

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTA MARIA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICO – ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL



**“FINANCIAMIENTO A TRAVES DEL FIDEICOMISO PARA
LA EXPORTACION DE QUINUA EN EL DISTRITO DE
MAJES – CAYLLOMA PERIODO 2010 - 2020”**

Plan de tesis presentado por:

- *Nohelya M. Sanz Llanos*
- *Magaly C. Zegarra Cutipa*

**AREQUIPA – PERU
2014**

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO TEORICO

1.1. PROBLEMA¹

“FINANCIAMIENTO A TRAVES DEL FIDEICOMISO PARA LA EXPORTACION DE QUINUA EN EL DISTRITO DE MAJES – CAYLLOMA PERIODO 2010 - 2020”

1.2 DESCRIPCIÓN²

Durante el último año el distrito de Majes ha venido experimentando un movimiento económico importante debido al crecimiento en la producción de quinua, donde se destaca las condiciones del suelo y clima de Majes permitiendo obtener producciones de 3000 hasta 5000 kilos por hectárea según Ronald Arenas Córdova, ex gerente de la Autoridad Autónoma de Majes. Con la declaración del 2013 como Año Internacional de la Quinua por La Organización de las Naciones Unidas en reconocimiento a la alta capacidad nutricional de este alimento milenario y su potencial aporte para la seguridad alimentaria del mundo, se logró que la demanda externa del grano siga elevándose y suban los precios internacionales; es así que este último año, tomando en cuenta las cifras del Instituto Nacional de Innovación Agraria para Arequipa se triplicó el número de hectáreas de cultivo de quinua, hasta el 2012 existían unas 450 y 500 hectáreas y en el último año se elevó a más de 1,500 hectáreas debido al interés de los agricultores por sembrar este grano que tiene gran demanda en el país y el exterior.

¹ Según Tafur (1995) el enunciado del problema debe ser expresado de forma sencilla, clara y consistente, este debe contener por lo menos dos variables, las cuales deben mostrar relación. Así mismo, debe mostrar los límites de la investigación que pueden ser de índole geográfica temporal.

² Se determinara según tres componentes: síntomas, probable explicaciones o consecuencias y control de pronostico o posibles soluciones (Tafur, 1995: 85)

El presidente de la Sociedad Agrícola de Arequipa, Hernán Vela Lazo declaró al Diario El Comercio que un 60% de la producción de la región Arequipa se exporta a mercados tan diversos como Estados Unidos, Europa y la India habiéndose cerrado con una producción de 5322 toneladas donde el precio por kilo en chacra oscila entre los once cincuenta y trece Nuevos Soles.

A pesar de este gran crecimiento de la producción de Quinoa que se percibió en estos últimos años, aun se tiene grandes limitaciones como la insuficiencia para abastecer la gran demanda que se tiene en la actualidad la existencia de la micro parcelación de tierras, falta de asociatividad siendo este un gran obstáculo para la rentabilidad de los productores consecuentemente que no pueden aprovechar las ventajas de las economías a escala para minimizar costos, es también un limitante para el acceso a crédito y para la inversión en tecnologías y acumulación de capital, la atomización del agro no permite una comercialización eficiente dado los pocos volúmenes producidos de manera dispersa por los agricultores.

En consecuencia a la información mencionada nuestra investigación busca dar una interesante alternativa de financiamiento que es el fideicomiso para lo cual explicaremos sus características, alcances y beneficios que repercutirían en la tendencia a la exportación de Quinoa en el distrito de Majes, donde plantearemos un modelo prospectivo de la demanda futura de la Quinoa para la aplicación del fideicomiso que tendrá la finalidad de enfrentar la micro parcelación, de minimizar costos de producción, formalización, articulación y asistencia técnica y de diversificar el riesgo de la operación por lo cual resultara beneficioso para los productores del distrito de Majes alcanzando altos niveles de producción e ingresos para los mismos.

1.2.1 CAMPO – ÁREA – LÍNEA

CAMPO- Ciencias Económico Administrativas

AREA.- Ingeniería Comercial

LINEA.- Economía

1.2.2 TIPO DE PROBLEMA

Descriptiva: Se dará una explicación de lo que significa el fideicomiso como mecanismo de financiamiento, y se describirá la tendencia de la exportación de Quinua en el distrito de Majes en el periodo 2010 – 2020.

Prospectivo: En base a la realidad que se está dando con respecto al notable crecimiento de la exportación de Quinua, se plantea un modelo prospectivo sobre la demanda futura de Quinua en los años 2014 a 2020 tomando en cuenta la data histórica de los años 2010 al 2013, posteriormente veremos la aplicación del modelo del fideicomiso de inversión.

1.2.3 VARIABLES

1.2.3.1 Análisis de variables

- Variable dependiente: La Exportación de Quinua
- Variable Independiente: El Financiamiento

1.2.3.2 Operacionalización de variables

VARIABLE DEPENDIENTE	INDICADORES
Exportación de Quinoa	<ul style="list-style-type: none"> • Toneladas de Quinoa exportadas. • Número de países que adquieren quinoa. • Precio de exportación.
VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Unidades monetarias en Soles (S/.) que serían aportadas a fideicomiso. • Número de hectáreas que serían asignadas a fideicomiso.

1.2.4 INTERROGANTES BÁSICAS³

- ¿Cuántas toneladas de quinoa exporta el distrito de majes desde 2010 hasta el 2013 y cuanto será su demanda al 2020?
- ¿A qué países principalmente va dirigida la exportación de quinoa del distrito de Majes?
- ¿Cuál es la variación del precio de la Quinoa de los años 2010 al 2013 y en cuanto variara el precio al 2020?

³Hernández Sampieri R., Fernández Collado C., Baptista Lucio P. "Metodología de la Investigación" Quinta Edición – Parte 2, capítulo 3, página 37: "...Las preguntas de investigación, orientan hacia las respuestas que se buscan con la investigación. Las preguntas no deben utilizar términos ambiguos ni abstractos...las preguntas deben resumir lo que habrá de ser la investigación..."

