA, 2015, p. 7) con ello se demuestra que la demanda de la quinua ha tenido un incremento en la demanda alrededor del 10% anual en los países de EE.UU., Canadá y Unión Europea, que ha inventado el acrecimiento en los precios.

## V. CONCLUSIONES

Se realizó el estudio para identificar y analizar diferentes aspectos de la Cooperativa Grano Andino y el mercado destino, este estudio arrojó la siguiente información.

- 5.1. Según el objetivo específico 1, se concluye que, la capacidad física o productiva de la Cooperativa Grano Andino es de 861TM por campaña de cosecha o cada semestre, además informa que dicha institución tiene en cuenta el control de las semillas y procedimiento de producción de quinua por ello, se supervisa a los productores periódicamente siguiendo los estándares de calidad requeridos para la exportación. La cooperativa viene trabajando arduamente para que todos sus productos obtengan la certificación orgánica dada por Central Unión. Debido a que cuenta con el aporte de sus socios contribuyendo con el producto para lograr que este se exporte con todos los estándares requeridos por el mercado de destino. Cabe resaltar que el mercado canadiense está creciendo en cuanto a tendencia de consumo de sus habitantes, por ello es indispensable la exportación de quinua ya que la tendencia es para productos orgánicos y dicho producto es natural.
- 5.2. Según el objetivo específico 2 se concluye que, la capacidad económica de la Cooperativa es la pertenencia de un terreno de 7600 m<sup>2</sup> y las aportaciones de los socios como aporte monetario mensual los cuales son establecidos por el comité y los socios, además con aporte en especie, así mismo la Cooperativa cuenta con equipo entre 37,057 soles. Esto se debe a que todavía se valen de los socios con los aportes y el terreno que poseen, sobre las maquinarias no cuentan con ellas porque están invirtiendo en planes de negocios, charlas, etc. y todavía necesitan tiempo para establecerse como una gran cooperativa agraria.
- 5.3. Según el objetivo específico 3 se concluye que, la capacidad financiera de la Cooperativa Grano Andino es buena ya que no cuenta con registro de endeudamiento bancario o de terceros, también registra en su último ejercicio económico un monto de 232.957 soles, y sus resultados en los ratios de liquidez que informan el buen estado de la Institución, se puede añadir que hay una rotación de capital de trabajo del 2.79 veces lo cual es idóneo. Debido a que la gestión financiera del periodo no tiene

prestamos, solo sobreviven de los aportes y de diferentes contactos de organismos de ayuda para fortalecerse empresarialmente.

5.4. Según el objetivo específico 4 se finaliza que, la gestión de la gerencia de turno de la Cooperativa Grano Andino es aceptable, pero con algunas deficiencias que tiene que mejorar. Con respecto al tema de desarrollo empresarial si se está avanzando satisfactoriamente, en cuanto a temas como tomas de decisiones, supervisión, control de los procesos y documentación, así mismo se está analizando los costos ya que son los índices más elevados que hasta ahora se tiene, esto se puede corregir y de alguna forma mejorar. Esto debido a que esta gestión tiene que reflejar a los socios los avances para que ellos se sientan comprometidos con la cooperativa y así tener la confianza de la unión que han establecido como cooperativa.

5.5. Según el objetivo general se concluye que, las características del mercado canadiense para la exportación de quinua son apropiadas ya que la demanda de la quinua en los últimos años muestra un crecimiento en torno al 10% anual, que ha generado un aumento en el precio, área sembrado y producción, Además fue el segundo destino de envíos de quinua con un 8% , con referencia a las barreras tiene un acuerdo de libre comercio el cual otorga grandes ventajas y beneficios de reducción de cuotas y barreras técnicas, Por otro lado la población creciente de Canadá tiene un estimado de 47 millones de habitantes para los próximos 15 años con un crecimiento de 5.9% mayor que los países que conforman los G8. Cabe mencionar que los principales competidores de Perú en las exportaciones de quinua son Bolivia, Estados Unidos, Francia y Ecuador, por último, la tendencia de consumo indica un 58% de los canadienses, están dispuestos a pagar más por productos que contengan propiedades naturales y sean buenos para la salud, esto debido a que ahora hay mayor concientización para vivir mejor, sanamente y poder ver un aumento en la tasa de longevidad de los habitantes, además de cuidar el planeta, calidad de vida, etc. Tal como se describe en la tabla 3.5 de la investigación.

