



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ACEITUNA VERDE ENTERA
DE LA YARADA - TACNA AL MERCADO DE BRASIL 2022”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

PRESENTADO POR:

Bach. BÖTTGER SCHULER, HAROLD JAIME
<https://orcid.org/0000-0003-2858-4768>

ASESOR

Dra. ARÉVALO RODRIGUEZ MIRIAN ELIZABETH
<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

**TACNA - PERU
2022**

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi esposa e hijos, siendo mi mayor motivación el cumplimiento de mis logros y metas, que alimentarán mi desarrollo personal y profesional.

AGRADECIMIENTO

En primera instancia agradezco a Dios por todas las bendiciones derramadas hacia mi persona. También agradecer a mis profesores por brindarnos su apoyo en la elaboración de este trabajo.

INTRODUCCIÓN

El trabajo monográfico busca identificar factores ante la demanda de la aceituna verde entera en los mercados internacionales y en esta oportunidad específicamente en Brasil, conociendo los canales de distribución y el mercado objetivo, con la finalidad de hacer viable la exportación.

Se plantean las siguientes interrogantes para tomar el proyecto e introducirnos al comercio brasilero ¿Tienen demanda de aceituna verde entera?, ¿Cómo sería el modelo y parámetros para la exportación? y ¿es rentable y sostenible el proyecto?

Por ello, la motivación principal de la investigación es analizar la demanda de la aceituna verde entera en el mercado de Brasil y de ser así incluir este como destino regular de exportación. Como objetivos específicos hemos determinado aprovechar los acuerdos comerciales vigentes, identificar los requisitos para la exportación y finalmente analizar si el proyecto es rentable.

Con el trabajo de investigación se logrará la exportación de aceituna, determinando la tendencia del paladar de los compradores y así seleccionar nuestro producto frente a otros.

En el factor económico, permitirá determinar su rentabilidad, teniendo en cuenta el financiamiento necesario a fin de lograr el objetivo trazado.

En esta monografía hemos abordado los siguientes capítulos de forma secuencial y lógica de acuerdo a la información siguiente:

En el capítulo 1, se describe el producto, detallando las características, beneficios nutricionales, restricciones, aranceles que están vigentes para poder exportar y también se abordan los procesos a realizar a fin de obtener el producto

En el capítulo 2, hemos identificado a los proveedores de todos los materiales requeridos para lograr la exportación, haciendo un análisis de las asociaciones que nos pueden proveer la materia prima, buscando las mejores condiciones posibles.

En el capítulo 3, abordamos los detalles del almacenamiento del producto, manteniendo condiciones adecuadas para garantizar su inocuidad y evitar pérdidas o daños.

En el capítulo 4, establecemos los requisitos a fin de que el rotulado y etiquetado del producto, sea adecuado y conforme a las normas.

En el capítulo 5, establecemos el empaque que hemos seleccionado a fin de garantizar que el producto llegue de la mejor forma posible hasta su destino.

Para el capítulo 6, detallamos la forma como se despachará el producto, siendo apilados directamente en los contenedores.

El capítulo 7 sobre unitarización no se abordó ya que no aplica el proceso de paletización.

El capítulo 8 abordamos los criterios para seleccionar el contenedor a utilizar que, en este caso por sus características y bondades, asimismo se abordó el plano de carga, con la finalidad de optimizar el espacio.

El capítulo 9, describe el incoterm utilizado, así como se realiza una evaluación sobre los proveedores que nos brindará el traslado interno.

El capítulo 10, identifica los agentes aduaneros, a fin de cumplir las condiciones para la exportación.

El capítulo 11, aborda la infraestructura y facilidades con la que cuenta el país de destino.

En el capítulo 12, analizamos la forma de distribución del producto.

En el capítulo 13, nos brinda la matriz de costos para exportar la aceituna.

En el capítulo 14, realizamos un análisis del resultado de la evaluación económica.

Finalmente, el motivo principal que me llevó a desarrollar este proyecto fue la intención de buscar nuevos mercados para la venta de aceitunas de la empresa familiar, con la finalidad de incrementar las ventas en el mercado internacional, obteniendo mayores beneficios.

RESUMEN

El presente trabajo monográfico nos permitirá definir la posibilidad de la exportación de la aceituna verde entera teniendo como destino el mercado de Brasil, siendo uno de los productos con alta demanda en dicho país, con niveles de exportación en crecimiento durante los últimos años. Es importante tener en cuenta la nota de la Asociación de Exportadores (ADEX), donde precisa Brasil fue el principal destino, seguido de Chile y EE. UU, por lo que la idea de realizar un proyecto de exportación para comercializar la aceituna verde entera a Brasil, se constituye una interesante opción de negocio, brindando mayores ingresos a los inversionistas y mayores divisas al Perú.

Durante el desarrollo del trabajo se definió el flujograma del proceso, optando por comprar la materia prima directamente a los productores locales, para luego realizar un proceso de selección, fermentación y envasado en cilindros de plástico de polietileno de alta densidad, manteniendo así sus propiedades en forma adecuada, para posteriormente almacenarlo en un contenedor de 20 pies, siendo trasladado vía terrestre hacia el puerto de Arica desde donde se exportará a Brasil mediante vía marítima.

Palabras claves: Aceituna, exportación, mercado brasilero.

ABSTRACT

This monographic work will help define the possibility of exporting whole green olives to the Carioca market, as it is one of the products in demand in that country, with growing export levels in recent years. It is important to consider that Trade Intelligence note of the Global Economy and Business Research Center of the Exporters Association CIEN-ADEX, where Brazil was the main destination, followed by Chile and then USA, so the idea of exporting whole green olives to Brazil is an interesting business option, it will provide greater income for investors and more foreign exchange for Peru.

During the work development the process chart flow was defined, opting to buy the raw material from local producers, and after a selection and fermentation process, pack it in high density polyethylene plastic cylinders, thus maintaining its properties in an adequate form, and then store it in a 20-foot container, being transported by land to Arica's port, from where it will be exported by sea to Brazil.

Key words: olive, export, Brazilian market.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
INTRODUCCIÓN	IV
RESUMEN	VII
ABSTRACT	VIII
ÍNDICE DE CONTENIDOS	IX
CAPÍTULO I	14
PRODUCTO A EXPORTAR	14
1.1 Ficha Técnica de producto	14
1.2 Clasificación arancelaria del producto	15
1.3 Flujograma de proceso productivo	17
CAPÍTULO II	25
APROVISIONAMIENTO	25
2.1. Proveedores potenciales	25
2.2. Matriz de selección de proveedores	27
2.3. Control de Calidad	28
2.4. Costo de adquisición y procesamiento	29
CAPÍTULO III	30
ALMACENAMIENTO	30
3.1. Estrategia de almacenamiento	30
3.2. Layout de almacén	30
3.3. Detalle de mobiliario de almacén	32
3.4. Costos fijos de almacén	33
CAPÍTULO IV	34
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	34
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado del producto	34
4.2. Normas técnicas aplicables	35
4.3. Proceso de rotulado	36
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaqueo interno	36
CAPÍTULO V	37
EMPAQUE	37
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	37
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.	38
5.3. Proceso de empaque	39
5.4. Tiempos y costos del proceso de empaqueo	39
CAPÍTULO VI	40
EMBALAJE	40

6.1. Ficha Técnica de embalaje seleccionado	40
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje.....	40
6.3. Proceso de embalaje	41
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje	41
CAPÍTULO VII.....	42
UNITARIZACIÓN	42
7.1. Ficha técnica seleccionado	42
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	42
7.3. Proceso de paletización.....	42
7.4. Planos de estiba del Pallet.....	42
7.5. Tiempos y costos de proceso de paletizado	42
CAPÍTULO VIII.....	43
CONTENEDORIZACIÓN	43
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	44
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	44
8.3. Proceso de contenedorización.....	45
8.4. Plano de estiba del contenedor	45
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización	48
CAPÍTULO IX.....	49
TRANSPORTE	49
9.1. Proveedores del Transporte Interno	49
9.2. Costo de Transporte Interno (Inland Freight).....	50
9.3. Proveedores de Servicio de Transporte Internacional	50
9.4. Cotizaciones de Flete Marítimo.....	51
CAPÍTULO X.....	52
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	52
10.1. Agentes de aduana.....	52
10.2. Costo de agenciamiento	53
10.3. Aseguradoras	54
10.4. Póliza de seguro (Cobertura y costo).....	54
10.5. Terminales de Almacenamiento.....	55
CAPÍTULO XI.....	56
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO	56
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.	56
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	60

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	62
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	62
11.5. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	62
CAPÍTULO XII	64
DISTRIBUCIÓN	64
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor - consumidor.	65
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.....	65
12.3. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	66
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	67
12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	
69	
CAPÍTULO XIII.....	70
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	70
CAPÍTULO XIV	72
VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	72
CONCLUSIONES	75
REFERENCIAS	76
ANEXOS	78

Índice de tablas

Tabla 1	Exportación de aceituna verde entera al país de Brasil.....	16
Tabla 2	Acuerdo de alcance regional Perú - Brasil	16
Tabla 3	Principales proveedores de la ciudad de Tacna	26
Tabla 4	Proveedores de suministros diversos.....	26
Tabla 5	Matriz de selección de proveedores.....	27
Tabla 6	Escala de evaluación de Likert.....	28
Tabla 7	Organismos y certificación de control de calidad en el Perú.....	28
Tabla 8	Organismos que se encargan de proteger la industria alimentaria en Brasil.	29
Tabla 9	Costos del producto (aceituna en salmuera)	29
Tabla 10	Mobiliario utilizado para el proceso almacenaje de aceituna.....	32
Tabla 11	Depreciación mobiliaria de almacén	32
Tabla 12	Costos fijos de almacén	33
Tabla 13	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	36
Tabla 14	Tiempos y costos del proceso de embalaje de despacho	41
Tabla 15	Tiempo y costos de la contenedorización.	48
Tabla 16	Costos de carga y estiba.....	48
Tabla 17	Proveedores.....	49
Tabla 18	Costo del transporte terrestre interno	50
Tabla 19	Costo de agenciamiento	54
Tabla 20	Descripción de los principales puertos en Brasil.....	57
Tabla 21	Evaluación de los dos principales medios de transporte internacional.	61
Tabla 22	Posibles clientes en Brasil.....	66
Tabla 23	Matriz de costos de exportación	71
Tabla 24	Fuentes de financiamiento.....	72
Tabla 25	Datos para proyección financiera	73
Tabla 26	Flujo de caja financiero	73
Tabla 27	Resultados de los indicadores económicos - financieros	73