- d) ¿Cuáles son las características de un fideicomiso para la producción de la quinua en el distrito de Majes?
- e) ¿Cuánto serían las unidades monetarias en Soles aportadas a fideicomiso mediante?
- f) ¿Qué porcentaje de hectáreas del distrito de Majes serian asignadas al fideicomiso?

1.3 JUSTIFICACIÓN⁴

Económica

Dado que el Distrito de Majes ha demostrado poseer ventajas competitivas por sus excelentes condiciones de suelo y clima además de su creciente incremento en la producción de Quinua, se considera una buena oportunidad para su producción y exportación ya que resultaría beneficiosa para los productores de Majes.

Legal

Dado que la operación de fideicomiso es una alternativa de financiamiento que está regulado por la Superintendencia de Banca y Seguros, conviene mostrar un modelo prospectivo de como constituir un fideicomiso para la producción de Quinua.

⁴Hernández Sampieri R., Fernández Collado C., Baptista Lucio P. "Metodología de la Investigación" Quinta Edición – Parte 2, capítulo 3, página 39: "...Justificación de la investigación, indica el porqué de la investigación exponiendo sus razones. Por medio de la justificación debemos demostrar que el estudio es necesario e importante..."

1.4 OBJETIVOS⁵

1.4.1 OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

Analizar las exportaciones de la Quinua y la probabilidad de incrementar la producción a partir de un fideicomiso de inversión en el Distrito de Majes en el periodo 2010-2020.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) Determinar la exportación que genera el distrito de Majes desde 2010 al 2013 y su proyección del 2014 al 2020.
- b) Identificar los principales países a los que se exporta la quinua del distrito de Majes.
- c) Determinar la variación del precio de la Quinua de los años 2010 al 2013 y en cuanto variaría al 2020.
- d) Determinar las características de un fideicomiso para la exportación de Quinua en el distrito de Majes.
- e) Determinar cuántas unidades monetarias en Soles, serían aportadas a fideicomiso.
- f) Determinar el porcentaje de hectáreas que serían asignados al fideicomiso.

⁵ Hernández Sampieri R., Fernández Collado C., Baptista Lucio P. "Metodología de la Investigación" Quinta Edición Lucio – Parte 2, capítulo 3, página 36." Los Objetivos de la investigación señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son guías de estudio y hay que tenerlos presente durante todo su desarrollo..."

1.5 MARCO TEÓRICO

1.5.1 MARCO CONCEPTUAL

1.5.1.1 Demanda: La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.

1.5.1.2 ONU: La Organización de las Naciones Unidas (ONU) es una organización internacional formada por 192 países independientes. Estos se reúnen libremente para trabajar juntos en favor de la paz y la seguridad de los pueblos, así como para luchar contra la pobreza y la injusticia en el mundo

1.5.1.3 DEFINICION DE EXPORTACION

La exportación es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados o consumidos en otro país. Este tráfico puede generar numerosos y variados fenómenos fiscales dado que, cualquier producto enviado más allá de las fronteras de un país, está sometido a diversas legislaciones y puede estar sometido a acuerdos específicos que dan lugar a condiciones concretas según el país de destino.

1.5.2 DISTRITO DE MAJES

1.5.2.1 Ubicación

El distrito de Majes se ubica sobre la primera etapa de la Irrigación Majes Siguan, se encuentra localizado en la provincia de Caylloma (Región Arequipa) a una altitud de 1420 m.s.n.m.

1.5.2.2 Condición Socio Económico

El distrito de Majes la principal actividad económica es la ganadería y la agricultura, la que es motivo de orgullo para su población porque se ha convertido en la primera cuenca lechera del Perú y primer productor agroindustrial y agroexportador del sur del país.

1.5.3 QUINUA

La quinua es una planta herbácea originaria de la América Andina, específicamente de la hoya del Titicaca, entre Perú y Bolivia, lugar donde se encuentran la mayor cantidad de variedades y se cultiva desde épocas preincaicas. Alcanza un tamaño de 0.5 a 2m de altura, posee un tallo recto o ramificado y su color es variable; las semillas, que constituyen la parte de mayor valor alimenticio, son pequeños gránulos con diámetros de entre 1.8 y 2.2 mm, de color variado: los hay de color blanco, café, amarillas, rosadas, grises, rojas y negras.

1.5.3.1 Variedades que se exportan

- SALCEDO INIA: Es una variedad obtenida del cruce de las variedades “Real Boliviana” por “Sajama”, y tiene como

características: grano grande (2.0 mm de diámetro), grano dulce, precocidad (150 días de periodo vegetativo), panoja glomerulada compacta, buen potencial de rendimiento.

- **PASANKALLA:** Es una variedad obtenida en el 2006 por selección planta surco de ecotipos de la localidad de Caritamaya, distrito de Ácora, provincia de Puno. El proceso de mejoramiento se realizó entre los años 2000 al 2005, en el ámbito de la Estación Experimental Agraria (EEA) Illpa-Puno, por el Programa Nacional de Investigación en Cultivos Andinos. Su mejor desarrollo se logra en la zona agroecológica Suni del altiplano entre los 3.815 y 3.900 m.s.n.m. y soporta un clima frío seco, precipitaciones pluviales de 400 a 550 mm, y temperatura de 4°C a 15°C. Es una variedad óptima para la agroindustria, con alta productividad (rendimiento potencial de 4.5 t/ha) y buena calidad de grano.
- **AMARILLA MARANGANI:** Originaria de Maranganí (Cusco) seleccionada en Andenes (INIA) y Kayra (CICA-UNSAC), y es una planta erecta poco ramificada, de 180 c.m, de altura, con abundante follaje, y tallo grueso. Se trata de una planta es anaranjada a la madurez, periodo vegetativo tardío 180 días, panoja glomerulada, grano grande de color anaranjado (2.5 mm), con alto contenido de saponina, tolerante a la enfermedad causada por el hongo *Peronospora farinosa* f. sp *chenopodii*, alto potencial de rendimiento.