## **VI. RECOMENDACIONES**

- 6.1. Se exhorta al Gerente de turno de Asociación Cooperativa Grano Andino realizar un seguimiento y control constante al proceso productivo y de cosecha, con la finalidad de mejorar los tiempos, así mismo poder agilizar el acopio del producto en las instalaciones de la Cooperativa haciendo más eficaz el proceso logístico.
- 6.2. Se recomienda al Gerente de la Cooperativa Grano Andino adquirir tecnología, maquinaria en su capacidad económica, para ayudarse en la capacidad física o de producción cortando tiempos valiosos, así mismo un desarrollo estructural de su establecimiento para ambientes más empresariales que ayuden a un sano dialogo y/o negociaciones, charlas, ferias, etc.
- 6.3. Se recomienda al Gerente de la Cooperativa Grano Andino mantener su capacidad financiera para en cualquier momento poder financiarse y no tener problemas con ello en caso que desee crecer de varias maneras como implementación de maquinaria o cosecha de producto, etc.
- 6.4. Se recomienda al Gerente de la Cooperativa Grano Andino a visualizar exportaciones futuras, con participación de un gran grupo humano y tecnológico complementados para el crecimiento mutuo, también a desarrollar una concientización armónica con los socios esto conllevara a fortalecer lazos empresariales.
- 6.5. Se recomienda al Gerente de la Cooperativa Grano Andino acudir a organizaciones para realizar estudios, analizar, obtener planes de exportación, instrumento de inteligencia comercial, etc. que ayuden a informarse para la exportación de los productos que poseen.

## VII. PROPUESTA

Esta propuesta es necesaria para facilitar la información de la oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Asociación Cooperativa Grano Andino de la provincia de Sánchez Carrión - La Libertad en el periodo 2016 – 2017.

### Fundamentación

La quinua es un cereal con altos contenidos nutricionales y que gracias a estos destacables aspectos nutricionales logran tener una mayor demanda en los mercados mundiales, entre sus aspectos se encuentra la ausencia de colesterol, el alto contenido de fibras y fácil digestibilidad, la no formación de grasas en el organismo, los carbohidratos de alta digestibilidad y el alto contenido proteico y presencia de los aminoácidos esenciales en un buen balance. Así mismo la demanda de la quinua en los últimos años ha tenido un crecimiento del 10 % anual, en esta alta demanda se encuentran los países de EE.UU., Canadá y Unión Europea, este crecimiento se debe a sus cualidades nutritivas que contiene la semilla de quinua y se enfatiza como un producto competente de cumplir con las expectativas de los clientes de productos saludables.

Canadá es un país que tiene tendencia al consumo de productos saludables, por ello los habitantes están dispuestos a pagar más para obtener productos orgánicos y que sean propicios para la salud.

La Asociación Cooperativa Grano Andino de la provincia de Sánchez Carrión del departamento de La Libertad con RUC 20600588355, está conformada por 1,077 integrantes productoras principalmente de quinua como de otros granos andinos, tiene 3 años en el mercado, la gerencia se encuentra al mando del Ing. Luis F. Lezama Castillo, se especializan en la quinua blanca, así mismo viene gestionando la obtención de certificación orgánica para todos sus productos y con esta certificación se podrá fortalecer aún más para poder exportar sus productos a los mercados internacionales. Como se sabe la mayoría de las empresas a través del tiempo han realizado cambios para adecuarse a los mercados potenciales. Pues así lo hizo la Cooperativa Grano Andino optando por estar legalmente en regla en su formalización, en sus aportaciones tributarias, en supervisar que los productos tengan los estándares de calidad para ser exportados, entre otros. Por lo tanto, la Cooperativa gracias a esta investigación podrá mejorar sus estrategias para exportar al mercado canadiense.

## Misión

Fomentar el desarrollo integral de las empresas familiares socias de la cooperativa, a través de la formación solidaria, la adecuada prestación de servicios, la eficiente comercialización de sus productos y la eficiente gestión empresarial.

## Visión

Lograr una Cooperativa eficiente, competitiva, que promueve el desarrollo social y económico de sus socios y socias, que logra su posicionamiento y el crecimiento sostenible a través de la producción orgánica y comercialización con valor agregado.

## Valores

### Principios Cooperativos

1. Membrecía (puerta) abierta y voluntaria.
2. Control democrático de los miembros.
3. Participación económica de los miembros.
4. Autonomía e independencia.
5. Educación, entretenimiento e información.
6. Cooperación entre cooperativas.
7. Compromiso con la comunidad.

### Valores Cooperativos

- Solidaridad
- Responsabilidad
- Transparencia
- Honestidad
- Tolerancia
- Puntualidad
- Ética
- Confidencialidad
- Veracidad
- Fidelidad



## Objetivo General

Implementar estrategias que consoliden la oferta exportable de la quinua para el mercado canadiense de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión - La Libertad.