Índice de Figuras

Figura 1	Ficha técnica del producto	15
Figura 2	Restricciones y prohibiciones de exportación.....	16
Figura 3	Información sobre gravámenes vigentes de exportación del producto.....	16
Figura 4	Organigrama del proceso productivo.	17
Figura 5	Máquina para seleccionar la aceituna.....	18
Figura 6	Transportador de faja.....	19
Figura 7	Transportador de chevrones.....	19
Figura 8	Tanque para tratamiento con soda cáustica a las aceitunas	20
Figura 9	Tanque de lavado de aceituna	21
Figura 10	Tanque de preparación de salmuera.	22
Figura 11	Modalidad para acondicionar la aceituna antes de su venta	24
Figura 12	Diseño general de planta	31
Figura 13	Diseño del interior de planta.....	31
Figura 14	Rotulado del producto.....	35
Figura 15	Ficha técnica del empaque seleccionado.....	38
Figura 16	Características del contenedor seleccionado.	44
Figura 17	Colocación de bidones con aceituna en el contenedor.....	46
Figura 18	Cilindros estibados en el contenedor	46
Figura 19	Plano de estiba bidones contenedor estándar 20” - vista parte superior.	47
Figura 20	Plano de estiba bidones contenedores estándar 20” - vista parte lateral.	47
Figura 21	Incoterm utilizado en la exportación.....	51
Figura 22	Agente de aduana contratado	53
Figura 23	Logo empresa aduanera seleccionada.....	53
Figura 24	Puertos comerciales de Brasil.....	58
Figura 25	Ruta Aérea Callao – Brasil.....	59
Figura 26	Tramos del corredor Interoceánico Sur	60
Figura 27	Imagen de proveedores logísticos - Brasil.	63
Figura 28	Secuencia de distribución	65
Figura 29	Canal de distribución internacional elegido.....	65
Figura 30	Incoterms vigentes desde enero 2020.....	67
Figura 31	Programación de feria sobre ingredientes alimentarios de América del Sur.....	68
Figura 32	Interpretación de los indicadores económicos - financieros.....	74

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha Técnica de producto

En la siguiente información se precisan las bondades de la aceituna, así como su información nutricional.

Figura 1

Ficha técnica del producto

Empresa BÖTTPOR S.A. RUC 29003268557 La Yarada Km 25 Tacna - Perú		
Producto específico	Aceituna verde entera	
Nombre científico	Olea europaea L.	
Nombre comercial	Aceitunas de mesa	
Descripción del producto	Aceituna verde entera de 3cm de largo por 1.5 cm de ancho aprox.	
DESCRIPCIÓN GENERAL		
Usos	Consumo directo para público en general.	
Zona de producción	Tacna - Perú	
Presentación envase	Bidón de 60 kilos.	
Tipo de empaque	Bidón de 60 kilos.	
Zonas de Producción	Tacna, Perú	
CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS		
Color	Gama de color verde o amarillo paja	
Olor y sabor	Característico.	
Textura	Firme y compacto	
Calibre	160/200, 200/240, 240/280, 280/320, 320/400	
Envasado	Bidón de 60 kilos.	
Aporte Nutricional	Cantidad Energía: 154 Kcal.	Grasa total: 15%
	Proteínas: 1.3%	Carbohidratos: 3%
	Colesterol: 0 mg	Sodio: 1300 mg
	Vitaminas: A, C.	Monoinsaturadas: 11.9 gr.
Vida útil	Depende de la fecha de fabricación.	
Certificación	Fitosanitario registro – SENASA.	
Almacenamiento	Conservar en ambiente fresco.	

Nota. Tomado de Cotrina exports 2022. Elaboración propia.

1.2 Clasificación arancelaria del producto

La partida arancelaria usada en Perú para la exportación de aceituna verde entera es:

Tabla 1

Exportación de aceituna verde entera al país de Brasil.

Partida arancelaria	Denominación
2005.70.00.00	Aceitunas

Nota. Tomado de SUNAT aranceles (2022). Elaboración propia.

Figura 2

Restricciones y prohibiciones de exportación.

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION	NO APLICA
<p>No existen restricciones de Inspección No existen Prohibiciones de salida de la mercancía No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía</p>	

Nota. Tomado del portal de SUNAT (2022).

Figura 3

Información sobre gravámenes vigentes de exportación del producto.

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.25%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Nota. Tomado del portal de SUNAT (2022).

Tabla 2

Acuerdo de alcance regional Perú - Brasil

País	N°	Descripción	Fecha de vigente
Brasil	504	ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO 4 – PAR 4 PERU-BRA-CH	16 set 2000 a 31 dic 9999

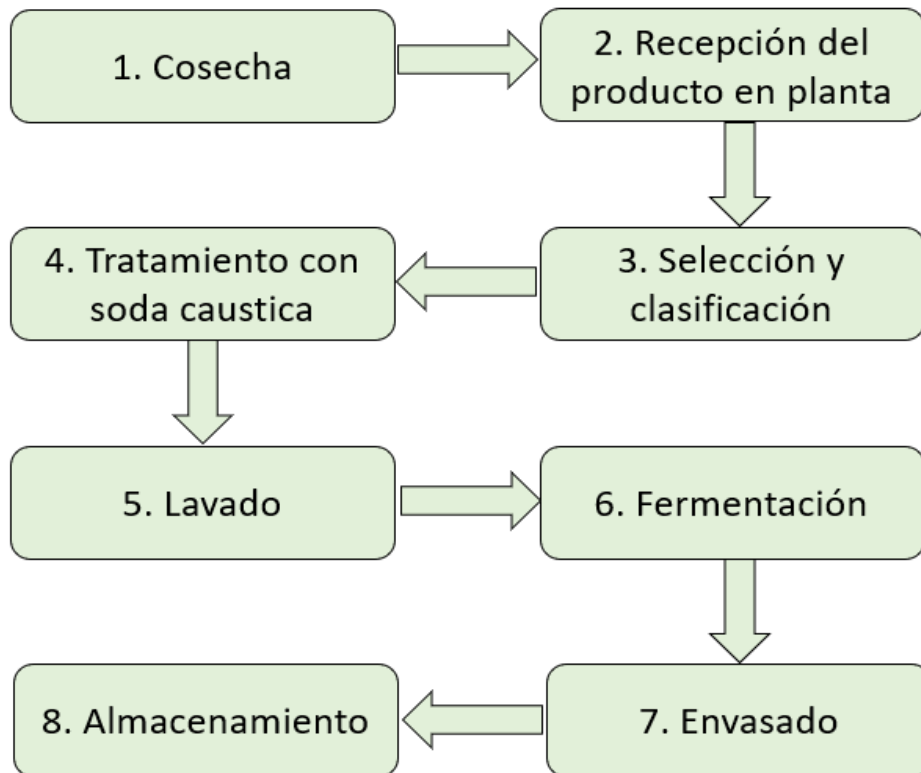
Nota. Tomado de Sunat convenios internacionales (2022). Elaboración propia

1.3 Flujograma de proceso productivo

El siguiente esquema presenta los pasos de producción para hacerlo apto para el consumo y su posterior venta.

Figura 4

Organigrama del proceso productivo.



Nota. Tomado Guía proceso olivo (2011). Elaboración propia.

A continuación, detallamos de manera general las etapas del proceso:

1. Cosecha

Con la finalidad de obtener un mejor precio de las aceitunas para su posterior procesamiento, la compra de la misma debe realizarse en mata, procediendo a contratar personal a destajo para realizar la cosecha. En esta etapa va a ser muy importante los cuidados necesarios del fruto con la finalidad de evitar pérdidas.

2. Recepción de la aceituna en planta (compra aceituna)

Se debe transportar las aceitunas de inmediato a la Planta, luego de la recolección, evitando aplastamiento y daños que generen merma del producto.

En esta etapa en la planta se debe pesar el producto como parte del control de calidad.

3. Separación y clasificación

La separación se realiza para retirar productos que presenten signos de deterioro, daños por manipulación o acción de insectos. Se realiza la clasificación con máquinas especiales, agrupando por tamaños en la variedad sevillana de 40 unidades por kilo (grande), 120 unidades por kilo (mediano), 320 unidades por kilo (menores).