1.5.4 Fideicomiso

1.5.4.1 Concepto

El Fideicomiso es una relación jurídica mediante la cual, el cliente o FIDEICOMITENTE transfiere parte o la totalidad de su patrimonio (bienes, fondos actuales o futuros, derechos, entre

otros) al FIDUCIARIO, para que éste, de acuerdo a un propósito u objetivo determinado, lo administre y el producto de dicho patrimonio lo entregue a un beneficiario o FIDEICOMISARIO. (Ley de Banca)

1.5.4.2 Intervinientes

- Fideicomitente: Es el propietario de un bien o titular de un derecho, que los ha transferido a un fiduciario para constituir sobre él, un patrimonio fideicometido para el cumplimiento de un fin específico. Puede ser uno o varios y personas jurídicas o naturales.
- Fideicomisario: Es la persona a favor de quien se realizan los fines del fideicomiso. Es el beneficiario directo de la operación fiduciaria. Pueden ser indeterminados
- Factor Fiduciario: Es la persona designada por el fiduciario para cada fideicomiso que reciba, para actuar como representante del patrimonio fideicometido. Asume la responsabilidad por los actos, contratos y operaciones que se relacionen con dicho fideicomiso. Una misma persona puede ser factor de varios fideicomisos.
- Patrimonio Fideicometido: El patrimonio fideicometido está constituido por los bienes transferidos en fideicomiso y por los frutos que éstos generen. El patrimonio fideicometido es distinto al patrimonio del fideicomitente, del fiduciario, del fideicomisario, de cualquier otro patrimonio fideicometido administrado por el fiduciario y, de ser el caso, del destinatario del remanente.

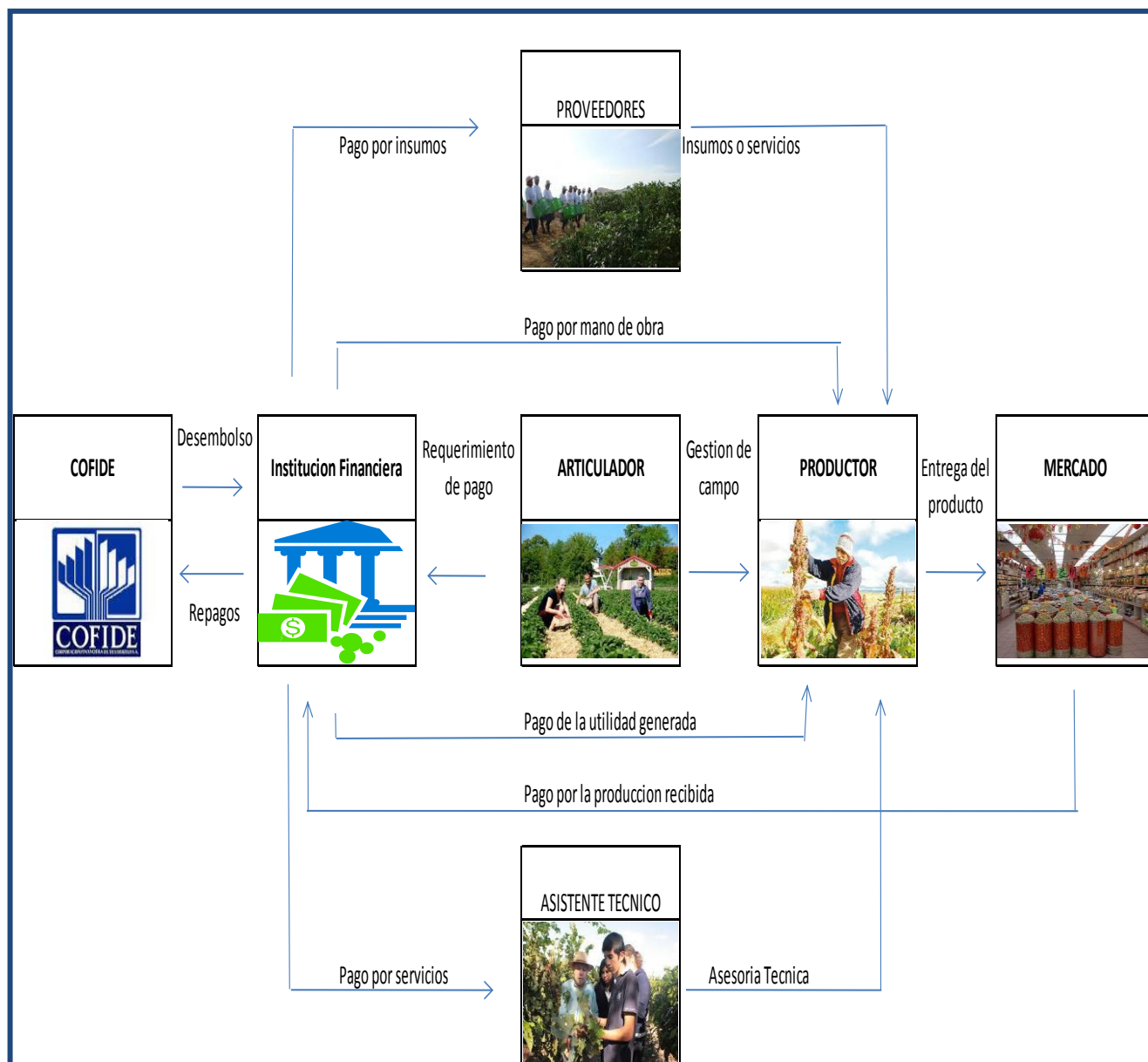
- **Dominio Fiduciario:** Es el derecho de carácter temporal que otorga al fiduciario las facultades necesarias sobre el patrimonio fideicometido, para el cumplimiento del fin o fines del fideicomiso, con las limitaciones establecidas en el acto constitutivo, según lo señalado en el artículo 252º de la Ley General. El dominio fiduciario se ejerce desde la transferencia de los bienes objeto del fideicomiso, salvo disposición contraria establecida en el acto constitutivo, hasta el término del fideicomiso.

1.5.4.3 Modelo de Producto Financiero Estandarizado

Aplicaremos el modelo del Producto Financiero Estandarizado desarrollado por COFIDE el cual está orientado al financiamiento integral de procesos productivos, que vinculen a un conjunto de productores asociados, atendiendo requerimientos de capital de trabajo y de inversión en infraestructura productiva además brinda un esquema de supervisión y asistencia técnica directa que garantiza la correcta aplicación de un paquete tecnológico definido.

