



Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



sierra y selva
exportadora



Siempre
con el pueblo

CAPACITACIÓN VIRTUAL EN NEGOCIACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS GRANOS ANDINOS

Expositor: Rubén Bermúdez

Cargo: Gestor Comercial de Sierra y Selva Exportadora.

2022

TEMARIO:

1. Introducción a la rueda de negocios.
2. Estrategias para la rueda de negocios.
3. Herramientas para la rueda de negocios.

OBJETIVO:

1. Aprender a desenvolverse de manera exitosa en la rueda de negocios, ferias nacionales y ferias internacionales.





Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



sierra y selva
exportadora



Siempre
con el pueblo

1

INTRODUCCIÓN A LA RUEDA DE NEGOCIOS.

¿Qué es una rueda de negocios?



La rueda de negocios es un conjunto de reuniones programadas a un tiempo determinado, entre el ofertante y el demandante de un producto, con el objetivo de realizar una negociación.

¿Por qué participar en una rueda de negocios?



Las ruedas de negocios aumentan las probabilidades de venta de una organización, acercado a los productores con los compradores directos.

¿Como participar en una rueda de negocios ?

III RUEDA DE NEGOCIOS
VIRTUAL
GRANOS ANDINOS

Martes 24 de Mayo de 2022

Participan

- Organizaciones de productores
- Compradores nacionales e internacionales

Vía **Ruedas de Negocios** /previa inscripción

Con el apoyo de: **ADEX**
ASOCIACION DE EXPORTADORES

Primero uno debe informarse de los objetivos de la “rueda de negocios” y seguir la instrucciones de los organizadores de la “rueda de negocios”.

III Rueda de Negocios de Granos Andinos 2022

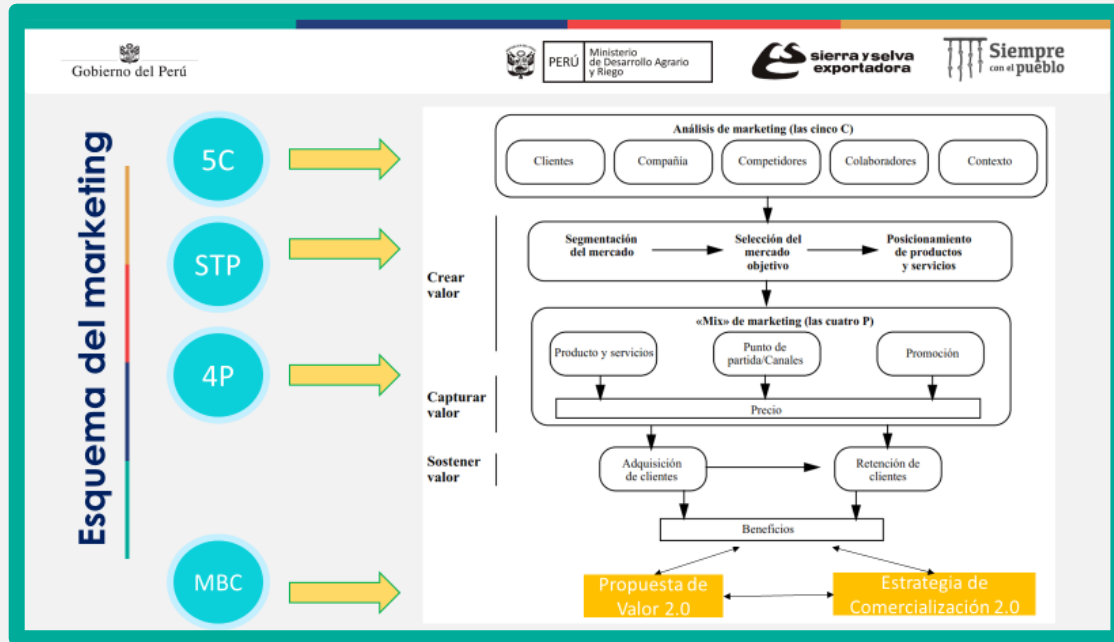
Links de pre inscripción de Ofertantes:
<https://forms.gle/YMwyzDJ866WjZt6k7>

Link de Carta de compromiso:
<https://forms.gle/QwTSFYTw6aw4fXxv5>



2 ESTRATEGIAS PARA LA RUEDA DE NEGOCIOS.

Análisis del escenario



Antes de iniciar una rueda de negocios, te recomendamos analizar el escenario actual, por medio del “esquema de marketing” para tener ventaja en las negociaciones, gracias al conocimiento adquirido de las necesidades insatisfechas de los clientes potenciales y las ventajas competitivas de la organización.