Figura 5

Máquina para seleccionar la aceituna



Nota. Tomado de catálogo de procesamiento de olivo (2013)

Figura 6

Transportador de faja



Nota. Tomado de catálogo de procesamiento de olivo (2013)

Figura 7

Transportador de chevrones



Nota. Tomado de catálogo de procesamiento de olivo (2013)

4. Tratamiento con soda cáustica

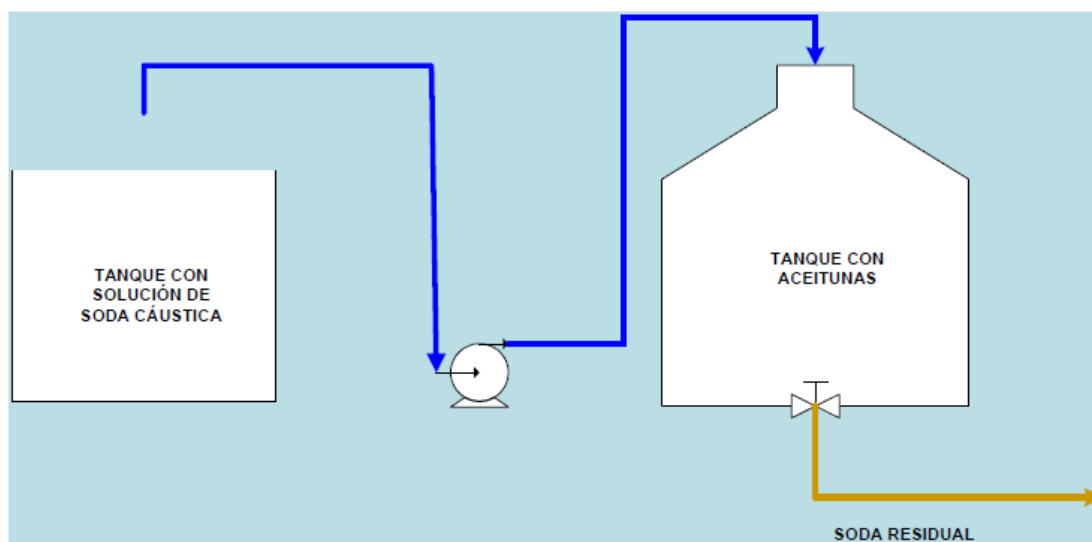
Su finalidad es reducir el amargo (oleuropeína) de la aceituna, la adecuación de la pulpa para una adecuada fermentación y absorción de la

salmuera. Las aceitunas se colocan en envases de fibra de vidrio (tanques de tratamiento) para su proceso de hidrólisis en un medio alcalino. Una vez la aceituna sea depositada en el envase, se vierte la soda cáustica para este proceso, cubriéndose completamente con la solución.

El estimado variará de acuerdo a sus características previamente detalladas, así como factores adicionales como temperatura y estado de madurez.

Figura 8

Tanque para tratamiento con soda cáustica a las aceitunas



Nota. Tomado de Guía procesamiento de olivo (2011).

5. Lavado

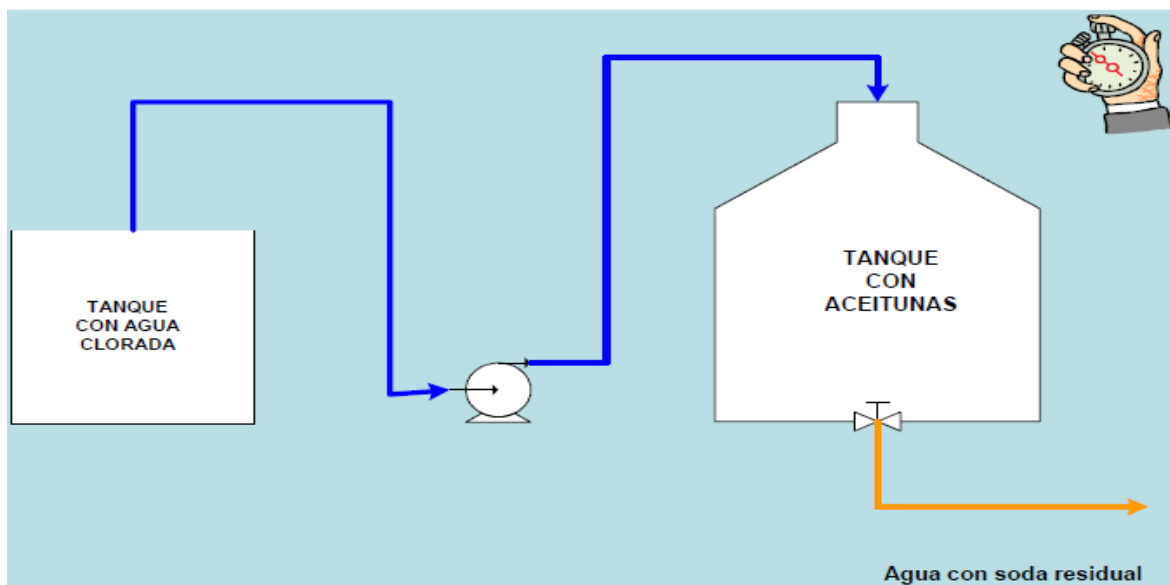
Luego de que la soda cáustica haya penetrado en el fruto, se inicia con el lavado (retiro de soda cáustica), retirando la solución mediante la adición de agua al tanque, realizando este proceso teniendo cuidado que el fruto siempre debe mantenerse sumergido en agua.

Lo recomendable es lavar de dos a tres veces, ya que caso contrario podría eliminarse los carbohidratos, afectando la fermentación.

Luego del primer lavado tiene como objetivo retirar la solución de soda el mismo que se realiza por un tiempo aproximado de quince minutos, dejando que repose entre 4 a 6 horas. Luego de este tiempo se realiza nuevamente otro lavado por un tiempo de quince minutos, dejándolo en reposo entre seis a diez horas. Estos lavados no pueden superar las doce horas.

Figura 9

Tanque de lavado de aceituna



Nota. Tomado de Guía procesamiento de olivo (2011).

6. Fermentación

Este proceso, nos permite generar el gusto especial del fruto.

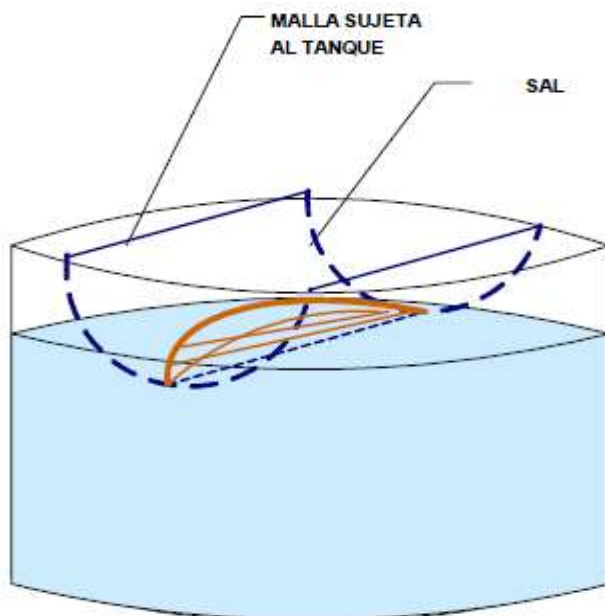
Podemos tener hasta cuatro modelos de fermentación:

- Por microorganismos Gram negativos, la misma que debe ocurrir por corto tiempo ya que podría generar daño celular, debiendo agregar ácido a medio proceso.
- Por microorganismos Gram negativos y lactobacilos que actúan sobre el fruto.
- Por lactobacilos, que es el mejor proceso.
- Por propiónica, la misma que podría deteriorar la aceituna si no se estabiliza en forma adecuada el fruto.

Antes del proceso de fermentación se debe preparar la salmuera entre 8 y 10 grados de cloruro de sodio, debiendo acidificar con solución de ácido láctico (0.1 %).

Figura 10

Tanque de preparación de salmuera.



Nota. Tomado de Guía procesamiento de olivo (2011).

La finalidad de esta parte del proceso es convertir los azúcares en ácido láctico, bajando el pH de la salmuera en 3.9 a 4.0, semejante a una acidez libre igual o mayor a 0.7%.

Debido a que las aceitunas tienen considerable cantidad de agua, disminuyen aproximadamente a la mitad la cantidad de sal inicial en la solución, durante los primeros seis días al realizar el intercambio con la salmuera que se agrega en forma inicial, por lo que es importante corregir ello, para que no se altere el procedimiento por la aparición de una flora microbiana no deseada. La alternativa para evitar ello es incorporar solución de cloruro de sodio, hasta obtener el 7 a 8%, generando su equilibrio. La temperatura del ambiente para este proceso, debe procurarse que esté entre 25 a 28 °C, a fin de que afloren bacterias lácticas, evitando la generación de los microorganismos precisados.

Como resultado de este proceso es el desprendimiento de gases y generación de espuma. La pulpa toma su color característico (verde amarillento), aroma, sabor agrio, permitiendo que absorba la sal y se endurezca. El tiempo estimado de variará de acuerdo a los medios externos como la temperatura, proyectándose entre 2 a 3 meses.

7. Envasado

Para un adecuado proceso de envasado, consideramos los siguientes estándares:

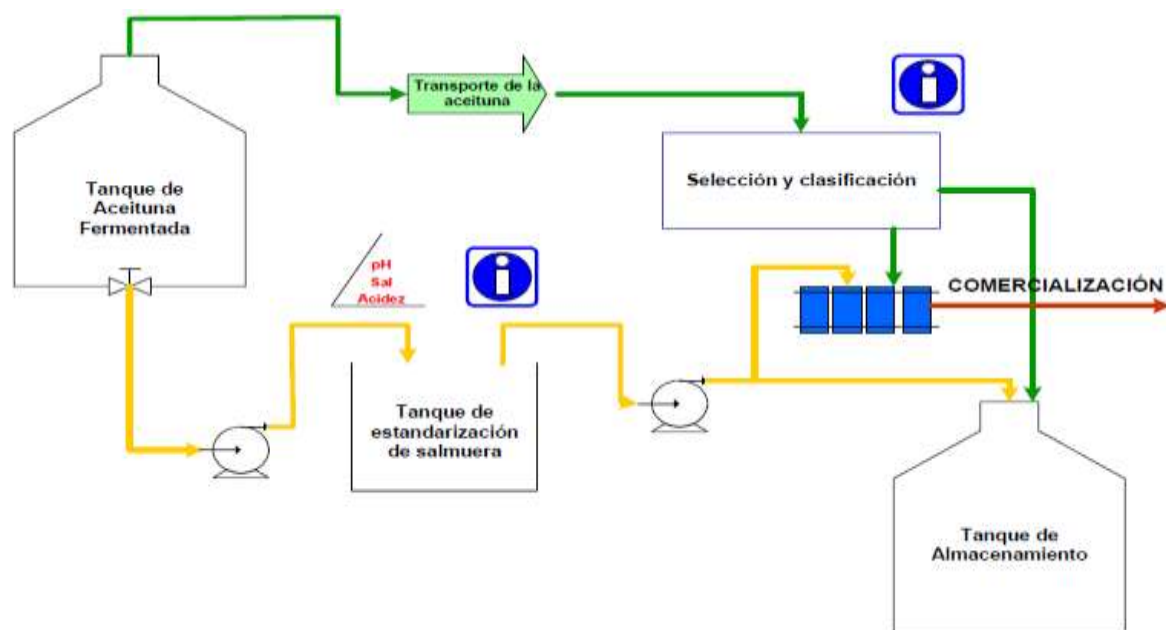
- 0% de glucosa fermentable.
- Tenga su color característico (verde oliva).
- El ácido láctico al 0.75% (acidez).