Para nuestro caso de actividades productivas agrícolas se financia el 100% de los requerimientos de la campaña y la instalación de sistemas de riego tecnificado, asegurando con ello mayor productividad, calidad y rentabilidad a los productores considerando como garantía principal para el repago del crédito, la existencia de un mercado comprometido para el producto a través de un contrato de compra-venta de bien futuro (comprador identificado).

Con este tipo de fideicomiso se busca financiar especialmente cultivos Quinua del distrito de Majes para la exportación que aseguren mayores niveles de ingresos a los agricultores.



Fuente COFIDE
Elaboración Propia

Como se observa en el esquema, el Producto Financiero Estandarizado financia integralmente sólo aquellos procesos productivos que cuenten con un mercado comprometido.

El diseño del financiamiento contempla, no solo a los productores, los proveedores y el intermediario financiero, sino también al comprador, el articulador y la asistencia técnica que garanticen la rentabilidad del proyecto productivo a financiar, bajo un paquete tecnológico determinado.

ANTECEDENTES

“Fideicomisos Agropecuarios una alternativa para financiar al sector”

Autor: Horacio Carlos Mackeprang
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires

Se exponen los conceptos básicos del fideicomiso que nos ayudara para el desarrollo de nuestro marco teórico, identificar los sujetos intervinientes, así como también su constitución del patrimonio fideicometido, y los distintos instrumentos financieros disponibles orientados a dicho proceso. Toma a la figura del contrato de Fideicomiso y la intenta adaptar para su utilización como vehículo en el financiamiento del Sector Agropecuario.

1.6 HIPÓTESIS

Dado que, existe una alternativa de financiamiento como el fideicomiso, **es probable que**, utilizando este medio se pueda presentar una oportunidad para incrementar la exportación de Quinoa en el distrito de Majes.

CAPITULO II: PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

VARIABLES	INDICADORES	TECNICAS	INSTRUMENTOS
<p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>La Exportación de Quinua</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Toneladas de Quinua exportadas • Número de países que adquieren Quinua • Precio de exportación 	Observación Documental	<ul style="list-style-type: none"> • Mapas conceptuales • Cuadros estadísticos
		Observación de campo	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Entrevista
<p>VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>El Financiamiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Unidades monetarias en soles que serían aportadas a fideicomiso • Numero de hectáreas que serían asignados a fideicomiso. 	Observación Documental	<ul style="list-style-type: none"> • Mapas conceptuales • Cuadros estadísticos

2.2 ESTRUCTURA DE LOS INSTRUMENTOS

- **Variable Independiente:** “El Financiamiento”

Esta variable se trabajara únicamente con información secundaria, se tiene a disposición el costo de producción de la Quinua en la página del Ministerio de Agricultura (Agro-Arequipa) el cual nos servirá para hallar la relación Costo Beneficio para demostrar la rentabilidad de la Quinua sobre los productos antes mencionados. Nos basaremos también en fuentes tales como publicaciones en internet, diarios de prensa, etc.

Los indicadores

- Número de hectáreas que serían asignados a patrimonio fideicometido.
- Unidades monetarias en soles que serían aportadas a fideicomiso.

La técnica empleada para la recolección de estos indicadores será “Observación Documental”, esta información (secundaria) se obtendrá de todas las publicaciones a las que se tiene accesos y el instrumento empleado serán de mapas conceptuales y cuadros estadísticos.

- **Variable Dependiente:** “La Exportación de Quinua”

Esta variable se constituirá con información:

Primaria: La cual será obtenida mediante la encuesta a nuestra muestra de empresas comercializadoras y entrevista a los expertos del sector es decir aquellas empresas que se vengan desempeñando por muchos años en este sector productivos. Aproximadamente se tiene previsto entrevistar a tres expertos la cual será susceptible de analizar, contrastar, encontrar coincidencias, diferencias y a partir de esto tener conclusiones objetivas en cada una de las variables identificadas y que son objeto de este estudio.

Secundaria: Se obtendrá la información de fácil acceso, como son: información de internet, boletines, monografías, etc.

Los indicadores:

- Toneladas de Quinua exportadas
- Demanda en mercados internacionales
- El precio de exportación

La técnica empleada para el análisis de estos indicadores será de mapas conceptuales y cuadros estadísticos.

2.3 CAMPO DE VERIFICACION

2.3.1 ÁMBITO

El estudio “Financiamiento a través del Fideicomiso para la Exportación de Quinua periodo 2010 - 2020”, se realizará en distrito de Majes, provincia de Caylloma, departamento de Arequipa.

2.3.2 TEMPORALIDAD

El estudio de esta investigación se basará desde el año 2010 hasta el 2020.

Se analizará el comportamiento de la producción tanto como la demanda y oferta de quinua entre los años 2010 a preliminares del 2014 para con estos datos proyectar la demanda futura obteniendo un flujo cerrado para la implementación de un fideicomiso mediante el modelo del Producto Financiero Estandarizado.

2.3.3 UNIDADES DE ESTUDIO

❖ UNIVERSO

Nuestro universo de estudio está delimitado por las 32 principales empresas comercializadoras de Quinua del distrito de Majes.

❖ MUESTRA

Nuestro trabajo no tiene muestra por lo que se trabajará con el universo total de las 32 principales empresas comercializadoras de Quinua, lo cual nos dará un nivel de confianza mas exacto.

2.4 ESTRATEGIA DE RECOLECCION DE DATOS

2.4.1 INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA

En primer lugar se realizara la observación documental mediante la revisión de páginas de internet relacionadas con la producción de la quinua como son el portal del Ministerio de Agricultura, Agro Arequipa e INEI donde se obtendrán datos específicos del distrito de Majes – Caylloma. Así mismo los datos estadísticos obtenidos del Adex Data Trade donde se identificara los principales países que demandan Quinua, tomaremos en cuenta las notas periodísticas en los diarios El Comercio, Gestión y otras relacionadas.