## Objetivos Especificos

- ✓ Aumentar la capacidad física o de producción de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad.
- ✓ Mejorar la infraestructura de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad para el almacenamiento de la quinua.
- ✓ Implementar el área de Comercio Exterior en la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad.
- ✓ Adquirir transporte de carga pesada para movilizar el producto.

Estrategias	Actividad	Responsable	Presupuesto
Aumentar la capacidad física o de producción de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad.	Incrementar el número de socios (as) productoras de quinua o incrementar el aporte monetario	Gerente	S/ 10,077.00
Mejorar la infraestructura de la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad para el almacenamiento de la quinua.	Construcción de Ambientes	Gerente	S/ 50,000.00
Implementar el área de Comercio Exterior en la Cooperativa Grano Andino de Sánchez Carrión – La Libertad.	Contratar a un especialista en Comercio Exterior	Gerente de Comercio Exterior	S/ 2,500.00
Adquirir transporte de carga pesada para movilizar el producto	Compra de camión	Gerente	S/ 30,000.00
Presupuesto Total			S/ 92,577.00

## REFERENCIAS

- GRALL, (2015). Asociaciones de Productores Agrarios. Recuperado de: <http://www.agrolalibertad.gob.pe/?q=node/97>
- Huaytalla, (2016). Generación de oferta exportable mediante la sustitución de cultivos de papa hacia la producción de quinua en la cooperativa Virgen del Carmen-Ayacucho para su comercialización en el mercado de Toronto- Canadá. (Tesis para optar el título profesional de licenciada en Administración de Negocios Internacionales). Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2331/1/huaytalla\\_tcg.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2331/1/huaytalla_tcg.pdf)
- Kotler y Armstrong, (2008). Fundamentos de marketing. Octava edición. Recuperada de: <https://es.slideshare.net/Romero20/fundamentos-de-marketing-8va-edicion-kotler-armstrong>
- Lira, (2017). Perú se mantiene como primer productor y exportador mundial de quinua y supera a Bolivia. Diario Gestión. Recuperado de: <https://gestion.pe/peru/peru-mantiene-primer-productor-y-exportador-mundial-quinua-y-supera-bolivia-223502-noticia/>
- Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), (2015). Definición oferta exportable. Recuperado de: <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), (2018). Nota técnica de Granos Andinos. Recuperado de: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:olaYQ-TYyQMJ:minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2018%3Fdownload%3D13278:nota-tecnica-de-granos-andinos+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), (2015). El ABC del comercio exterior. Volumen III. Recuperado de: [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/lecturas\\_complementarias/03\\_GUIA\\_DEL\\_EXPORTADOR.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/03_GUIA_DEL_EXPORTADOR.pdf)

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), (2016). Plan de Desarrollo de Mercado Canadá. Recuperado de: [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/plan\\_exportador/Penx\\_2025/PDM/canada/images/files/pdf/pdm.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/canada/images/files/pdf/pdm.pdf)
- Ministerio de la Producción, (2019). Definición de Cooperativa. Recuperado de: <https://www.produce.gob.pe/index.php/cooperativas/que-es-una-cooperativa>
- PROMCOLOMBIA, (2015). Quinoa oportunidad de exportación a Bogotá. Recuperado de: <http://www.procolombia.co/memorias/oportunidades-comerciales-la-quinoa-en-canada>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), (2013). Valor Nutricional. Recuperado de: [http://www.fao.org/quinoa-2013/what-is-quinoa/nutritional-value/es/?no\\_mobile=1](http://www.fao.org/quinoa-2013/what-is-quinoa/nutritional-value/es/?no_mobile=1)
- Promperú, (2013). Guía de Mercado Canadá. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichapais/6CA45D09-A664-4CE7-931D-1B0B06B54B5A.PDF>
- Promperú, (2014). Informe producto – mercado, Quinoa en Canadá. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/153179743rad0d0f6.pdf>
- Promperú, (2016). Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a Canadá. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/guia-requisitos-acceso-alimentos-canada-2016.pdf>
- Reyes, (2018). Oferta exportable de arándano fresco de región La Libertad para el mercado estadounidense en el periodo 2015-2018. (Tesis para obtener el título profesional de licenciado en Negocios Internacionales). Recuperado de: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/27692/reyes\\_cj.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/27692/reyes_cj.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ruiz, (2014). Sostenibilidad de la oferta exportable del camu camu en la región Amazónica. (Tesis para obtener el Grado Académico de Magister en Comercio Internacional y Aduanas). Recuperado de: <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/3886>