- Sabor agradable.
- No debe estar blanda ni dura.

Se debe tener especial cuidado al envasar las aceitunas, ya que muy fácilmente pueden ser dañada, teniendo en cuenta que la salmuera que se agregue debe contener entre 0.1 a 0.2% de ácido acético, para que se conserve en buen estado y su estabilidad sea la adecuada.

Figura 11

Modalidad para acondicionar la aceituna antes de su venta



Nota. Tomado de Guía procesamiento de olivo (2011).

8. Almacenamiento

Finalmente se procederá a guardar el producto en un ambiente seguro, el cual debe ser un lugar fresco y seco, listo para que sea transportado al almacén de producto terminado.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

En la Yarada - Tacna, tenemos diversos productores de aceitunas, quienes ofrecen un producto adecuado, asegurando la alta calidad del producto. Ellos se han organizado, así como han recibido apoyo del estado con asesoría técnica, con la finalidad de que sus estándares sean muy altos.

A continuación, nombramos a algunas de estas asociaciones, que comercializan las aceitunas, las cuales hemos elegido para nuestras evaluaciones internas.

Tabla 3*Principales proveedores de la ciudad de Tacna*

N°	Proveedor	Sede	Características
01	Agrupación de Agricultores Hospicio Grupo N.º 1	La Yarada Tacna	
02	Agrupación de Productores Grupo N.º 3	La Yarada Tacna	Asociaciones dedicadas a cultivar las aceitunas.
03	Agrupación de Agroindustriales Damnificados del 23 Jun 2001 Grupo N.º 4	La Yarada Tacna	
04	Agrupación de Olivicultores "TAKANA"	La Yarada Tacna	

Nota. Datos tomados de MINAGRI (2021). Elaboración propia.

A continuación, se detallan los proveedores que suministrarán materiales, envases y embalajes y otros, que intervendrán en el proceso de exportación del producto.

Tabla 4*Proveedores de suministros diversos.*

N°	Proveedor	Sede	Características
1.	Envases del Sur S.A.C	Av. Panamericana Sur, Copare P-01 Tacna	Manufactura de bidones en polietileno de alta densidad (PEAD), certificados por inocuidad en SGS.
2.	Servicios y formulaciones industriales S.A.	Vía evitamiento N°1 Cerro Colorado Arequipa	Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos.
3.	VYMSA INGENIEROS S.A.	Asociación de vivienda Campoy Mza. C lote. 11 San Juan de Lurigancho	fabricación de maquinaria de metal para el proceso.
4.	Operaciones en Inversiones MADERSUR E.I.R.L.	Centro poblado Pachacutec Mz 9 Lote 6 GZ N°12 Arequipa.	Venta de planchas de triplay, maderas en general.

Nota. Tomado registro proveedores RUC Sunat (2022). Elaboración propia.

2.2. Matriz de selección de proveedores

Las asociaciones de la Yarada, están debidamente organizados y ofrecen productos de calidad adecuada, por lo que hemos realizar una evaluación basado en los siguientes factores:

- a) Tratamiento al fruto.
- b) Características del producto (calidad).
- c) Costo.
- d) Distancia

Tabla 5

Matriz de selección de proveedores

Criterio	Tratamiento al fruto	Calidad	Costo	Distancia	Puntaje
Agrupación de Agricultores Hospicio Grupo N.º 1	4	5	3	4	16
Agrupación de Productores Grupo N.º 3	5	5	3	4	17
Agrupación de Agroindustriales Damnificados del 23 Jun 2001 Grupo N.º 4	4	5	3	3	15
Agrupación de Olivicultores "TAKANA"	5	3	4	4	16

Nota. Elaboración propia.

Asimismo, a cada proveedor se le calificó en conformidad con la siguiente tabla de la escala de Likert del 1 al 5; siendo cinco (5), el ponderado más alto.

Tabla 6*Escala de evaluación de Likert*

Parámetros	
1	Totalmente en desacuerdo
2	En desacuerdo
3	Indeciso
4	De acuerdo
5	Totalmente de acuerdo

Nota. Tomado de data Market (2018). Elaboración propia

Calificando la Agrupación (Asociación) de Productores del grupo número 3 de la Yarada - Tacna con mayor puntuación en los aspectos evaluados

2.3. Control de Calidad

El control en la calidad, inicia desde la selección de los proveedores, el abastecimiento de la materia prima, el proceso, hasta el producto final obteniendo la aceituna, en la cual la inspección sanitaria es constante cumpliendo con la certificación sanitaria y fitosanitaria por el Servicio de Sanidad Agraria (SENASA).

En la siguiente tabla identificamos los organismos y certificación de control de calidad de la empresa exportadora:

Tabla 7*Organismos y certificación de control de calidad en el Perú*

N°	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Instituto Nacional de la Calidad	INACAL
2.	Servicio Nacional de Sanidad Agraria	SENASA
3.	Gestión de Calidad	ISO 9000

Nota. Tomado de Promperú RAM (2022). Elaboración propia.

Tabla 8

Organismos que se encargan de proteger la industria alimentaria en Brasil.

N°	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación.	FAO
2.	Organización Mundial de la Salud.	OMS
3.	Comisión del Codex Alimentarius.	CCA
4.	Agencia Europea de Seguridad Alimentaria.	AESA
5.	Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición.	AESAN

Nota. Tomado de Promperú RAM (2022). Elaboración propia.

2.4. Costo de adquisición y procesamiento

Para el cálculo de los costos se tomaron en consideración los siguientes supuestos:

- El horizonte de evaluación es por costo total del contenedor a valores FOB.
- El precio internacional de la aceituna verde.
- El Tipo de cambio será el que fija la SUNAT 2022.

Tabla 9

Costos del producto (aceituna en salmuera)

N°	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Aceituna verde en mata (al barrer)	1.10	Kg	16,200	17,820.00	4,689.47
2.	Bidones plásticos con tapa 76.1 x 406.5 mm	22.00	Unidad	270	5,940.00	1,563.16
2.	Triplay de madera 8mm	80.00	Unidad	30	2,400.00	631.58
Sub Total					26,160.00	6,884.21
Gastos directos						
3.	Obreros a destajo (02) para cosecha del producto.	0.10	Unidad	2	3,240.00	852.63
3.	Obreros a destajo (02) para envase del producto.	0.10	Unidad	2	3,240.00	852.63
Sub Total					3,240.00	852.63
TOTAL					29,400.00	7,736.84

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

Para el procesamiento de la aceituna se debe tener en cuenta las siguientes áreas de almacenamiento:

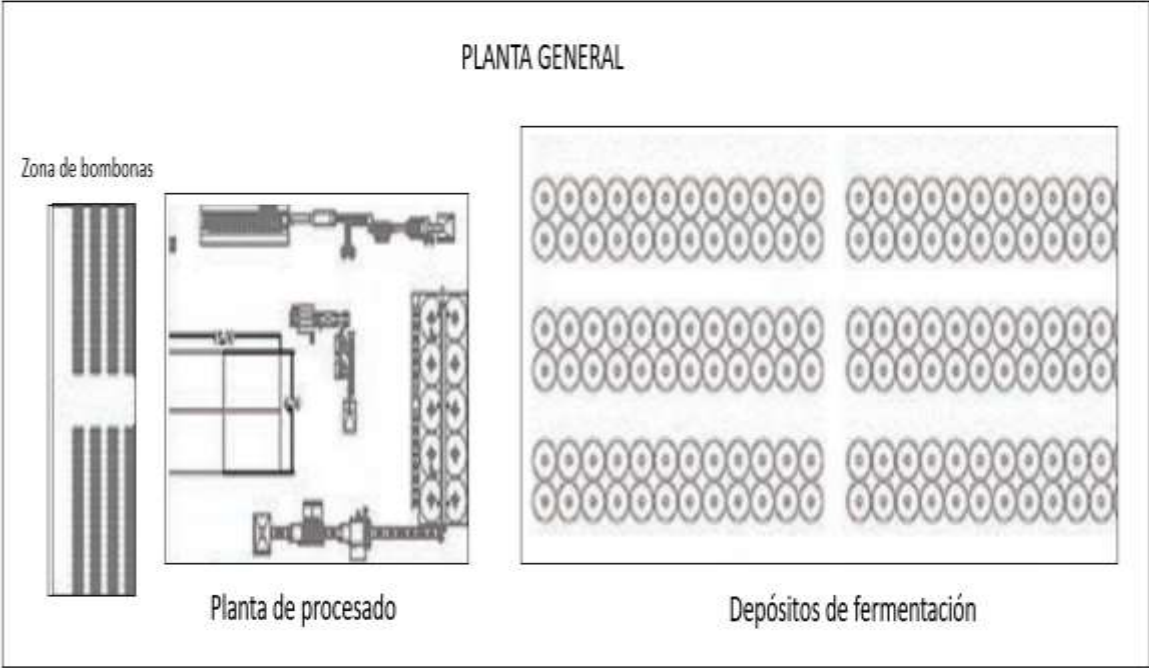
- a) Zona de recibo del producto, área de selección, limpieza y acondicionamiento de materias primas.
- b) Fabricación (elaboración producto final).
- c) Almacenamiento del producto para su posterior comercialización.