Además asistiremos al seminario del cultivo de Quinua el 26 y 27 de mayo del presente, realizada por la empresa agroexportadora Anahui S.A.C. donde nos brindaran alcances de todo lo relacionado a la Quinua y nos contactaremos con los productores, acopiadores y expertos. Toda la información recabada será condensada en Word y hojas de cálculo Excel, para su posterior análisis.

2.4.2 INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Se visitará el distrito de Majes provincia de Caylloma para conocer e identificar la actual y posible capacidad exportable haciendo uso de los siguientes instrumentos:

Encuesta: El trabajo de campo se realizara a las principales empresas comercializadoras de Quinua registradas en el “Directorio 2013 Cadena Productiva de Quinua en el Perú” de Sierra Exportadora, siendo estas 76 de las cuales solo 32 compran Quinua del distrito de Majes.

Entrevista: La información será recabada a través de entrevistas personales a los 2 principales acopiadores del distrito de Majes, cuyas actividades constituyen una muestra del total de acopiadores de Quinua.

El objetivo fundamental de este trabajo será obtener datos sobre la exportación, calidad, precio de chacra y comercialización de la quinua en el distrito de Majes.

2.5 RECURSOS NECESARIOS

2.5.1 HUMANOS

NOMBRES	CARGO
Nohelya Marina Sanz Llanos	Investigadora Principal
Magaly Candy Zegarra Cutipa	Investigadora Principal

2.5.2 MATERIALES

PRESUPUESTO DE INVESTIGACION				
MATERIALES	CANTIDAD	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Papel Bond	3	MILLARES	28.00	84.00
Lapiceros	1	DOCENA	12.00	12.00
Cd's	2	UNIDADES	1.00	2.00
USB	1	UNIDADES	30.00	30.00
SUBTOTAL				128.00
SERVICIOS	CANTIDAD	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Seminario	2	ENTRADAS	265.00	530.00
Impresiones	800	UNIDADES	0.30	240.00
Fotocopias	500	UNIDADES	0.10	50.00
Empastes	3	UNIDADES	40.00	120.00
Internet	5	MESES	100.00	500.00
Teléfono	5	MESES	100.00	500.00
Movilidad			300.00	300.00
SUBTOTAL				2240.00
TOTAL				2368.00

Elaboración Propia

2.6 CRONOGRAMA DE TRABAJO 2014

ACTIVIDADES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5
Preparación del Proyecto					
Recolección de Información					
Análisis y sistematización de Datos					
Conclusiones					
Preparación del Informe					
Presentación del Informe					



BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

1. Libros

- BAPTISTA LUCIO P., FERNÁNDEZ COLLADO C.,
HERNÁNDEZ SAMPIERI R.,
2010 “Metodología de la Investigación”, Quinta Edición.
México: Editorial Mc Graw Hill
- TAFUR, Raúl
1995 “La tesis universitaria”. Lima. Editorial San Mantaro

2. Revistas y Publicaciones

- SIERRA EXPORTADORA (2013) “Directorio de la cadena productiva de la Quinua en el Perú”. Obtenido el 04 de abril del 2014 en:
http://www.sierraexportadora.gob.pe/directorio/DIRECTORIO_version_minicd.pdf
- Milton von Hesse La Serna (2013) “La quinua como oportunidad”. Obtenido el 12 de abril del 2014 en:
<http://quinua.pe/wp-content/uploads/2013/02/LA-QUINUA-COMO-OPORTUNIDAD-06-02.pdf>
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO (Enero 2014) “Sistema Integrado de estadística agraria”. Obtenido el 21 de marzo del 2014 en:
http://www.minag.gob.pe/portal/download/pdf/herramientas/boletines/boletineselectronicos/estadisticaagrariamensual/2014/bemsa_enero14.pdf

- AGRO AREQUIPA (Campañas 2013 – 2014) “Campañas agrícolas regionales”. Obtenido el 25 de marzo del 2014 en: <http://www.agroarequipa.gob.pe/campa%C3%B1a-agr%C3%ADcola-2013-2014>
- Precio de la quinua se duplico en un año. Diario La Prensa. Obtenido el 10 de marzo del 2014 en: <http://laprensa.pe/economia/noticia-precio-quinua-se-duplico-ano-21893>
- Se triplica el número de hectáreas del cultivo de Quinua en la región Arequipa. Diario el Comercio. Obtenido el 11 de marzo del 2014 en: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-se-triplica-numero-Quinua-en-la-495160.aspx#.U2Rc5oF5NL4>
- Exportación de quinua se incrementó 132% durante el 2013. Diario El Comercio. Obtenido el 21 de marzo del 2014 en: <http://elcomercio.pe/economia/peru/exportacion-quinua-se-incremento-132-durante-2013-noticia-1702536>
- La Quinua de Majes se dispara. Diario el Comercio. Obtenido el 21 de marzo del 2014 en: <http://buenas-nuevas.oportunidadesperu.pe/la-quinua-de-majes-se-dispara/>
- Mayor demanda hizo que precio de la quinua suba en 86.5% el 2013. Diario Gestión. Obtenido el 21 de marzo del 2014 en: <http://gestion.pe/economia/mayor-demanda-hizo-que-precio-quinua-suba-865-2013-2086205>
- En 40 % se incrementó la siembra de quinua en la región Arequipa. RPP Noticias. Obtenido el 21 de marzo del 2014 en: http://www.rpp.com.pe/2013-11-04-en-40--se-incremento-la-siembra-de-quinua-en-la-region-arequipa-noticia_644798.html

- En las pampas de Majes empiezan a cultivar Quinua. Diario El Pueblo. Obtenido el 21 de marzo del 2014 en: <http://www.elpueblo.com.pe/noticias/?p=19843>

3. Páginas Web

- AGRODATA PERU. Quinua Perú exportaciones. (2013 - 2014). <http://www.agrodataperu.com/category/quinua-exportacion>
- QUINUA.PE. Granos Andinos. (2013). <http://quinua.pe/quinua-zonas-de-produccion/>
- SIERRA EXPORTADORA. Mercados de la Quinua. (2013 - 2014). <http://www.sierraexportadora.gob.pe/quinua/mercado/producto-quinua/>
- INEI. Sistemas de consulta. (2014). <http://www.inei.gob.pe/sistemas-consulta/>
- MAPTRADE. Lista de los países importadores para el producto seleccionado. (2012). http://www.trademap.org/index.aspx?ReturnUrl=%2fCountry_SelProduct.aspx%3fvpm%3d3%7c%7c%7c%7c%7c%7c100890%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1&nvp m=3||||100890||6|1|1|1|1|1|2|1|1



ENCUESTA

El siguiente encuesta es presentada con el objeto de obtener información para la realización de la tesis titulada “Financiamiento a través del Fideicomiso para la Exportación de Quinua en el distrito de Majes – Caylloma periodo 2010 al 2020”; de la Universidad Católica de Santa María. Agradecemos su colaboración.