- Tarmeño, (2017). Oferta Exportable de pecana al mercado del país de China 2017. (Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacional) Recuperado de: <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1154/TITULO%20-%20Tarme%c3%b1o%20Alvarado%2c%20Linda%20Katherine.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- TFO CANADA, (2013). Manual para la Exportación a Canadá. Décima Edición. Recuperado de: [https://embamex.sre.gob.mx/canada/images/2014/manual\\_exportacion\\_a\\_canada.pdf](https://embamex.sre.gob.mx/canada/images/2014/manual_exportacion_a_canada.pdf)
- The Economist Intelligence Unit, (2016). Riesgo Soberano. Recuperado de: <https://country.eiu.com/article.aspx?articleid=1983908982&Country=Canada&topic=Risk&subtopic=Credit+risk&subsubtopic=Sovereign+risk&oid=1923908976&aid=1>
- Vera, (2015). Proyecto de pre factibilidad para la exportación de quinoa hacia estados unidos periodo 2010-2014. (Tesis previa a la obtención del título de: Economista). Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/9379/1/PROYECTO%20DE%20PREFACTIBILIDAD%20QUINUA%202015%20-%20JOSE%20VERA%20M.pdf>

## ANEXOS

### **Anexo N° 1: Formato de la entrevista para la variable oferta exportable.**

#### Entrevista sobre la Oferta Exportable a la Cooperativa Grano Andino

Objetivo de la entrevista: Rescatar y extraer información interna, para el desarrollo del Estudio.

Empresa: Cooperativa Grano Andino

Hora de inicio: 10:00

Entrevistado: Gerente general de la Cooperativa Grano Andino

Entrevistador: Torres Ramos Diego Manuel

#### Entrevista:

1. ¿Qué calidad de quinua está exportando la Cooperativa Grano Andino a mercados internacionales?  
\_\_\_\_\_
2. ¿La cantidad de quinua que abastecen los socios, cubre el requerimiento de la demanda mensual y anual? Y ¿En qué cantidad respectivamente?  
\_\_\_\_\_
3. ¿Cuál es la cantidad promedio que un productor abastece a la Cooperativa Grano Andino mensual y anual?  
\_\_\_\_\_
4. ¿La Cooperativa Grano Andino cumple las normas respectivas en sus productos para la exportación a mercados internacionales?  
\_\_\_\_\_
5. ¿En el producto quinua cuales son las normas que permite exportar este producto?  
\_\_\_\_\_
6. ¿En qué mercados internacionales la quinua ha incrementado su demanda?  
\_\_\_\_\_
7. ¿Actualmente la Cooperativa Grano Andino cumple con las normas necesarias para ingresar a otros mercados internacionales?  
\_\_\_\_\_
8. ¿La Cooperativa Grano Andino es una empresa formalizada y cuenta con la documentación respectiva?  
\_\_\_\_\_
9. ¿La Cooperativa Grano Andino participa de la asociación de cooperativas y cumple con las normas exigidas?  
\_\_\_\_\_
10. ¿Los socios cumplen con los requisitos necesarios exigidos por la Cooperativa Grano Andino?  
\_\_\_\_\_

11. ¿Los socios cumplen con el aporte mínimo en efectivo y el volumen mínimo en producto?  
\_\_\_\_\_
12. ¿La Cooperativa Grano Andino cumple con las obligaciones tributario puntualmente?  
\_\_\_\_\_
13. ¿Son capaces los asociados de contribuir con sus propios recursos a la cooperativa?  
\_\_\_\_\_
14. ¿La cooperativa posee capacidad de endeudamiento con terceros?  
\_\_\_\_\_
15. ¿La Cooperativa puede financiar operaciones con aporte de los socios?  
\_\_\_\_\_
16. ¿Quién posee usualmente el poder de negociación la cooperativa o la parte demandante del producto?  
\_\_\_\_\_
17. ¿Qué punto podría fortalecerse en el momento del encuentro de ambas partes para poder obtener más poder de negociación del producto?  
\_\_\_\_\_
18. ¿De qué material es el embase y el embalaje de su producto respectivamente?  
\_\_\_\_\_
19. ¿El embase y embalaje son los propicios para que el producto no se dañe en el momento que lo exporta?  
\_\_\_\_\_
20. ¿Cuál es el incoterms más empleado en la cooperativa Grano Andino para exportar sus productos a mercados extranjeros?  
\_\_\_\_\_
21. ¿Qué otros incoterms pudo aplicar al enviar sus productos al exterior?  
\_\_\_\_\_
22. ¿Qué operador logístico es el más conveniente para la distribución de este tipo de producto?  
\_\_\_\_\_
23. ¿Qué mecanismo emplea la Cooperativa Grano Andino para realizar la transacción económica de la exportación de sus productos?  
\_\_\_\_\_