3.2. Layout de almacén

En nuestro estudio de layout se ha basado tomando en cuenta el proceso y áreas que se destinan para tal fin:

Figura 12

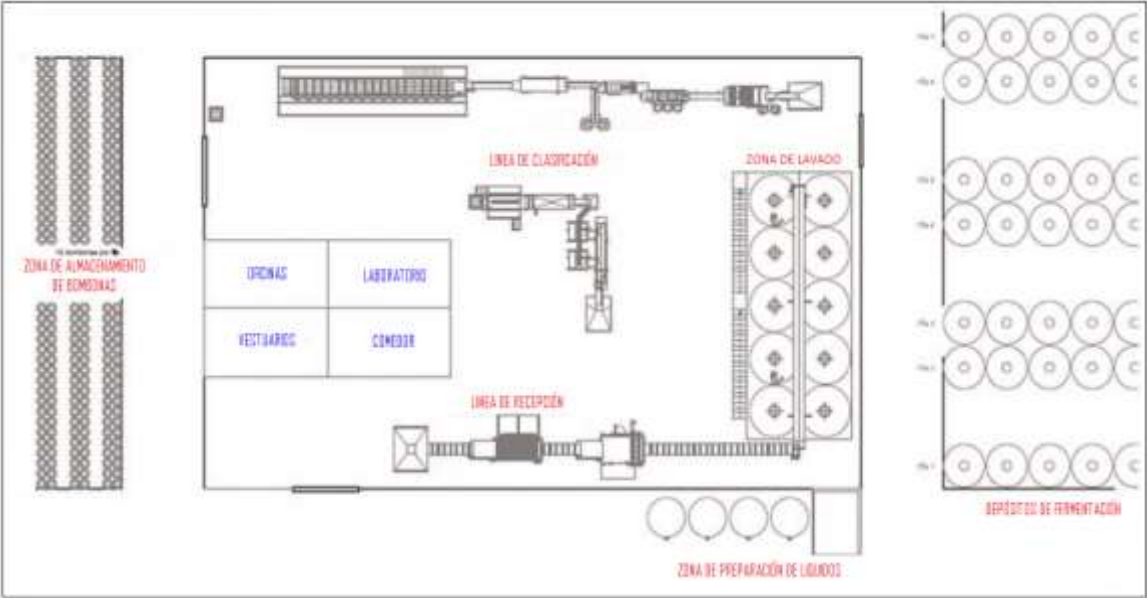
Diseño general de planta



Nota. Tomado de Guía procesamiento de olivo (2011)

Figura 13

Diseño del interior de planta



Nota. Tomado de Guía procesamiento de olivo (2011)

3.3. Detalle de mobiliario de almacén

El mobiliario que corresponde en cada uno de los almacenes se detalla a continuación

Tabla 10

Mobiliario utilizado para el proceso almacenaje de aceituna.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Envases de resina epóxica y fibra de vidrio	230.00	Unidad	200	46,000.00	12,105.26
2.	Jabas cosecheras	25.00	Unidad	250	6,250.00	1,644.74
3.	Transportador de faja	20,000.00	Unidad	4	80,000.00	21,052.63
4.	Transportador chevrones	10,000.00	Unidad	4	40,000.00	10,526.32
5.	Faja de selección	15,000.00	Unidad	3	45,000.00	11,842.11
6.	Seleccionadora	40,000.00	Unidad	1	40,000.00	10,526.32
7.	Densímetros	350.00	Unidad	2	700.00	184.21
8.	Balanza de plataforma	1,200.00	Unidad	5	6,000.00	1,578.95
9.	Bombas impulsión líquidos 1.5 HP	1,800.00	Unidad	4	7,200.00	1,894.74
10.	Mangueras, baldes, tachos	200.00	Kit	3	600.00	157.89
Total activo fijo					271,750.00	71,513.16

Nota. Tomado de cédulas de costos Promperú (2022). Elaboración propia.

Tabla 11

Depreciación mobiliaria de almacén

Nº	Descripción	Costo Total	% Deprec.	Deprec. Anual S/.	Deprec. Mes S/.	Costo Total US \$
1.	Envases de resina epóxica y fibra de vidrio	46,000.00	10%	4,600.00	383.33	100.88
2.	Jabas cosecheras	6,250.00	10%	625.00	52.08	13.71
3.	Transportador de faja	80,000.00	25%	20,000.00	1,666.67	438.60
4.	Transportador chevrones	40,000.00	25%	10,000.00	833.33	219.30
5.	Faja de selección	45,000.00	25%	11,250.00	937.50	246.71
6.	Seleccionadora	40,000.00	25%	10,000.00	833.33	219.30
7.	Densímetros	700.00	25%	175.00	14.58	3.84
8.	Balanza de plataforma	6,000.00	25%	1,500.00	125.00	32.89
9.	Bombas impulsión líquidos 1.5 HP	7,200.00	25%	1,800.00	150.00	39.47
10.	Mangueras, baldes, tachos	600.00	25%	150.00	12.50	3.29
Total activo fijo		271,750.00		60,100.00	5,008.33	1,317.98

Nota. Tomado de cédulas de costos Promperú (2022). Elaboración propia.

3.4. Costos fijos de almacén

Los costos generados en el almacén de la empresa son los siguientes:

Tabla 12

Costos fijos de almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Alquiler de local para almacenamiento	1,800.00	Unidad	1	1,800.00	473.68
2.	Servicio internet, telefonía	180.00	Unidad	1	180.00	47.37
3.	Servicio agua y desagüe	150.00	Unidad	1	150.00	39.47
4.	Costo energía eléctrica	230.00	Unidad	1	230.00	60.53
5.	Costo de insumos químicos	200.00	Unidad	1	200.00	52.63
6.	Depreciación activo fijo				5,008.33	1,317.98
TOTAL					7,568.33	1,991.67

Nota. Tomado de cédulas de costos Promperú (2022). Elaboración propia.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado del producto

Con relación a la etiqueta y rótulo, se podrá visualizar en cada bidón de aceituna en su parte frontal, la misma que será colocada mediante un vinil autoadhesivo de alta densidad, con la finalidad de mantener la misma en forma adecuada.

En esta etiqueta se establecerán los datos de la empresa exportadora, así como los datos nutricionales del producto, zona de procesamiento, ingredientes, fecha de elaboración y de vencimiento, con la finalidad de garantizar se cumplan con las exigencias del país de destino y se informe en forma adecuada a los consumidores.

Figura 14

Rotulado del producto.



Nota. Elaboración propia.

4.2. Normas técnicas aplicables

El etiquetado de alimentos procesados se rige por la Resolución RDC N° 259/2002, el mismo que debe incluir obligatoriamente los detalles del producto como los ingredientes, el contenido del líquido que contiene, la identificación de la empresa fabricante, la fecha de elaboración, vencimiento, lote y aporte nutricional

El Codex Alimentarius, que es una norma que establece criterios a nivel internacional sobre temas alimentarios, enfocado en las etiquetas de los

alimentos y como se debe difundir adecuadamente la información para que el público final esté enterado de las características del producto que está consumiendo.

La norma ISO 22000, establece requisitos a nivel global, sobre la utilización de productos alimentarios en la cadena de producción, permitiendo así la inocuidad del alimento.

4.3. Proceso de rotulado

Este proceso debe ser realizado en forma adecuada, con la finalidad de brindar información adecuada y real a los consumidores, sobre los productos que están consumiendo.

4.4. Tiempos y costos del proceso de empackado interno

No aplica empackado interno, ya que la aceituna será envasada en bidones plásticos. Para el proceso de rotulado de los bidones tenemos el siguiente costo:

Tabla 13

Tiempos y costos del proceso de rotulado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Etiquetas vinil autoadhesivo	1.20	Unidad	270	324.00	85.26
TOTAL					324.00	85.26

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

La principal importancia del empaque es proteger el fruto, a fin de mantener adecuadas condiciones de salubridad y sanidad, por lo cual se definió que el empaque para las aceitunas serán los bidones de plástico de polietileno de alta densidad, 100 % reciclado.

Figura 15

Ficha técnica del empaque seleccionado

NOMBRE DEL PRODUCTO	ACEITUNA VERDE ENTERA	
	Peso	60 kg de producto
	Dimensiones	Altura envase: 761 mm
		Altura con tapa: 464,6 mm
		Diámetro máximo: 390 mm
		Diámetro boca: 308,9 mm
	Especificaciones	Materia prima: Polietileno de alta densidad, 100 % reciclado.
		Color: Celeste
Cubicación en contenedor de exportación: 270		
Transporte	Apilamiento: Máximo de tres filas de bidones. Entre las filas colocar planchas de triplay de 8 mm.	

Nota. Elaboración propia.

5.2. Criterios usados para la selección del empaque.

El empaque debe cumplir lo exigido en el Código Protección al Consumidor de Brasil, teniendo como factor primordial que los empaques no tengan en su estructura productos que puedan alterar al producto, disminuyendo la calidad y características del mismo (aroma, sabor), perjudicando la salud de los consumidores.

El empaque tiene por finalidad proteger a las aceitunas, así como promocionar el artículo en el canal de distribución.

5.3. Proceso de empaque.

Este procedimiento se realizará utilizando transportadores que permitan ingresar la materia prima a los bidones de aceituna, agregando finalmente la salmuera, teniendo los cuidados necesarios a fin de asegurar la conservación del producto.