(Para elegir la respuesta, sírvase subrayar o resaltar la alternativa de su elección)

1. ¿Desde cuándo compra Quinua?

- Hace 2 años
- Hace 5 años
- Más de 10 años

2. ¿Qué tipo de Quinua exporta del distrito de Majes?

- Salcedo Inia
- Amarilla Marangani
- Pasankalla
- Sajama

3. ¿Qué cantidad de Quinua compra del distrito de Majes?

- 1TN a 10TN ()
- 10TN a 20TN ()
- 20TN a 50TN ()
- Otros.....TN

¡GRACIAS POR SU APOYO!



4. ¿Cómo ha evolucionado su compra de Quinua con respecto al año anterior?

- Va incrementando ()
- Va disminuyendo ()
- Se mantiene constante ()

5. ¿Cómo cree que vaya a evolucionar sus compras en el próximo año?

- Incrementará ()
- Disminuirá ()
- Se mantendrá constante ()

6. ¿Esta Ud. Satisfecho con el abastecimiento de Quinua del Distrito de Majes?

- Si ()
- No ()

Porque.....

7. ¿A qué países principalmente se exporta Quinua del distrito de Majes?

- EEUU Alemania Canadá Países Bajos
- Australia Reino Unido Francia Otros.....

8. ¿Cómo cree que se comportara la demanda de Quinua en los próximos años?

- Ira incrementando ()
- Ira disminuyendo ()
- Se mantendrá constante ()

Porque.....

¡GRACIAS POR SU APOYO!



ENTREVISTA

La presente entrevista tiene por finalidad recoger su apreciación crítica y objetiva como experto en el rubro agrícola, en cuanto a evolución de la exportación de Quinua y su creciente demanda en el distrito de Majes.

Muy buenos días/ tardes/ noches, ante todo muy agradecidas por haber aceptado participar de la siguiente entrevista, la cual será vital para poder alcanzar los objetivos propuestos para nuestro trabajo investigativo.

1. Datos Generales

- 1.1. Nombre:.....
- 1.2. Empresa:.....
- 1.3. Numero de años desempeñándose en el sector:.....

2. Preguntas

- 2.1. ¿Desde su punto de vista, cómo calificaría al distrito de Majes en cuanto a sus volúmenes de producción de Quinua?
- 2.2. ¿Cómo considera la calidad de la quinua en Majes?
- 2.3. ¿Qué sugerencias brindaría para mejorar la calidad y disminución de pesticidas?
- 2.4. ¿Cómo ha evolucionado la exportación de Quinua en los dos últimos años?
- 2.5. ¿Cómo cree que se comportara el precio de la Quinua para los siguientes años?
- 2.6. ¿Cómo calificaría las habilidades y conocimientos acerca de diversas técnicas productivas agrícolas desarrollados por los productores del distrito de Majes?
- 2.7. ¿Las condiciones tecnológicas son favorables para la cosecha?
- 2.8. ¿Aproximadamente cuánto de la producción total de Quinua se exporta?

¡GRACIAS POR SU APOYO!



ENTREVISTA N° 1

La presente entrevista tiene por finalidad recoger su apreciación crítica y objetiva como experto en el rubro agrícola, en cuanto a evolución de la exportación de Quinua y su creciente demanda en el distrito de Majes.

Muy buenos días/ tardes/ noches, ante todo muy agradecidas por haber aceptado participar de la siguiente entrevista, la cual será vital para poder alcanzar los objetivos propuestos para nuestro trabajo investigativo.

3. Datos Generales

- 3.1. Nombre: **Ingeniera Agrónoma Ingrid Díaz Vento**
- 3.2. Empresa: **AGROINCA PPX**
- 3.3. Número de años desempeñándose en el sector: **10 años**

4. Preguntas

4.1. ¿Desde su punto de vista, cómo calificaría al distrito de Majes en cuanto a sus volúmenes de producción de Quinua?

Majes puede producir muy bien pero ahora ha tenido varios problemas de plagas que los agricultores desconocían, por ese motivo se necesita el apoyo de entidades que vean el caso, como el Ministerio de Agricultura, Senasa, para que verifiquen las plagas que están afectando la producción. Ha habido plagas como el Chinche que ataca el grano y nadie lo conocía en Majes, actualmente tenemos el problema de la Cona Cona que come el grano seco, en Agro inca como somos una empresa con grandes áreas de producción, monitoreamos ese tipo de situaciones, en cambio a los agricultores independientes no hay quienes los apoyen en eso y debido a esta situación el día jueves (26/06/14) habrá un curso acerca de la problemática que está presentando Majes en cuanto a plagas, ya que de los 4500 Kg/ha de producción se ha reducido a 400 Kg/ha por el problema del ataque del Chinche, entonces lo que falta es el

¡GRACIAS POR SU APOYO!

apoyo por parte del estado para que los agricultores puedan trabajar correctamente.

4.2. ¿Cómo considera la calidad de la quinua en Majes?

La calidad es buena pero lo de la plaga es algo excepcional, si se trabaja en esto la calidad será muy buena, todo depende del buen control, actuar de forma preventiva no que se presente el problema y luego ver el tema o usar demasiados productos que contaminen el grano.

4.3. ¿Qué sugerencias brindaría para mejorar la calidad y disminución de pesticidas?