Conferencia: *Técnicas de Negociación y desarrollo del esquema de Marketing*

Define tus objetivos para la rueda de negocios

S

Específico

Ponte un objetivo concreto y claro.

M

Medible

El objetivo debe ser cuantificable.

A

Alcanzable

El objetivo debe ser realizable.

R

Relevante

El objetivo debe ser lógico a la “ventajas competitivas”.

T

Tiempo

El Objetivo debe alcanzarse en un tiempo determinado.

Prepara un discurso.



Estructura del Pitching informativo

El discurso expuesto al cliente prospecto debe durar un tiempo menor al asignado en la reunión y debe permitir que el cliente participe en la exposición.

El discurso debe incluir una **“INTRODUCCIÓN”**; que explica brevemente ¿Quién es la organización”. Además, debe de incluir el **“CONTENIDO”** que explica brevemente como nuestras “ventajas competitivas” pueden satisfacer las necesidades del cliente y lo más importante, debe concluir con el **“CIERRE DE VENTAS”**, que busca comprometer o cerrar una venta.

Prepara tu cierre de ventas

Tipos de cierre de ventas

- Cierre por afirmación continua (1)
- Cierre por construcción de barreras (2)
- Cierre implícito (3)
- Cierre con base a un detalle (4)
- Cierre para reducir las opciones (5)
- Cierre como única alternativa (6)
- Cierre por estímulos especiales (7)
- Cierre con base a una objeción (8)
- Cierre con alternativa de elección (9)
- Cierre en base a una narración (10)
- Cierre envolvente (11)
- Cierre por equivocación (12)
- Cierre por rebote (13)
- Cierre por compromiso (14)
- Cierre máxima calidad (15)

El discurso expuesto al cliente prospecto debe terminar con el cierre de ventas. Asimismo, debemos prepararnos para las objeciones probables que tendrá el cliente prospecto con relación a nuestra propuesta. Se recomienda analizar las desventajas de la organización y buscar soluciones a las mismas, para refutar cualquier objeción del cliente focalizada a una desventaja de la organización.

Conferencia: *Desarrollo de la negociación con el comprador.*

Investiga a tus clientes prospectos y prepara tu agenda de citas.

Gobierno del Perú


PERÚ Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego

sierra y selva exportadora

Siempre con el pueblo

TEMARIO:

1. Base de datos
2. Compradores Nacionales
3. Compradores Internacionales



OBJETIVO:

1. Obtener la relación de compradores nacionales de quinua.
2. Obtener prospectos de compradores internacionales de quinua.
3. Obtener la relación de competidores nacionales de quinua.
4. Obtener la relación de colaboradores nacionales de quinua. (Agente de aduana y carga internacional)
5. Obtener la relación de precios de exportación en FOB.

Para poder determinar las necesidades insatisfechas y brindar soluciones, debemos de analizar: ¿Quién es el cliente?; ¿Qué necesita el cliente?; ¿Cuándo lo necesita el cliente?; ¿Cuánto está pagando?; ¿Cuál es el rango de precio, cantidades y calidades requeridas?; ¿Dónde lo necesita?; ¿Cómo requiere el producto?; ¿Por qué lo necesita?.