5.4. Tiempos y costos del proceso de empackado

Para esta actividad debemos tener en cuenta las siguientes acciones:

- a. Verificación de los envases a fin de advertir cualquier daño o agentes externos.
- b. Lavado y escurrido.
- c. Proceso de llenado con la aceituna.
- d. Se debe pesar y finalmente agregar la salmuera.
- e. Se colocará la tapa.
- f. Se almacenará en forma adecuada hasta su comercialización.

Los tiempos y costos del empackado ya se encuentran incluidos en la tabla de costos del producto, por tratarse de un Packing, en la cual el envase, el empaque y el embalaje es el mismo

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1. Ficha Técnica de embalaje seleccionado

Al ser un despacho en bidones de plástico, estos serán apilados directamente en el contenedor (en forma manual), teniendo en cuenta el cubillaje del contenedor, que nos permite un apilamiento máximo de tres filas de bidones. Entre las filas se colocarán planchas de triplay de 8 mm para asegurar su estabilidad.

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje.

No aplica por tratarse de un Packing, en la cual el envase, el empaque y el embalaje es el mismo.

6.3. Proceso de embalaje

No aplica por tratarse de un Packing, en la cual el envase, el empaque y el embalaje es el mismo.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

El tiempo y costo del proceso, incluye la contratación a destajo de una persona que desarrolle esta actividad:

Tabla 14

Tiempos y costos del proceso de embalaje de despacho

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Embalador (10)	5.00	Unidad	270	1,350.00	355.26
TOTAL					1,350.00	355.26

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica seleccionado

En este trabajo no se realiza el proceso de paletización.

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

En este trabajo no se realiza el proceso de paletización.

7.3. Proceso de paletización

En este trabajo no se realiza el proceso de paletización.

7.4. Planos de estiba del Pallet.

En este trabajo no se realiza el proceso de paletización.

7.5. Tiempos y costos de proceso de paletizado

En este trabajo no se realiza el proceso de paletización.

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

Como se mencionó anteriormente se utilizarán bidones de plástico, los mismos que serán colocados directamente en el contenedor de 20 pies con una capacidad de 270 bidones con un peso neto de 16,200 Kg de producto.

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Figura 16

Características del contenedor seleccionado.

Contenedor estándar 20 pies	Características
	Estructura de acero
	Dimensiones externas: largo 6,06m / ancho 2,44m / altura 2,59m.
	Dimensiones internas: largo 5,9m / ancho 2,35m / altura 2,39m.
	Abertura de puerta: ancho 2,34m / altura 2,28m.
	Cubicaje: 33,1m ³
	Peso Max: 30.480 Kg / Tara: 3,350Kg / Carga: 28,130Kg
	Características: Corner casting para movilización con carga.

Nota. Tomado de Trafimar (2022). Elaboración propia.

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Los contenedores marítimos de 20 pies tienen un marco de acero revestido con láminas de metal, pintado con un agente anticorrosivo y conectado por soldadura. Los contenedores están sellados y tienen una larga vida útil.

La impermeabilidad del contenedor se complementa con puertas de acero que están selladas de forma segura. Además, las puertas de los contenedores tienen una de las funciones principales: están diseñadas de tal manera que permiten cargar y descargar mercancías sin dificultades innecesarias, ya que se abren completamente en todo el ancho del contenedor.

Hemos elegido los contenedores de 20 pies estándar por su capacidad y facilidad en su movilización, asimismo tienen las siguientes bondades en beneficio de la mercadería que se embarca:

- a. Se pueden reutilizar en forma repetitiva.
- b. Evita la contaminación de la carga, al estar sellado.
- c. Tienen facilidades para su transporte a nivel mundial, siendo fabricados con facilidades que optimizan el movimiento en la carga y descarga.

8.3. Proceso de contenedorización

Los contenedores de 20 pies permiten una carga útil de 33.1 m³, siendo el factor de cubicaje muy importante, con la finalidad de optimizar al máximo la estiba siendo un factor importante la experiencia del personal que realiza su carga. En el plan para la carga de los productos adicionales al cubicaje se debe considerar el peso neto y bruto de los productos, a fin de reducir riesgos.

8.4. Plano de estiba del contenedor

Para la confección de un plano de estiba se debe tener en cuenta las dimensiones del empaque, peso, el movimiento de la carga y el lugar de destino.

Figura 17

Colocación de bidones con aceituna en el contenedor.



Nota. Tomado de Olivos Bellaterra (2022).

Figura 18

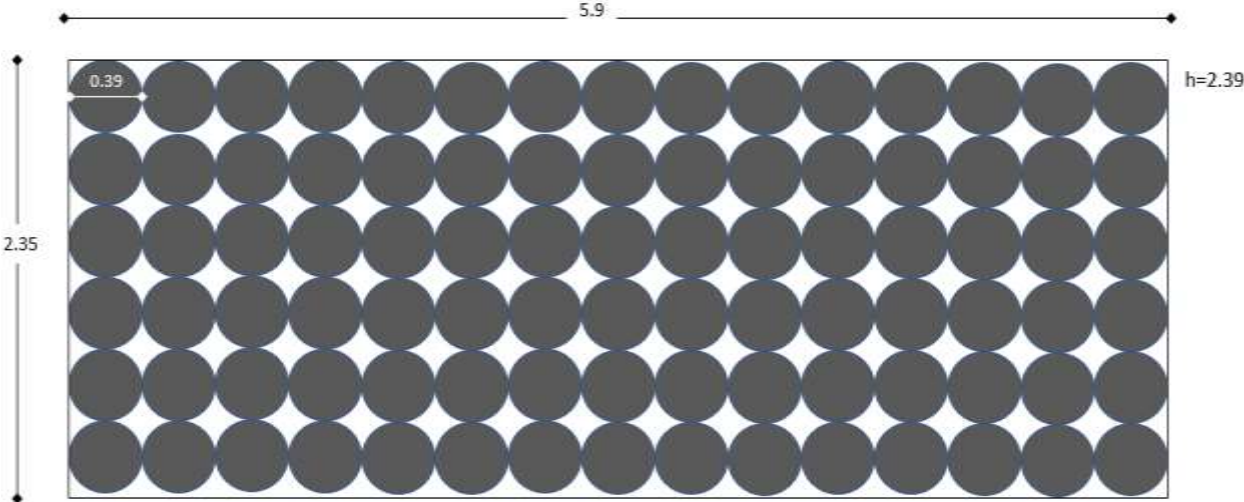
Cilindros estibados en el contenedor



Nota. Tomado de Olivos Bellaterra (2022).

Figura 19

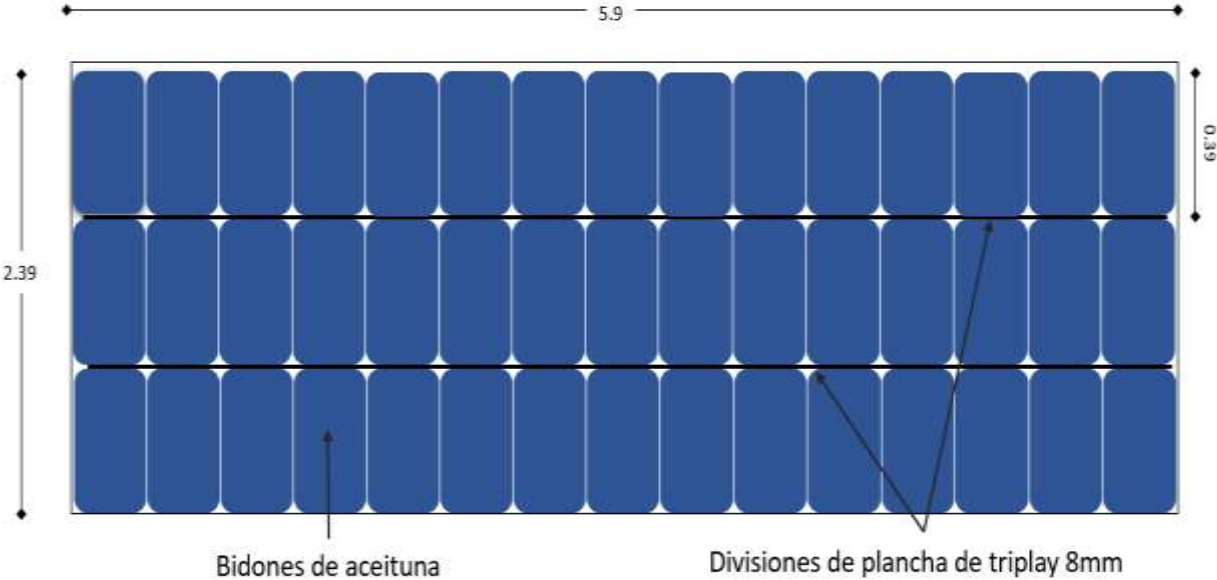
Plano de estiba bidones contenedor estándar 20" - vista parte superior.



Nota. Elaboración propia.

Figura 20

Plano de estiba bidones contenedores estándar 20" - vista parte lateral.



Nota. Elaboración propia.

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 15

Tiempo y costos de la contenedorización.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Acomodo de cilindros en el contenedor	3.50	Unidad	270	945.00	248.68
2.	Gastos diversos	600.00	Unidad	1	600.00	157.89
TOTAL					1,545.00	406.58

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia.

Tabla 16

Costos de carga y estiba

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
2.	Carga y estiba.	2,000.00	Unidad	1	2,000.00	526.32
TOTAL					2,000.00	526.32

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia.

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del Transporte Interno

A continuación, detallamos la lista de empresas que nos pueden brindar el servicio de traslado de los contenedores tomando en cuenta los aspectos evaluados:

Tabla 17

Proveedores

<i>Factores</i>	<i>Transervi SRL.</i>	<i>Transportes Unidos del Sur</i>	<i>Transportes Marinos S.A.</i>
Seguridad	4	5	4
Regularidad	3	4	4
Facilidades de pago	3	4	3
Disposición	3	5	5
Vehículos adecuados	5	5	5
<i>Puntuación</i>	20	23	21

Nota. Elaboración propia.

