

Universidad:	Universidad ESAN
Escuela de Postgrado:	Escuela de Administración de Negocios para Graduados
Título de la tesis:	Proyecto de negocio de harina de quinua a Canadá 2014-2018
Área de investigación:	Administración en Agronegocios
Autor(es):	Pintado Mejía, John Pierre León Cabrera, Ricardo Fabián
Grado profesional:	Magister en Administración en Agronegocios
Año Aprobación sustentación:	2013

RESUMEN:

El Perú se ubica en un ciclo económico muy positivo cimentado su crecimiento al mercado internacional, producto de ello nuestra oferta exportable mantiene una tendencia positiva hacia los principales mercados del mundo, complementados por la firma de veintiséis acuerdos de libre comercio que nos han integrado al mercado global. Uno de ellos es con el Canadá, país industrializado y con una población demandante de productos orgánicos. Prevalece un ingreso per cápita US\$ 48,954 D.A. el rubro de gasto en alimento es el tercero después de la vivienda y transporte.

El producto a exportar es la harina de quinua, que se obtiene de la molienda del grano de quinua, sano y exento de impurezas, desaponificado, lavado y secado debiendo después de este proceso presentar estándares de calidad. El aprovisionamiento de harina de quinua hacia el mercado canadiense logra una identidad de país agroexportador que compone la cadena productiva para proveer un producto industrializado derivado de granos andinos de alta calidad nutritiva, respondiendo a la exigencia de los mercados internacionales.

Un punto de quiebre a favor de productos como la Harina de Quinua de innumerables aplicaciones, es un aumento de alergias a los alimentos, ha provocado la demanda de productor sin gluten. Datos de la empresa de la investigación Packaged reflejan que las ventas de productos sin gluten en los Estados Unidos han llegado a los \$ 2,6 mil millones en el año 2010, un aumento de los \$935 millones en comparación al año 2006. En 2011, en el último informe de alimentos y bebidas sin gluten (Gluten Free Foods and Beverages), esta empresa estima que las ventas crecerán a \$ 5.5 mil millones en 2015. Aunque las cifras respectivas canadienses no están disponibles, se prevé que el patrón debe ser similar para Canadá.

Se suma a ello las condiciones geoeconómicas (climatología, ubicación de tierras de cultivo) que representan para nosotros una ventaja competitiva, en función a ello en Canadá no puede sembrar muchos productos agrícolas en sus campos por la climatología que en muchas veces es de 10 grados bajo cero, como la poca especialización de la agricultura orgánica.

Se eligió el Estado de Quebec por ser uno de los más poblados y tiene población urbana con mayores ingresos, ocupando un cuarto lugar en todo el Estado Federal del Canadá. Hay abundante intermediarios como supermercados y bróker en cargados de la comercialización y posicionamiento en dicha región.

El Perú se ubica en un tercer lugar en aprovisionamiento de todo tipo de quinua al mercado del Canadá, los Estados Unidos se ubican en el segundo lugar por sus geo economías. En

promedio la oferta peruana cubre el 20% de la demanda del mercado canadiense, pero se espera cubrir toda la demanda del mercado canadiense, pero se espera cubrir toda la demanda del mercado al mediano y largo plazo. Se tiene que mencionar la tasa anual compuesta de creciente es 20% en el ciclo de vida del proyecto (cinco años). La oferta de nuestro proyecto de negocio de exportación de harina de Quinua es del 20% teniendo en cuenta el desarrollo del mercado. La distribución es por un bróker especializado de Quebec con un contrato comercial. Nuestro producto es un producto orgánico natural y sería exportado con marca blanca.

La demanda estimada empieza con 8,181 unidades de harina de quinua con peso de 300 gramos siendo el precio final de exportación de US\$ 30.95, la tendencia es que crezca a una tasa anual compuesta de crecimiento de 10% dentro del ciclo del proyecto. El aprovisionamiento estratégico esta enlazado a los productos de Puno y Cuzco, la tercerización también opera en el proceso logístico y de producción ya que debemos darle certificación a la harina de quinua y la empresa especializada complementos y suplementos orgánicos del Perú, con la cual se realizara la molienda de quinua, de paso se reduce costos.

El régimen societario es de organización cerrada anónima (sac). La legislación de micro y pequeña empresa favorece la sostenibilidad de la empresa dado su nivel de ventas como su capital, lo que asegura su viabilidad hasta su crecimiento empresarial.

La inversión total se estimó en US\$ 39,019. Destacando el capital de trabajo con un 86.40%, la inversión fija tangible (equipos y muebles) con un 6.3% y por último la inversión intangible de 7.3%. El financiamiento es un 40% del total de la inversión.

El presupuesto de ingreso crecen a una tasa de 10%, siendo fuertes los egresos al corto plazo, al mediano plazo y finalización del ciclo del proyecto se obtiene una rentabilidad adecuada, al hacer la evaluación del flujo de caja se tiene que el valor actual neto es superior a cero (US\$58.314.5) y una tasa interna de retorno financiera neta de 80% superior a varios activos financieros. El punto de equilibrio de de 2,226 unidades de bolsas. Todo ello brinda un amplio margen de operación a Organic Kinua.

Dado el ciclo introductorio la prospectiva es implementar toda una industria de quinua y ampliar a quinua en grano y presentaciones con valor agregado todos con certificación orgánica.

Resumen elaborado por los autores