## **Anexo N° 2: Información brindada en la entrevista a la Cooperativa Grano Andino.**

Respuestas de la Entrevista al Gerente General de la Cooperativa Grano Andino, Ing. Luis F. Lezama Castillo

1. La variedad de quinua que nosotros producimos es la blanca Junín estamos asistiendo actualmente a las empresas agrícolas, sierra y selva, andina crops con ellos la vendemos en material prima luego la procesan y las exportan a Estados Unidos, Alemania, Francia y Japón.  
Un calibre mayor de 1.8 milímetros agronometría el tamaño del grano que sea blanca cero pesticidas, nosotros producimos también se puede producir negra y roja, pero por el tiempo se deteriora ahora nosotros nos especializamos en quinua blanca
2. No, la cantidad que producimos en Sartimbamba no es suficiente para lo que piden las empresas nosotros producimos 200 a 300 TM por año, pero el requerimiento de la empresa es algo de 10000 TM toda la campaña en el Perú y abastecen del norte del centro y del sur.
3. Una cosecha por campaña la producción promedio 800 a 1000 kilos por productor
4. El principal requisito es que sea orgánica tenemos certificación orgánica certificada por Central Unión acredita la producción orgánica y para la exportación también tiene que pasar la inspección de producción orgánica de planta y luego pasa a las empresas si nos compra como materia prima.
5. La cooperativa vende a empresas grande para que ellos lo exporten en mayor cantidad solo una vez han exportado, pero solo materia prima y en menor cantidad.
6. Expresamente en Estados Unidos, Alemania y Francia. Con mayor potencial Estados Unidos.
7. Lo expresado lo vendemos a empresas peruanas más grandes y ellos los procesan y lo exportan, pero nosotros como materia prima es 100 por ciento orgánica.
8. Si, la cooperativa está legalmente constituida tiene sus estatutos, su RUC, tiene su partida electrónica, cuenta en el banco y vigencia de poderes del gerente como del presidente.
9. No estamos asociados a ninguna central de cooperativa, pero estamos en proyecto de formar una central de cooperativas La Libertad, pero falta concretizar el proyecto, el caserío de Sartimbamba y Grano Andino es una de las cooperativas a nivel de sierra de La Libertad que tiene mayor potencial de producción, lo está haciendo mucho más que las otras estamos encabezando, la idea es que las otras cooperativas puedan integrarse y ser una sola central de cooperativa.
10. Si, nuestra cooperativa tiene sus estatutos con ello nos regimos, también tenemos reglamento interno tanto para certificación orgánica, uno de procesos electorales y uno específicamente de compra y venta del productor

11. Si, uno de las clausulas o artículos de nuestro estatuto de nuestra cooperativa deben vender mayor al 50% de su producción y aportar mensualmente una cuota como fondo capital de 5.00 soles, y para ser socios activos y avilés tienen que estar al día con sus aportaciones y pueden hacer uso de los servicios que tiene la cooperativa tales como tiendas agrícolas, maquinas cosechadoras que se les brinda al productor o socio, al socio activo o avilés con precios especiales y a socios que no estén avilés o tercero se les da a un precio más caro.
12. Si, Nuestra cooperativa es una cooperativa legalmente constituida, tiene que estar al día o en orden sus aportaciones tributarias a la Sunat tal es así como del IGV que se paga mensualmente e impuesto a la reta.
13. Como somos casi una asociación nueva estamos financiados por una Sociedad de cooperación desarrollo internacional que es SOCODEVI, pero el proyecto termina en noviembre, lo cual los socios tienen claro de que una vez que el proyecto se termine ellos están preparados para al final de proyecto ellos puedan cubrir con todos sus costos, gastos que tienen para que la cooperativa siga siendo sostenible de hecho que ya contamos con un capital de trabajo regular par apoder hallar un movimiento económico para que con presidentes, para pagar su personal de contadora, y gerencia general que tenemos ahora.
14. No, ahora no tenemos ningún crédito de ninguna identidad financiera, más adelante evaluaremos si es necesario tener algún crédito con alguna entidad evaluando costo beneficio por lo pronto todavía ningún endeudamiento financiero.
15. Si, por supuesto que no sea de gran envergadura, con el capital social que tiene si se puede cubrir algunas operaciones que se requiere, por ejemplo, con el pequeño capital que tenemos podemos comprar al contado al productor y cuando lo vendemos, nuevamente son a crédito a las empresas grandes, mientras nos pagan del lote que le vendemos nosotros al productor y socio le damos un adelanto y cuando nos pagan completo tenemos que pagar.
16. Lo que normalmente se realiza son ruedas de negocios donde se convoca diferentes empresas y cada empresa propone sus condiciones de comercialización y también la cooperativa propones su condición y se evalúa con quien que mejor ofrezca mejor precio mejor trato, un trato más justo más que todo además del tiempo y tipo de pago entonces con ellos se negocia, lamentablemente el mundo de la quinua es muy susceptible y estamos sujetos a que las empresas más grandes determinen ellos sus precios, nosotros luchando como cooperativa le pedimos un poco más o una prima al precio que nos ofrece para poder cubrir como gastos operativos que nosotros tenemos
17. Cuando estamos con la otra parte a nosotros nos gusta que la otra parte sea una empresa seria, buscamos antecedentes como sea portado durante el tiempo, porque hay empresas que son como fantasmas y no hay confianza mejor nos garantiza una empresa que tenga trayectoria y que estén en la capacidad para poder ofertar mejor y