Conferencia: *Inteligencia Comercial: Búsqueda de cliente y precios.*

Capacita a tu equipo de ventas

ROL DE CAPACITACIONES VIRTUALES DE LA CADENA DE VALOR DE GRANOS ANDINOS			Hora: 09:30 pm	LINK DE EVENTOS
N°	Módulo	Temas	Fecha	
1	FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS GRANOS ANDINOS	Fundamentos básicos de la comercialización y requisitos	martes, 12 de Abril de 2022	Lo invitamos a unirse al seminario web Zoom. Cuándo: 12, 19, 22, 26, 29 abril 2022 09:30 p. m. Lima Tema: FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS GRANOS ANDINOS Link: https://us02web.zoom.us/join/join?si=60984XpGIMGQ
2		Tipo de comercialización de los granos andino	martes, 19 de Abril de 2022	
3		Tendencias de la comercialización nacional e internacional (Fairtrade, Orgánica y otros)	viernes, 23 de Abril de 2022	
4		Controles de calidad y Trazabilidad Orgánica	martes, 26 de Abril de 2022	
5		Inteligencia Comercial: Búsqueda de cliente y precios	jueves, 28 de Abril de 2022	
6	NEGOCIACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	Técnicas de Negociación y desarrollo del esquema de Marketing	martes, 9 de Mayo de 2022	Lo invitamos a unirse al seminario web Zoom. Cuándo: 9, 5, 10, 12, 17 mayo 2022 09:30 p. m. Lima Tema: NEGOCIACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN Link: https://us02web.zoom.us/join/join?si=60984XpGIMGQ
7		Desarrollo de la negociación con el comprador: Maquila, envío de muestras y cierre de negocios, examen de laboratorio, contrato de compra y ventas	jueves, 5 de Mayo de 2022	
8		Contrato de compraventa nacional e internacional	martes, 10 de Mayo de 2022	
9		Participación de ferias nacionales e internacionales y rueda de negocios	jueves, 12 de Mayo de 2022	
10		Participación de pasantías, misiones comerciales y otros eventos	martes, 17 de Mayo de 2022	
11	FLUJO DE LA EXPORTACIÓN, COSTOS, FORMAS DE PAGOS Y BENEFICIOS	Flujo del Proceso de Exportación: Maquila, Embarque del producto.	jueves, 19 de Mayo de 2022	Lo invitamos a unirse al seminario web Zoom. Cuándo: 19, 24, 26, 31 mayo y 02 junio 2022 09:30 p. m. Lima Tema: FLUJO DE LA EXPORTACIÓN, COSTOS, FORMAS DE PAGOS Y BENEFICIOS Link: https://us02web.zoom.us/join/join?si=60984XpGIMGQ
12		Selección de Agentes de Aduana, Agentes de Carga y Líneas Marítimas	martes, 24 de Mayo de 2022	
13		Costos Logísticos y Costos de embarque.	jueves, 26 de Mayo de 2022	
14		Formas de Pago, Garantías y medios verificados.	martes, 31 de Mayo de 2022	
15		Beneficios tributarios para los exportadores.	jueves, 2 de Junio de 2022	
16	PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS Y ADMINISTRATIVOS EN LAS EXPORTACIONES	Exámenes de Laboratorio y rendimientos	martes, 7 de Junio de 2022	Lo invitamos a unirse al seminario web Zoom. Cuándo: 7, 9, 14, 16 y 21 junio 2022 09:30 p. m. Lima Tema: PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS Y ADMINISTRATIVOS EN LAS EXPORTACIONES Link: https://us02web.zoom.us/join/join?si=60984XpGIMGQ
17		Seguros de la Mercadería y Preparación Operativa (Contenedor, Pallets, deshumecedores y otros).	jueves, 9 de Junio de 2022	
18		Etiquetas, Envases y Embalajes.	martes, 14 de Junio de 2022	
19		Precintos y medidas de seguridad BASC.	jueves, 16 de Junio de 2022	
20		Emisión de documentos de exportación (Públicos y Privados) y cobranzas	martes, 21 de Junio de 2022	

CONCLUIDO

Para aumentar las probabilidades de ventas, el equipo que participará en la rueda de negocios debe capacitarse para contar con el conocimiento necesario y experiencia mínima de una negociación.

“Asimismo, te invitamos a participar de las capacitaciones realizadas los martes y jueves a las 17:50 horas.”

Conferencias: Capacitaciones brindadas por Sierra y Selva exportadora.

Prepara tu material promocional.

Producto

Precio

CONTAINER ENTERO DE 22 TONELADAS	FOB x KG	LIMIT	CANTIDAD
QUIRINA BLANCA ORGANICA	\$1.850	Kilograms	22000
QUIRINA ROJA ORGANICA	\$2.479	Kilograms	22000
QUIRINA NEGRO ORGANICA	\$2.561	Kilograms	22000
QUIRINA TRICOLOR ORGANICA 80/10/10	\$3.025	Kilograms	22000
QUIRINA TRICOLOR ORGANICA 60/30/10	\$2.569	Kilograms	22000
QUIRINA CHALA ORGANICA	\$3.498	Kilograms	22000
QUIRINA KWISHA ORGANICA	\$2.147	Kilograms	22000

Precio mínimo de venta 2022

Para poder determinar las necesidades insatisfechas y brindar soluciones, debemos de analizar: ¿Quién es el cliente?; ¿Qué necesita el cliente?; ¿Cuándo lo necesita el cliente?; ¿Cuánto está pagando?; ¿Cuál es el rango de precio, cantidades y calidades requeridas?; ¿Dónde lo necesita?; ¿Cómo requiere el producto?; ¿Por qué lo necesita?.