Que trabajen de forma preventiva hasta aproximadamente los 60 días y de ahí aplicar todo lo que es control biológico, liberando crisopas semanales, alrededor de 3 millares por hectárea ya que la crisopa controla el problema del Chinche, la larvas de la crisopa comen las posturas del chinche y también comen las larvas de la Cona Cona. Entonces hay que realizar un manejo integrado de plagas. El control biológico no es costoso por ejemplo si un insecticida cuesta 300 o 500 soles el litro, el control biológico haciendo 4 liberaciones desde los 60 días para adelante donde cada liberación cuesta por hectárea 24 soles, es decir se está gastando 100 soles por hectárea. El problema es que los comercializadores de pesticidas se ven perjudicados ya que no les sería rentable, con el control biológico no contaminamos el producto. Lo que pasa es que mientras en el Perú nos conozcan más con la quinua, más la consumen pero al no tener un buen control fitosanitario y control de pesticidas los países dejaran de comprarnos para adquirirla de Argentina, Bolivia por ese motivo debemos cuidar nuestra calidad.

4.4. ¿Cómo ha evolucionado la exportación de Quinua en los dos últimos años?

Hacia arriba, si vemos las estadísticas en Aduanas, Sunat los volúmenes han incrementado.

4.5. ¿Cómo cree que se comportara el precio de la Quinua para los siguientes años?

Actualmente el precio se ha estabilizado sobre todo por el problema de la calidad, pero la tendencia es que la quinua no baje más allá de 8 soles, entonces si el costo de producción es mínimo 3 soles el kilo comparando con los 8 soles es muy rentable ya que se gana el 150 % y no hay otro producto que nos de esa ganancia.

4.6. ¿Cómo calificaría las habilidades y conocimientos acerca de diversas técnicas productivas agrícolas desarrollados por los productores del distrito de Majes?

Aún falta mucho por mejorar, como le digo, el problema es la poca especialización en temas de plagas por lo que ahora se han visto tremendamente afectados.

4.7. ¿Las condiciones tecnológicas son favorables para la cosecha?

En cuanto a tecnología es poco especializada, los agricultores no cuentan con maquinaria propia ellos alquilan para poder trillar su producción y sacar lo que mejor puedan además que no está al alcance de sus bolsillos justamente a mi parecer por la falta de asociatividad, en Majes cada uno ve por su parcela.

4.8. ¿Aproximadamente cuánto de la producción total de Quinua se exporta?

Yo pienso que es el 50%, porque el otro 50% es para el mercado nacional, porque Alicorp está comprando quinua procesándola en harina para todo lo que son galletas, fideos y varios productos con valor agregado.

ENTREVISTA N° 2

La presente entrevista tiene por finalidad recoger su apreciación crítica y objetiva como experto en el rubro agrícola, en cuanto a evolución de la exportación de Quinua y su creciente demanda en el distrito de Majes.

Muy buenos días/ tardes/ noches, ante todo muy agradecidas por haber aceptado participar de la siguiente entrevista, la cual será vital para poder alcanzar los objetivos propuestos para nuestro trabajo investigativo.

5. Datos Generales

5.1. Nombre: **Ingeniero Agrónomo Jaime Jesús Zegarra Vargas**

5.2. Empresa: **Agricultor Independiente**

5.3. Número de años desempeñándose en el sector: **5 años**

6. Preguntas

6.1. ¿Desde su punto de vista, cómo calificaría al distrito de Majes en cuanto a sus volúmenes de producción de Quinua?

Siendo la Quinua un producto muy nutritivo y su fácil adaptabilidad a diferentes pisos agroecológicos y suelos, por lo que Majes es un lugar ideal para cultivar este tipo de grano ya que la calidad de las tierras de las pampas de Majes es indiscutible, las horas de sol y de clima cálido permiten una mejor rentabilidad como se ha visto en las estadísticas que se puede llegar a producir hasta 7 mil kilos por hectárea.

6.2. ¿Cómo considera la calidad de la quinua en Majes?

A pesar que se utiliza una cantidad alta de Insecticidas, pesticidas para contrarrestar las malezas y las enfermedades, es buena, pero todo depende de la persona que produzca y que seamos conscientes ya que se exporta este

¡GRACIAS POR SU APOYO!

grano y no sería bueno que se trate de exportar con residuos químicos por lo que conllevaría a una baja y tener una mala reputación, esperemos que no suceda esto; pero por cómo van las noticias es muy buena el grano de Quinoa que se produce en Majes.

6.3. ¿Qué sugerencias brindaría para mejorar la calidad y disminución de pesticidas?

Primeramente que los agricultores tomemos consciencia sobre los malos manejos de la producción de quinoa que se podrían emplear, tratar de utilizar lo menos posible de pesticidas; podría ser que se utilice maquinarias que nos pueda ayudar, pero la mayoría de los agricultores de la zona no tenemos las posibilidades para poder emplear dichas maquinarias.

6.4. ¿Cómo ha evolucionado la exportación de Quinoa en los dos últimos años?

Bastante diría yo, hace años los agricultores de Majes experimentamos cultivar la Quinoa no nos dio buenos resultados porque varios perdimos la inversión ya que hubo un tiempo donde se llegó a cotizar la Quinoa aproximadamente s/. 9.00 el kilo solo se cultivó 50 hectáreas, pero en la siguiente campaña triplicaron el área y alcanzamos hasta 150 hectáreas pero el precio bajo a s/. 4.00 soles por lo que nos llevó a una pérdida. Pero los tiempos otra vez están cambiando y hasta ahora se están manteniendo la cantidad de toneladas que se está exportando.

6.5. ¿Cómo cree que se comportara el precio de la Quinoa para los siguientes años?

El precio es un factor muy volátil, y actualmente se ha percibido una baja del precio en chacra y por ende en el mercado, pero esperemos que suba y que se mantenga ya que sería muy beneficioso para nosotros los agricultores.

6.6. ¿Cómo calificaría las habilidades y conocimientos acerca de diversas técnicas productivas agrícolas desarrollados por los productores del distrito de Majes?

Particularmente e incluyéndome no son muy buenas, ya que somos agricultores tradicionales y de posibles pocos recursos. Por otra parte si habría la posibilidad de que nos capaciten sobre las nuevas técnicas de producción, sería bueno.