que tengan mayor capital, que tengan mayor tiempo en el mercado, mayor garantía y no que nosotros fortaleceríamos sería que el tipo de pago siempre ha sido por crédito a 30 días pero esos 30 días se pasa a 90 días entonces nos dificulta a nosotros el tipo de pago que sea al contado o que nos aspiran un pagare o una carta fianza porque el temor de nosotros es que una empresa grande también pueda tener sus caídas ahí nos podemos tener problemas es el riesgo que corremos nosotros.

18. La quinua la vendemos de 2 manera en materia prima la quinua la vendemos en saco de 40 kg. color blanco de primer uso y tenemos quinua procesada que son en bolsas de polipropileno con una capacidad de 250 gr.
19. Si, bueno como materia prima nosotros lo mandamos como sacos de 40 kg. Después lo llevan a sus almacenes, lo procesan e igual lo vuelven a envasar según el mercado que lo requiera lo mandan en 12 kg. también 25 kg. y de 40 kg. según donde lo quieran enviar, pero si son los adecuados para su producto, su conservación en el tiempo.
20. Precio FOB la empresa en el puerto marítimo cardo el barco.
21. Con la quinua en materia prima acopiamos y la entregamos en Huamachuco nosotros utilizamos camiones de 3,5 y 7 TM son pequeñas ya que la zona es accidentada y después a Lima lo lleva directamente la empresa en carros de 25 y 30 semi trailers directamente a su planta.
22. Todos nosotros emitimos nuestras facturas a las empresas que nos comprar y ellos nos envía en transferencia interbancaria y nosotros para pagar a los productores emitimos cheque de gerencia o también pagos en efectivos para poder realizar el pago necesario.
23. Las empresas que hemos llevado grandes negociaciones son VINCULAS AGRICOLAS S.A.C. inversiones andinas J&U ANDINA CROPS S.A.C., con ellas son las empresas más grandes que vemos el tema de quinua.

**Anexo N° 3: Constancias de validación.**

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, ALFREDO MORILLO ALVA, titular del DNI. N° 17848217, de profesión CONTADOR, ejerciendo actualmente como Docente Tiempo Parcial, en la Institución UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al gerente de la Cooperativa Grano Andino – Sánchez Carrión - La Libertad.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los ítems			✓	
Claridad y precisión				✓
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 23 días del mes de OCTUBRE del 2019.



Firma

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

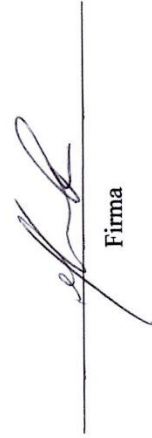
Yo, Jose A Carrero Ramirez, titular del DNI.  
N° 90396732, de profesión Alembador, ejerciendo actualmente como Docente, en la Institución del.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al gerente de la Cooperativa Grano Andino – Sánchez Carrión - La Libertad.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 23 días del mes de Setiembre del 2012.

  
Firma

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**


Yo, Antonio Rafael Rodríguez Abraham, titular del DNI.  
N° 18044375, de profesión Contador, ejerciendo actualmente como  
Docente, en la Institución UCV.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al gerente de la Cooperativa Grano Andino – Sánchez Carrión - La Libertad.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 23 días del mes de octubre del 2019.

  
Firma

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, Ciro Talladares Landa, titular del DNI.  
N° 18137683, de profesión Contador, ejerciendo actualmente como  
Docente a Tiempo Completo, en la Institución Universidad Particular César Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al gerente de la Cooperativa Grano Andino – Sánchez Carrión - La Libertad.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 23 días del mes de Setiembre del 2019.