Conferencia: “Desarrollo de la negociación con el comprador.”



3

HERRAMIENTAS PARA LA RUEDA DE NEGOCIOS.

Perfil de la Empresa.



COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL MACHUPICCHU LTDA.

Cooperativa Agroindustrial Machupicchu LTDA – CAGMA (RUC N° 20490810146) is a cooperative business dedicated to produce and market superfoods from The Peruvian Andes (USDA certified organic quinoa in three different colors; black, red and white, also organic white kiwicha, organic black chia and tarwi). It's a social sustainability cooperative business who are seeking suitable quinoa dealers and import agents. Nowadays, CAGMA is made of a group of 400 farmer members.

Our goal is to become a leadership cooperative business in Peru with modern tools of associativity, international marketing, production process certification and agro – industrial technology. We work in alliance with public institutions. We have sustainable and fair trade standards, however, we are continuing working to supply food safety documents through 3rd party audit and a complete tractability program.

COMPANY DATA:
 SOCIAL REASON: COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL MACHUPICCHU LTDA. RUC N° 20490810146.
 Website: www.cagmaperu.com
 Email: gerencia@cagmaperu.com; edih@cagmaperu.com
 Mobile: +51 988262628. Telephone Number: +51 083-422142

Type	Quinoa in three different color; black, red and white.
Scientific name	<i>Chenopodium Quinoa</i>
Certifications	USDA Organic-acreditation, Fair trade International, JAS Certified and ISO 9001.
Physical characteristics	Appearance: Small oval dry. Color: White yellowish. Moisture: 12%. Size: 1.5 mm – 2.0 mm Purity: Min 99.75%
Production area	Apurimac (2800 - 3500 masl), South of Peru
Uses	Product can be used in meals and baking
Sanitary conditions	Strict sanitary control according to HACCP
Physical chemical	Protein: 10.7% Fat: 5.7 % Carbohydrates: 69% Dietary fiber: 5.1 % Ashes: 3.2 %
Shelf life	01 year, complying with good storage conditions.

Type	White kiwicha.
Scientific name	<i>Amaranthus Caudatus</i>
Kiwicha varieties	Oscar Blanco and Centenario.
Certifications	USDA Organic accreditation, Fair trade International, JAS Certified and ISO 9001.
Physical characteristics	Appearance: Small oval dry. Color: White. Moisture: 12%. Size: 1.2 mm
Production area	Apurimac (3200 masl), South of Peru
Seed diameter	1.6 mm.
Uses	Product can be used in meals and baking
Sanitary conditions	Strict sanitary control according to HACCP

Type	Organic black Chia
Certifications	USDA Organic accreditation in process.
Physical characteristics	Appearance: Small oval dry. Color: White yellowish. Moisture: 12%. Size: 1.5 mm Purity: Min 99.75%
Production area	Apurimac (1500 masl), South of Peru
Uses	Product can be used in meals and baking
Shelf life	01 year, complying with good storage conditions.


Type	Organic Tarwi
Scientific name	<i>Lupinus mutabilis</i>
Tarwi variety	Andenes 90
Certifications	USDA Organic accreditation, Fair trade International, JAS Certified and ISO 9001.
Physical characteristics	Appearance: oval. Color: White. Moisture: 9.13%
Production area	Apurimac (3300-3800 masl), South of Peru
Uses	Product can be used in meals and baking
Productivity capacity per year	2018: 20 ton / 16 ha. 2019: 100 ton / 48 ha.
Shelf life	05 year, complying with good storage conditions.

Organic Production	Area	Quantity
Amaranto/Kiwicha/Bledo/Ataco (Amaranthus)	61.00 ha	106.25 ton.
Chia (salvia hispanica)	43.20 ha	38.25 ton.
White Quinoa	427.70 ha	722.90 ton.
Black Quinoa	19.40 ha	32.60 ton.
Red Quinoa	96.08 ha	167.20 ton.
Tarwi	16 ha	20 ton.



El “perfil de la empresa” o también llamado “company profile”, es un documento que permite identificar a la organización por medio de sus mejores características.