Calificando a la empresa de Transportes Unidos del Sur, con mayor puntuación en los aspectos de seguridad, regularidad, facilidades de pago, disposición y si los vehículos son adecuados, de acuerdo a la escala de Likert mencionada anteriormente.

9.2. Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

Según lo evaluado anteriormente, la empresa de transportes Unidos del Sur S.A., es la mejor opción para transportar nuestro producto desde el almacén y transportar el contenedor hasta el Puerto de Arica.

Tabla 18

Costo del transporte terrestre interno

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Transporte terrestre Almacén Tacna - Arica	1,800.00	Unidad	1	1,800.00	473.68
2.	Costos locales en Terminal	1,200.00	Unidad	1	1,200.00	315.79
TOTAL					3,000.00	789.47

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

9.3. Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

De acuerdo con el contrato de compraventa internacional celebrado con el importador, se utilizará el Incoterm FOB 2020 por lo que no es necesario cotizar el flete internacional del traslado del puerto de Arica Chile a Brasil, motivo por la cual asumirá la gestión, los costos y la responsabilidad con la empresa Naviera que contrata.

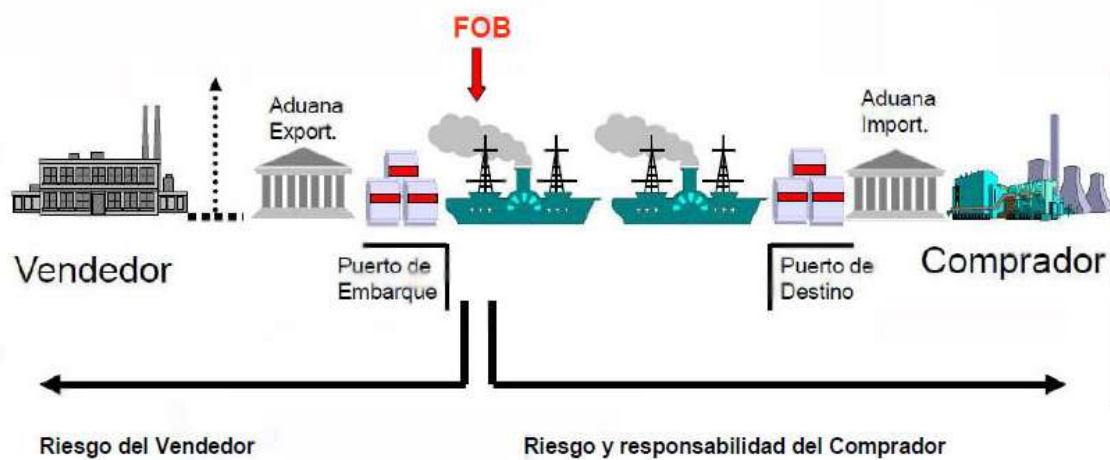
9.4. Cotizaciones de Flete Marítimo

Observación:

El Incoterm que se utilizará en la presente exportación será FOB (Free On Board) 2020, por lo que no se aplicará el servicio de transporte internacional.

Figura 21

Incoterm utilizado en la exportación



Nota. Tomado de data Incoterms (2022). Elaboración propia.

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

La Agencia de Aduanas seleccionada para prestar el servicio de gestión aduanera que reúne las características que se encargue de la exportación de la aceituna verde a Brasil será la empresa MARTORELL S.A.C., tal como se describe a continuación:

Figura 22

Agente de aduana contratado

Consulta Detalle de Agentes de Aduana	
Agente:	8737 - AGENCIA DE ADUANA MARTORELL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - M
Tipo:	AGENCIA DE ADUANA
Dirección:	null No.- P.J null INT. - ,TACNA,TACNA,TACNA - TACNA
Jurisdicción:	
Documento:	4 - 20603127791
Teléfono:	5224194 -
Estado:	
Representante Legal:	SALAS ARNAO ERNESTO MARINO

Nota. Tomado de SUNAT (2022).

10.2. Costo de agenciamiento

Para realizar el agenciamiento se debe contratar a una empresa que tenga la experiencia comprobada requerida para gestiones aduaneras, debiendo asegurar que se cumpla con todas las normas legales, haciendo un adecuado seguimiento de la carga, solucionando cualquier imponderable que se pueda presentar.

Figura 23

Logo empresa aduanera seleccionada.



Nota. Tomado de la plataforma Martorell (2022).

Tabla 19

Costo de agenciamiento

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero	680.00	Unidad	1	680.00	178.95
TOTAL					680.00	178.95

Nota. Tomado de la plataforma Martorell (2022). Elaboración propia.

10.3.Aseguradoras

Existen aseguradoras a nivel nacional en Perú que se encargan del seguro de transporte entre ellas podemos mencionar a Rímac Seguros, Pacífico Seguros, Mapfre y Zuru.

En mérito al contrato de compra venta internacional cláusula octava, se acuerda que el comprador (importador) contrata el seguro de la mercancía y el vendedor (exportador) entregará la mercancía sobrepasando el borde del buque en el puerto de embarque. El comprador se encargará de los costos y riesgos de las mercancías desde este punto.

10.4.Póliza de seguro (Cobertura y costo)

El vendedor se hará cargo del riesgo desde el almacén hasta que la mercadería se encuentre a bordo del buque, teniendo en cuenta cumplir con los plazos establecidos previamente en el contrato.

El comprador se encargará de los costos y riesgos de las mercancías desde este punto.

Dada la aplicación del Incoterm FOB 2020, no aplica contratar ni pagar póliza de seguros.

10.5. Terminales de Almacenamiento.

La empresa exportadora se acogió a lo establecido en el marco normativo del Programa Facilitación Aduanera, Seguridad y Transparencia (FAST) y de conformidad con los protocolos establecidos en la Exportación Definitiva, habiendo solicitado en forma anticipada el proceso reconocimiento físico (programación automática), realizando la solicitud electrónica de Reconocimiento Físico (SERF), en el portal de SUNAT, informando a los almacenes para el traslado de la carga.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.

Brasil es el país con mayores dimensiones de Sudamérica, con una línea de costa de unos 8.500 kilómetros, repartidos en más de 40 puertos comerciales para el transporte marítimo teniendo distintas características y calificados en diversos tráficos.

Los principales puertos de Brasil atendidos por esta vía son:

Tabla 20*Descripción de los principales puertos en Brasil*

Puerto	Características
Puerto de Santos	<p>Es el puerto principal de Brasil desarrollando actividades de exportación e importación de manera ágil y segura. Incluso se cataloga como el puerto de movimiento de contenedores más grande en Latinoamérica antes de Colón (Panamá) y Buenos Aires (Argentina).</p> <p>Este puerto simboliza el 55% del PBI de nuestro país objetivo, influenciado por algunas provincias y países integrantes del Mercosur. En este puerto se centraliza el mayor índice de producción agrícola para exportar y representa el 49% de centros industriales del país.</p>
Puerto de Río Grande	<p>Es un puerto caracterizado por mostrar una alta calidad y velocidad en su servicio, por su infraestructura con la que cuenta, catalogado como uno de los principales del continente. Podemos establecer que es el segundo puerto más importante de nuestro destino. El calado de sus puertos de contenedores de granos y contenedores, supera a los puertos de Uruguay y Argentina.</p> <p>Este puerto, tiene una prolongación de aproximadamente dos kilómetros, permitiendo el atraque en forma muy adecuada.</p>
Puerto de Paranaguá	<p>Siendo el puerto más grande y ubicado al sur del país Carioca; es considerado el centro de intercambio comercial más importante del planeta, tanto por su ubicación estratégica e instalaciones portuarias en Latino América.</p> <p>En su mayoría el movimiento comercial se realiza con productos de primera necesidad soya, sal, azúcar, fertilizantes etc.</p> <p>En los últimos tiempos post -pandemia aumentó su capacidad en un 15%; lo que redujo su costo en temas logísticos.</p> <p>Es de administración Pública.</p>
Puerto de Rio de Janeiro	<p>Ubicado al Norte del país, también considerado uno de los más grandes del país; acoge diferentes industrias, donde podemos destacar, farmacéutica, química y alimentaria.</p>

	<p>Es de administración privada por la compañía Docas do Rio de Janeiro.</p> <p>Sus productos más frecuentes son el trigo, magnesio, hierro, carbón, petróleo y gas.</p>
--	--

Nota. Tomado del Atlas Nacional de Brasil (2018).

Figura 24

Puertos comerciales de Brasil



Nota. Tomado del Atlas Nacional de Brasil, (2018).

El transporte aéreo

Considerada privilegiada por transitar distancias largas en menor tiempo, pero tiene limitaciones en cuanto al volumen de los productos, teniendo un costo significativo. En caso de productos vulnerables, permite las entregas en menor tiempo. Este medio está enfocado en cargas específicas que a su

vez ofrecen rapidez en la tramitación de documentos y cuidado en su manipulación.

El costo de embalaje también se ve disminuido; sin embargo, el costo mayor lo genera el flete, que es considerado por kilo, siendo elevado en comparación a otros medios de transporte.

La Agencia Nacional de Aviación Civil (ANAC), señala que Brasil cuenta con 4.263 aeropuertos, 726 en óptimas condiciones y los otros 3.537 sin pavimentar.

Brasil en toda su extensión tiene una infraestructura aeroportuaria ideal para el comercio internacional, sobre todo en sus aeropuertos internacionales como Brasilia, Rio de Janeiro, Sao Paulo, Manaus, y Belo Horizonte. En el estado de Sao Paulo ubicamos a cuatro aeropuertos más importantes de Brasil (internacionales).