Firma

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, Olenka Espinoza Rodriguez, titular del DNI.  
N° 18092486, de profesión Economista, ejerciendo actualmente como  
Docente de Investigación, en la Institución Cesar Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al gerente de la Cooperativa Grano Andino – Sánchez Carrión - La Libertad.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 23 días del mes de Julio del 2019.

  
Firma

**Anexo N° 4: Matriz de selección de mercado.**

<b>Matriz de Selección de Mercado</b>										
N°	Criterios	Nivel de Importancia	EE.UU	Ponderado	CANADÁ	Ponderado	REINO UNIDO	Ponderado	Fuentes	Links
1	Demanda	13 %	3	0.39	2	0.26	1	0.13	Trademap	<a href="http://www.trademap.org/">http://www.trademap.org/</a>
2	Riesgo País	10 %	2	0.20	1	0.10	3	0.30	Cesce	<a href="http://www.cesce.es/web/sp/Riesgo-Pais/">http://www.cesce.es/web/sp/Riesgo-Pais/</a>
3	Precio Promedio	10 %	3	0.30	2	0.20	1	0.10	Siicex	<a href="http://www.siicex.gob/siicex/portal5es.asp?_page_=234.00000">http://www.siicex.gob/siicex/portal5es.asp?_page_=234.00000</a>
4	Barrera Arancelarias	12 %	3	0.36	2	0.24	1	0.12	Market Access Map	<a href="http://www.macmap.org/">http://www.macmap.org/</a>
5	Barrera No Arancelarias	8 %	3	0.24	2	0.16	1	0.08	Standards	<a href="http://www.standardsmap.org/identify.aspx">http://www.standardsmap.org/identify.aspx</a>
6	Competencia	10 %	3	0.30	2	0.20	1	0.10	Trademap	<a href="http://www.trademap.org/">http://www.trademap.org/</a>
7	Logística	10 %	2	0.20	3	0.30	1	0.10	Banco Mundial	<a href="http://www.Ipisurey.worldbank.org/">http://www.Ipisurey.worldbank.org/</a>
8	Población	11 %	3	0.33	2	0.22	1	0.11	CIA	<a href="http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/">http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/</a>
9	PBI Percápita	8 %	3	0.24	2	0.16	1	0.08	CIA	<a href="http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/">http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/</a>
10	Tendencia consumo	8 %	3	0.24	2	0.16	1	0.08	Euromonitor	<a href="http://www.euromonitor.com/countries">http://www.euromonitor.com/countries</a>
		<b>100 %</b>		<b>0.81</b>		<b>0.54</b>		<b>0.27</b>		

**Anexo N° 5: Estado de Resultados de la Cooperativa Grano Andino.**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>						
		<b>VERTICAL</b>		<b>VERTICAL</b>	<b>HORIZONTAL</b>	
	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>ABSOLUTO</b>	<b>%</b>
Ventas	636,764	<b>100%</b>	719,713.48	<b>100%</b>	<b>-82,950</b>	<b>-12%</b>
Costo de ventas	-553,626	<b>-87%</b>	-649,912.33	<b>-90%</b>	<b>96,286</b>	<b>-15%</b>
Utilidad bruta	83,138	<b>13%</b>	69,801	<b>10%</b>	13,337	19%
Gastos Operacionales						
gastos administrativos	-9,316	<b>-1%</b>	-17,076.96	<b>-2%</b>	7,761	<b>-45%</b>
Gastos de venta	-43,262	<b>-7%</b>	-68,433.55	<b>-10%</b>	25,171	<b>-37%</b>
utilidad de operativa	30,559	<b>5%</b>	-15,709	<b>-2%</b>	46,269	<b>295%</b>
otros ingresos y gastos.		<b>0%</b>		<b>0%</b>		
gastos financieros	-1,063	<b>0%</b>	-1,683	<b>0%</b>	<b>620</b>	<b>-37%</b>
donaciones	-46,886	<b>-7%</b>	0	<b>0%</b>	-46,886	
Utilidad antes impuestos	-17,389	<b>-3%</b>	-17,392	<b>-2%</b>	<b>3</b>	<b>0%</b>
Impuesto renta		<b>0%</b>		<b>0%</b>	<b>0</b>	
Utilidad Neta	-17,389	<b>-3%</b>	-17,392	<b>-2%</b>	<b>3</b>	<b>0%</b>