Ficha Técnica

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO		Número		
		1		
ORGANIZACIÓN	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA ANDINA APURIMAC LTDA			
PRODUCTO	REGION	FECHA	VERSION	PARTI
QUINUA	APURIMAC	07/09/2020	1	1
				
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	QUINUA ORGANICA			
NOMBRE CIENTIFICO, TECNICO	Chenopodium Quinoa			
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	Es el grano entero, obtenido del escarificado o desaponificado del grano de quinoa.			
VARIEDAD DEL PRODUCTO	Blanca Junin, roja RIA pasankalla 413 y negra ccozta.			
CARACTERISTICAS ORGANOLEPTICAS	FORMA	Elíptica		
	TAMANO	1.3 mm		
	OLOR	Característico		
	SABOR	Dulce/ amargo		
	TEXTURA	Granular		
	COLOR	Blanca, roja y negra		
REGIONES O LUGARES DE ELABORACION, PRODUCCION, O FABRICACION	Departamento	Provincia / Distrito		
	Apurimac	Andahuaylas, San Antonio		
	Apurimac	Andahuaylas, Andahuaylas		
	Apurimac	Andahuaylas, Jose Maria Arguedas		
	Apurimac	Andahuaylas, Tuzco		
DONAS PRODUCTORAS de la organizacion	Provincia	Cantidad	Unidad	Estacionalidad
	San Antonio	175	TN	Se amplia a todo el Año
	Andahuaylas	325	TN	Se amplia a todo el Año
	Jose Maria Arguedas	207	TN	Se amplia a todo el Año
	Tuzco	136	TN	Se amplia a todo el Año
COMPOSICION NUTRICIONAL	El valor nutricional es por su proteína de alta calidad, particularmente rica en aminoácidos esenciales y por su contenido de carbohidratos			
PRESENTACION Y EMPAQUE COMERCIALES	Bolsas de papel multiplegado de 50 kg.			
EMBALAJE PARA EXPORTACION	Folleto, directo 80m, correas, Carga Suelta			
PARTIDA ARANCELARIA	100809000 - Los demás cereales-Quinoa			
TIPO DE CONSERVACION	ambiente seco, libre de humedad			
VIDA ÚTIL (EN DIAS) PARA EXPORTACION	12 meses para Quinoa Procesada y empaquetada			
REQUISITOS DE CALIDAD DEL MERCADO	Humedad menor a 12%, Libre de Pesticidas, aflatoxinas y microbiológicos			
INSTRUCCIONES DE CONSUMO	Variado a la forma de presentación			
CONSIDERACIONES PARA EL ALMACENAMIENTO	Almacenar en Ambientes con Humedad por debajo del 12%.			
REQUISITOS MÍNIMOS Y NORMATIVOS	Cumplir con humedad < 12%, Libre de Pesticidas, Aflatoxinas y microbiológicos			

La “ficha técnica” es un documento que expresa las características del producto con una información medible o comparable acorde a los requerimientos típicos de la cadena de valor.

Certificaciones.

CERTIFICACIONES ORGÁNICAS



DISTINTIVO ORGÁNICO SAGARPA MÉXICO

La certificación y obtención del sello es una oportunidad para que los productores cuenten con mejores condiciones de venta.

UTZ CERTIFIED

Programa internacional de producción sostenible para café, cacao y té. La verificación para este programa ayuda a mejorar el nivel de vida de muchos productores orgánicos y ecológicos.



ESTÁNDAR EQUIVALENTE DE LA UNIÓN EUROPEA

PARA LA PRODUCCIÓN ORGÁNICA Y TRANSFORMACIÓN PARA PAÍSES TERCEROS
La verificación bajo este programa permitirá que el producto orgánico pueda ser exportado a cualquier Estado miembro de la UE.



USDA CERTIFIED ORGANIC

El certificado es necesario para clientes que desean exportar su producción orgánica a Estados Unidos, aunque tengan certificados para otros países.



RÉGIMEN ORGÁNICO DE CANADÁ

Este régimen orgánico entro en vigor en 2009 y es aplicado para alimentos, plantas y animales.

Las certificaciones son documentos que demuestran que el producto o la organización cumple con estándares requeridos por parte del cliente. Asimismo, las certificaciones son parte de la “ventajas competitivas” en la rueda de negocios.

Precio de Venta y Cantidad disponible.