6.7. ¿Las condiciones tecnológicas son favorables para la cosecha?

Como ya lo estaba mencionando los agricultores de Majes somos muy tradicionales por lo que se utiliza la tecnología tradicional, si se pone el caso que se quiera producir más hectáreas por agricultor no sería suficiente utilizar la tecnología actual ya que se necesitaría una mejor tecnología y así acceder a nuevos mercados y con una mejor calidad del producto.

6.8. ¿Aproximadamente cuánto de la producción total de Quinua se exporta?

No podría darle la respuesta en cifras ya que eso no lo manejamos y no tenemos conocimiento, pero por lo general los agricultores de quinua mayormente lo destinamos para la exportación hacia diferentes mercados internacionales.

DIRECTORIO 2013 CADENA PRODUCTIVA DE LA QUINUA EN EL PERU - EMPRESAS COMERCIALIZADORAS QUE COMPRAN EN AREQUIPA						
RUC	EMPRESA	WEB	CONTACTO	TELEFONO	UBICACIÓN	E-MAIL
20518807901	ALTPEZ INTERNACIONAL SAC	http://5124.pe.all.biz/	Luis Enrique Leon Zeballos	7247839	Lima	lizeballos@hotmail.com
22538176967	ALEX TRADING EIRL		Gonzalo Isasi Barbis	3726543	Lima	cruiz@alexperu.com
20303222741	CEREALES PERU SAC	http://8516.pe.all.biz	Janeth Turpo Gudiel	3238255	Lima	iturogudiel@gmail.com
20454289669	CONSORCIO PERU-MURCIA SAC	www.copemurperu.com	Gerardo Enrique Garland Ghio	54256365	Arequipa	gariardg@copemurperu.com
20512187367	CORAL INVESTMENT SAC		Ivan Kovacevic	2730335	Lima	ivankovacevic@coral-investment.com
20534045027	CORPORACION CAPAS SAC	www.corporacioncapas.com	Pablo Sifuentes Fernandez	2354535	Lima	psifuentes@corp.capas.com
20453891381	AGROINDUSTRIAL SOLO ECOLOGICOS EASE	www.soloecologicos.com	Milagros Lazo Besold	54447499	Arequipa	susana@soloecologicos.com
20519907578	EXPORT AROMATICO SAC	www.exportaromatico.com	Santiago Basilio Ramos Mayta	52310273	Tacna	sramos@exportaromatico.com
20480274157	FOOD EXPORT NORTE SAC	www.foodexportperu.com	Wilder Quiroz Solis	74270887	Chiclayo	wquiroz@foodexportperu.com
20515707400	FUNDO EL EMBRUJO	www.fundoelembrujo.com	Ytalo Espejo O.	940485628	Lima, Arequipa	yespejo@fundoelembrujo.com
20495097669	GLOBENATURAL AGRO COMPANY SAC		Jose Muñoz Vizcarra	3680960	Lima	josemuniz@yahoo.com
20498659960	GREEN EXPORT SAC	www.green-export.com	Ms. Michelle Mutze	54226357	Arequipa	info@green-export.com
20524674204	GRUPO GRANO SELECTO EIRL		Luis Ccala Tito	4730052	Lima	cscalat@gamil.com
20516092981	GRUPO INCA SAC	www.agroinca.com	Angela Delgado Gutierrez	2416301	Lima	adelgado@keroppix.com
20506984671	GRUPO GRONSA SA	www.organicperuviangrains.com	Edwin Garro Villamar	2221723	Lima	e_garro2000@hotmail.com
20550902037	GRUVISA TRADING SAC	www.gruvisa.com.pe	Renzo Ratto F.	3367000	Lima	ratto@gruvisa.com.pe
20186370571	IMPORTADORA Y EXPORTADORA EIRL		Carmen Milla	5500182	Lima	carmenmilla@donaisabel.com
20132515680	INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS SA	www.holguinperu.com	Fernando Holguin	996499485	Lima	fernando@holguinperu.com
20491855020	INTERAMSA AGROINDUSTRIAL SAC	www.agrointeramsa.com	Rodrigo Avanzini	2719909	Lima	gustavo@agrointeramsa.com
20109714039	INTERLOOM SAC	www.interloom.com.pe	Alexis Neuhaus	968292409	Lima	avila@interloom.com.pe
20551705251	LYNPERU SAC	www.lynperu.com.pe	Nataly Perez	940411876	Lima	nataly.perez@lynperu.com.pe
20424383831	LATIN MARKET SAC	www.latinmarket.pe	Jose Luis Lopez	2223146	Lima	info@latinmarket.pe
20370284441	LOOCH SAC		Augusto Besada	54283474	Arequipa	ilopezordonez@hotmail.com
20101313167	MOLINERA LOS ANGELS SAC		Antonio Arnillas	988019596	Lima	aabezadav@yahoo.es
20553137170	NEGOCIOS ALIMENTARIOS PACIFICO SUR SAC		Rocio Paulino Beingolea	4631083	Lima	antonioarnillas@gmail.com
20530990096	PRODUCTOS DEL VALLE SAC		Jaime Gutierrez	2354567	Lima	contactanos@productosdelvalle.net
20517636968	QUECHUA FOODS SAC	www.quechuafoods.com	Victor Santiago Milla	9997914140	Lima	jaim@quechuafoods.com
20542089106	S&M FOODS SRL	www.agrosant.com	Fernando Arriarte	2381353	Lima	asantiago@agrosant.com
20512153209	PERU WORLD WIDE SAC	www.peruworlwide.net	German Abregu Gomez	250093	Lima	farrarte@yahoo.com
20293860131	SUN PACKERS SRL	www.perupackers.com.pe	Gabriela Pecho Morales	2213229	Lima	german@perupackers.com.pe
20549152091	SUPERFOODS PERU SAC	www.superfoodsperu.com	Glicerio Felices Prado	6551750	Lima	info@superfoodsperu.com
20494626897	WIRACOCHA DEL PERU SAC	www.wiracochadelperu.com.pe		66314815	Lima	gfelicesp@wiracochadelperu.com.pe

FUENTE: SIERRA EXPORTADORA