## Anexo N° 6: Balance Financiero de la Cooperativa Grano Andino.

BALANCE SITUACIÓN FINANCIERA						
	2017	Vert.	2016	Vert.	Horizontal	
Activo Corriente		%		%	Abs.	%
Cajas y bancos (1)	15,744	5%	83,774.42	27%	-68,031	81%
Cuentas por cobrar diversas(2)	50,089	17%	0.00	0%	50,089	0%
Cuentas por cobrar a socios (3)	11,347	4%	22,836.74	7%	-11,490	50%
Existencias (4)	149,028	52%	142,500.00	45%	6,528	5%
Entregas a Rendir (5)	17,800	6%	1	0%	17,799	0%
Crédito Fiscal (6)	7,983	3%	21,492.41	7%	-13,509	63%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>251,990</b>	<b>87%</b>	<b>270,605</b>	<b>86%</b>	<b>-18,614</b>	<b>-7%</b>
Activo No Corriente						
Inmueble maquinaria y equipo (7)	37,054	13%	43,329.68	14%	-6,276	14%
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>37,054</b>	<b>13%</b>	<b>43,330</b>	<b>14%</b>	<b>-6,276</b>	<b>14%</b>
<b>Total Activo</b>	<b>289,044</b>	<b>100%</b>	<b>313,934</b>	<b>100%</b>	<b>-24,890</b>	<b>-8%</b>

	2017	Vert.	2016	Vert.	Horizontal	
Pasivo Corriente		%		%	Abs.	%
Remuneraciones por pagar (8)	0	0%	0	0%	0	0%
Tributos por pagar(9)	124	0%	0	0%		
Cuentas por pagar comerciales(10)	0	0%	14,430	5%		
Anticipos Proveedores (11)	0	0%	0	0%		
Cuentas por pagar diversas(12)	23,605	8%	23,050	7%	555	2%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>23,729</b>	<b>8%</b>	<b>37,480</b>	<b>12%</b>	<b>-13,750</b>	<b>-37%</b>
Pasivo No Corriente						
Fondos por distribución	0	0%	0	0%		
Beneficios sociales	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>23,729</b>	<b>8%</b>	<b>37,480</b>	<b>12%</b>	<b>-13,750</b>	<b>-37%</b>
Patrimonio						
Capital (13)	48,097	17%	41,847	13%	6,250	15%
capital adicional (14)	252,000	87%	252,000	80%	0	0%
Resultados acumulados	-17,392	-6%	0	0%	-17,392	#iDIV/0!
Resultado del ejercicio	-17,392	-6%	-17,392	-6%		
<b>Total Patrimonio</b>	<b>265,312</b>	<b>92%</b>	<b>276,455</b>	<b>88%</b>	<b>-11,142</b>	<b>-4%</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>289,041</b>	<b>100%</b>	<b>313,934</b>	<b>100%</b>	<b>-24,893</b>	<b>-8%</b>

**Anexo N° 7: Ratios Financieros de la Cooperativa Grano Andino.**

<b>RATIOS FINANCIEROS</b>				
	<b>2017</b>		<b>2016</b>	
LIQUIDEZ (ACT.CTE/PAS.CTE)	10.62		7.22	
P. ACIDA (ACT.CTE - INVENT/PAS.CTE)	10.28		6.65	
CT (ACT.CTE - PAS.CTE)	228,261		233,125	
ENDEUDAM. ACTIVO = PAS/ACT	8%		12%	
GRADO PROPIEDAD = PATRIM/ACTIVO	92%		88%	
ENDEUDAM. PATRIM. = PAS/PATRIM	9%		14%	
DEUDA CP = PAS.CTE / PASIVO	100%		100%	
ROTAC. CUENTAS X COBRAR = VENTAS/ CxC	10.36		31.52	
PERIODO COBRANZA = 360/ROTAC. CXC	35	DIAS	11	DIAS
ROTAC. CT = VENTAS / CT	2.79	VECES	3.09	VECES
ROTAC. ACTIVOS = VENTAS / ACTIVO TOTAL	2.20	VECES	2.29	VECES
ROTAC. EXISTENCIAS = COSTO VENTAS/INVENTARIO	-69.35	VECES	-30.24	VECES
ROTAC. CUENTAS X PAGAR = COSTO VENTAS / C X P	#¡DIV/0!	VECES	#¡DIV/0!	VECES
PERIODO PAGOS = 360/ROTAC. C X P	#¡DIV/0!	DIAS	#¡DIV/0!	DIAS
MARGEN BRUTO = UTILIDAD BRUTA / VENTAS	13%		10%	
MARGEN OPERATIVO = UTIL. OPERATIVA / VENTAS	0%		0%	
RENTAB. VENTAS = UTILIDAD NETA / VENTAS	-3%		-2%	
ROE = UTILIDAD NETA / PATRIMONIO	-7%		-6%	
ROA = UTILIDAD OPERATIVA / ACTIVO TOTAL	11%		-5%	