INFORMACIÓN DETALLADA									
N°	Descripción	Precio Unitario	Cantidad	Sub Total		REV		Total	
				Soles	Dólares	Soles	Dólares	Soles	Dólares
I Materia Prima									
	Quinua Blanca Orgánica	Rendimiento - 90.00 %	18,000.00	\$/2,200.00				\$/2,200.00	
	Quinua Rojo Orgánica	Rendimiento - 87.00 %	3,740.00	\$/2,440.00				\$/2,440.00	
	Quinua Negra Orgánica	Rendimiento - 85.00 %	3,000.00	\$/19,500.00				\$/19,500.00	
		Cantidad	24,740.00						
II Operativa Local									
	Transporte a Lima	\$/ 0.12	24,740.00	\$/2,968.80		\$/534.38		\$/3,503.18	
	Pago a Técnicos de Campo + Viáticos por Comisión	\$/ 0.10	24,740.00	\$/2,474.00		\$/0.00		\$/2,474.00	
	COA - Pastiches	\$/ 200.00	2.00	\$/1,400.00		\$/292.00		\$/1,692.00	
	Estiba - Carga y Camión	\$/ 0.02	24,740.00	\$/371.10		\$/86.80		\$/457.90	
III Procesamiento - EXW									
	Desolado - Desolado Pasta	\$/ 0.01	24,740.00	\$/296.88		\$/53.44		\$/350.32	
	Maquila de Granos (Quinua/Kiwacha/Cañihua)	\$/ 0.50	24,740.00	\$/12,370.00		\$/2,226.60		\$/14,596.60	
	Maquila de Granos (Chia)	\$/ 0.75		\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Servicio de Maquila	\$/ 0.70		\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Servicio de Huevo	\$/ 1.50		\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Servicio de Harina	\$/ 3.00		\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Servicio de Corozo	\$/ 0.30		\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Servicio de Secado	\$/ 0.30		\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Bolsas de Tropa Plástico	\$/ 2.00	285.152		\$/12.30		\$/135.43	\$/97.81	
	Plástico (Pallets + Servicio Completo)	\$/ 100.00		\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Etiquetas conomerciales	\$/ 0.05	285.152		\$/44.28		\$/7.87	\$/20.41	\$63.22
	Estiba - Carga y Contenedor	\$/ 150.00	32.00	\$/7,200.00		\$/1,591.41		\$/2,601.41	
	Movimiento	\$/ 80.00		\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
IV Documentos de Exportación									
	SENASA - Certificados Fitosanitarios	\$/ 44.00	1	\$/44.00		\$/0.00		\$/44.00	
	SENASA - Inspección Fitosanitaria	\$/ 72.00	1	\$/72.00		\$/0.00		\$/72.00	
	SENASA - Inspección, Verificaciones, Asesorías, etc.	\$/ 72.00	1	\$/72.00		\$/0.00		\$/72.00	
	SENASA - Modalidad del Importador	\$/ 50.00	1	\$/50.00		\$/0.00		\$/50.00	
	SENASA - Modalidad para recibo de Documentos	\$/ 35.00	1	\$/35.00		\$/0.00		\$/35.00	
	CO - Visación (CO/IADEX)	\$/ 38.00	1	\$/38.00		\$/6.48		\$/44.48	
	CO - Fianzas	\$/ 4.44	1	\$/4.44		\$/1.11		\$/5.55	
	CO - Modalidad para recibo de Documentos	\$/ 10.00	1	\$/10.00		\$/0.00		\$/10.00	
	COA - Afianzamiento Trazas (B1, B2, G1, G2)	250.00	1	\$/250.00		\$/45.00		\$/295.00	
	COA - Manipulaciones Alimentos Medicinales	30.00	1	\$/30.00		\$/5.98		\$/35.98	
	COA - Pesticidas (CO + CL)	700.00	1	\$/700.00		\$/126.00		\$/826.00	
	COA - Entrenamiento	79.00	1	\$/79.00		\$/14.23		\$/93.23	
	COA - Estabilidad	81.00	1	\$/81.00		\$/11.07		\$/92.07	
	COA - Conformas	28.00	1	\$/28.00		\$/5.04		\$/33.04	
	COA - Eschirmita con	48.00	1	\$/48.00		\$/8.37		\$/56.37	
	COA - Hoja	18.00	1	\$/18.00		\$/3.24		\$/21.24	
	COA - Lavadoras	18.00	1	\$/18.00		\$/3.24		\$/21.24	
	COA - Mota	18.00	1	\$/18.00		\$/3.24		\$/21.24	
	COA - Humedad	35.00	1	\$/35.00		\$/6.30		\$/41.30	
	COA - Calidad	25.00	1	\$/25.00		\$/4.50		\$/29.50	
	COA - Metales Pesado	200.00	1	\$/200.00		\$/36.00		\$/236.00	
	COA - Acidez	83.00	1	\$/83.00		\$/11.43		\$/94.43	
	COA - Índice de Pesticidas	100.00	1	\$/100.00		\$/18.00		\$/118.00	
	COA - Clonar Frase	690.00	1	\$/690.00		\$/124.20		\$/814.20	
	COA - Modalidad para recibo de Documentos	10.00	1	\$/10.00		\$/0.00		\$/10.00	
	COI - Emisión de Certificado	\$/80.00	1	\$/80.00		\$/14.40		\$/94.40	
	COI - Emisión de Certificado	\$/80.00	1	\$/80.00		\$/7.20		\$/87.20	
	COUREP - Emisión de Documentos	\$/60.00	1	\$/60.00		\$/10.80		\$/70.80	
V Operativa de Exportación - FOB									
	Servicio Integral Logístico (extralímite del	\$/1,500.00	0	\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Transporte Local	\$/ 850.00	1	\$/850.00		\$/153.00		\$/1,003.00	
	Gate Out - Retiro de contenedor	\$/133.00	1	\$/133.00		\$/23.94		\$/156.94	
	BL Fax - Emisión	\$/60.00	1	\$/60.00		\$/10.80		\$/70.80	
	Visas Buques	\$/20.00	1	\$/20.00		\$/3.60		\$/23.60	
	Derechos de embarque y Tracción	\$/355.00	1	\$/355.00		\$/63.30		\$/418.30	
	Endorsement de Tracción	\$/50.00	1	\$/50.00		\$/9.00		\$/59.00	
	Agencia de Aduana	\$/150.00	1	\$/150.00		\$/27.00		\$/177.00	
	Desfumarización	\$/1.68	55.0095	\$/92.42		\$/16.63		\$/109.05	
	Servicio de Fomento	\$/200.00	1	\$/200.00		\$/36.00		\$/236.00	
	Plantación	\$/ 150.00	0	\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Ventilación	\$/ 100.00	0	\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	1ª Montazón (Riego Ventilación)	\$/45.00	1	\$/45.00		\$/8.10		\$/53.10	
	2ª Montazón (Para Abono)	\$/45.00	1	\$/45.00		\$/8.10		\$/53.10	
	3ª Montazón - BCES	\$/45.00	1	\$/45.00		\$/8.10		\$/53.10	
	1ª Estiba Abonamiento (abono/BCEB)	\$/45.00	1	\$/45.00		\$/8.10		\$/53.10	
	1ª Estiba Puerto (BCEB)	\$/45.00	1	\$/45.00		\$/8.10		\$/53.10	
	Resguardos	\$/80.00	1	\$/80.00		\$/14.40		\$/94.40	
	Quinua - Administrativa/ Operativa	\$/50.00	1	\$/50.00		\$/9.00		\$/59.00	
VI Flete Internacional - CFR/CF									
	Flete Internacional	0.00	0.00	\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Daño	\$/50.00	0.00	\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	Seguro	\$/80.00	0.00	\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
	- Administrativa Seguro	\$/75.00	0.00	\$/0.00		\$/0.00		\$/0.00	
VII Mermas									
	4.01 Quinua Blanca Orgánica	\$/4.00	1,800.00	\$/7,200.00		\$/1,296.00		\$/8,496.00	
	4.06 Quinua Rojo Orgánica	\$/6.00	486.20	\$/2,917.20		\$/525.10		\$/3,442.30	
	4.06 Quinua Negra Orgánica	\$/6.50	450.00	\$/2,925.00		\$/526.50		\$/3,451.50	

El “cierre de venta”, generalmente expone el precio ofertado con la cantidad disponible.

“Es muy importante tener esta información antes de la rueda de negocios.”

Los clientes te van a preguntar: ¿Cuál es el precio? y ¿Qué cantidad puedes ofertarles?; ten en cuenta que los clientes no esperan y buscarán las respuestas con otras organizaciones.



Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



III.- PREGUNTAS Y RESPUESTAS

**GRACIAS POR
PARTICIPAR**