Figura 25

Ruta Aérea Callao – Brasil



Nota. Tomado de simulación Promperú (2022).

11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino

Transporte Terrestre

La vía interoceánica Brasil - Perú es un punto de conexión terrestre con el vecino país; conectando al Océano Atlántico ubicado a orillas del país brasileño con el Océano Pacífico, cruzando la región sudamericana por su parte media. Generando nuevas alternativas para el mercado de exportación e importación, generando para el Perú una vía directa a los mercados del occidente brasileño, así como una nueva ventana al mercado europeo, africano y en su efecto brasilero. En tanto para Brasil se establecerá como una alternativa más directa hacia mercados como Asia y Oceanía, siendo un mercado atractivo por su numerosa población que oscila en unos 2500 millones.

Figura 26
Tramos del corredor Interoceánico Sur



Nota. Tomado del simulador Searates Dp World, (2022).

Análisis de la infraestructura vial, portuaria

El medio de transporte que la empresa escogerá será vía marítima desde el puerto de Arica (Chile), considerando que su costo y restricciones son mínimas y en temas de envíos de cargas se puede transportar mayores cantidades, teniendo en cuenta que el volumen de despacho en cada embarque serían de 270 bidones, asimismo, las tarifas son negociables por operaciones y volúmenes; disminuyendo costos en transporte.

El Terminal Puerto Arica (TPA) administrado por ENAPU Perú (Muelle 7), es una alternativa ideal para las exportaciones de las empresas del sur del Perú, generando beneficios tanto para importadores y exportadores del sur del país, estableciéndose como ventaja para los actuales y futuros clientes. Los costos portuarios competitivos en el mercado, la alta fluidez, operatividad 24/7 y frecuencia que llegan las naves al Terminal Puerto Arica (aprox. una nave cada 7 días).

Tabla 21

Evaluación de los dos principales medios de transporte internacional.

Criterios	Aéreo	Marítimo
Flete	Mayor costo	Menor costo
Limitaciones de carga	Por producto de carga y volumen.	Diversidad de líneas navieras y menores restricciones en su despacho.
Fluidez	Tránsito Corto.	Mayor tránsito.

Nota. Tomado de data Mincetur (2022). Elaboración propia.

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.

Se han considerado los puertos Porto Alegre, Rio de Janeiro, Praia Grande y Santos, serán nuestros objetivos, con la finalidad de abastecer a nuestros potenciales clientes identificados.

Las actividades logísticas portuarias de los puertos mencionados, se encuentran bien definidas, al considerar que la infraestructura permite recibir portacontenedores, asimismo cuentan con áreas adecuadas para su desplazamiento, almacenamiento temporal y sus servicios son de alto nivel, generando fluidez de la mercadería hacia los muelles. La infraestructura en dichos puertos brinda mayor seguridad en la movilización de contenedores.

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).

El Incoterm utilizado en la exportación será FOB (Free On Board) por lo que los trámites de importación y nacionalización en Brasil, será responsabilidad del comprador.

11.5. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

En Brasil existen muchas empresas logísticas que ofrecen una gran variedad de servicios logísticos en Brasil, distribución, transporte, fletes marítimos, aéreos, así como el transporte de carga internacional y logística en general.

También encontramos agentes aduanales brasileños que manejan todos los trámites de exportación e importación de mercancías, inspección de carga y mucho más.

Figura 27

Imagen de proveedores logísticos - Brasil.



Nota. Tomado de logisticalatina Brasil (2022).

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

La distribución inicia con la colocación de la mercancía vía terrestre desde la ciudad de Tacna hasta el Terminal Terrestre Arica – Chile (Muelle 7), la cual es descargada y almacenada para la espera de su envío al puerto destino en Brasil, donde se autoriza su desembarco luego de la nacionalización para la distribución final.

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor - consumidor.

A continuación, la secuencia utilizada para la exportación de la aceituna verde desde la recepción de los distribuidores al consumidor final:

Figura 28

Secuencia de distribución



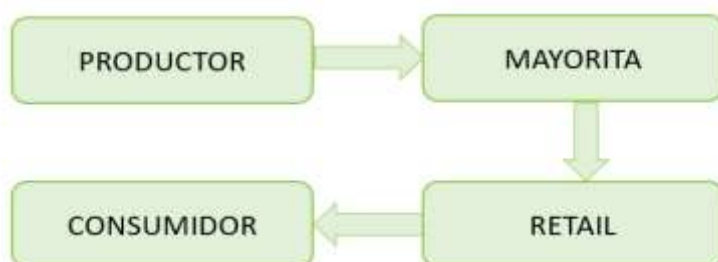
Nota. Elaboración propia.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

El canal de distribución que se maneja en Brasil es el expresado desde el productor al mayorista el cual se encargará del retail y la llegada al consumidor:

Figura 29

Canal de distribución internacional elegido



Nota. Tomado de data Marketplace (2022). Elaboración propia.

Se ha identificado a los siguientes comercios mayoristas de Brasil, como nuestro mercado Objetivo:

Tabla 22*Posibles clientes en Brasil.*

IMPORTADOR	CNPJ	DIRECCIÓN	PUERTO DE ARRIBO
SUPERMERCADOS DE BRASIL WWS	93.209.765 / 0507-26	Av. Sertório, 6600 - Sarandi, Porto Alegre - RS, 91450-430, Brasil	Porto Alegre
CEREALISTA CRIS LTDA	19.196.021 / 0001-52	Avenida Manoel Fernandes Lima 209 Padre Dionísio Chagas São Francisco de Paula MG	Rio de Janeiro
INDUSTRIAL Y COMERCIO DE PRODUCTOS CEPERA LTDA	62.162.243 / 0003-45	Avenida Lindolpho Augusto da Costa 1001 Monte Alto SP	Puerto Praia Grande o Puerto de Santos.

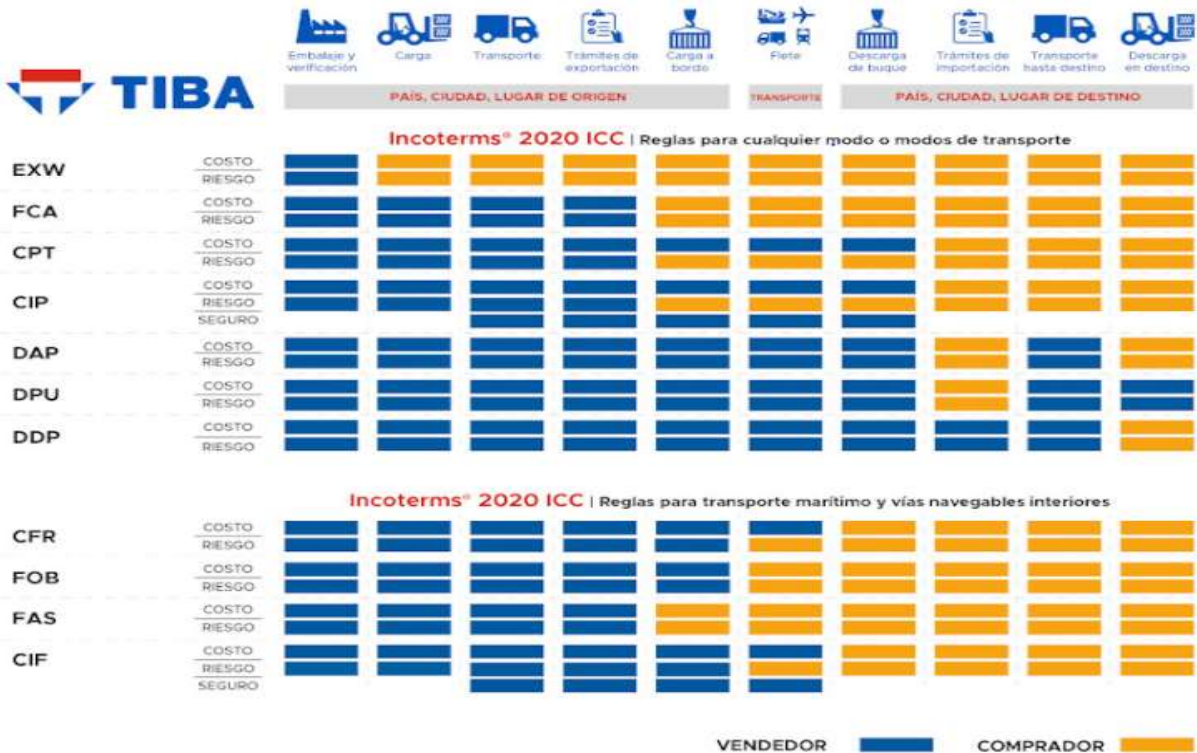
Nota: Tomado de Trade Atlas (2022). Elaboración propia.

12.3. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.

De acuerdo con el contrato de compraventa internacional celebrado con el importador, se estableció que se utilizará el Incoterm FOB 2020, estableciéndose en dicho documento las condiciones generales, las particularidades del producto, los tiempos de entrega, el precio, las condiciones de pago, los riesgos que asume tanto el comprador como el vendedor, las consecuencias por incumplimientos, los términos contractuales y legales, así como establecer los trámites aduaneros y la disposición de los gastos. El modelo del contrato a utilizar se muestra en el anexo 1.

Figura 30

Incoterms vigentes desde enero 2020



Nota: Datos obtenidos data grupo Tiba (2022).

El incoterm EXW (Ex Works), es que tiene mayores beneficios para el exportador, ya que los riesgos en la totalidad del traslado, lo asumiría el comprador, debido a que se hace cargo del recojo desde las instalaciones del productor.

12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.

Como primera alternativa para conseguir el ingreso al mercado objetivo de nuestro producto será la participación en ferias, colocando stands con

nuestros productos, que permita la degustación por parte de los responsables de las empresas comerciales.

Entre las principales ferias identificadas son ANUFOOD que se desarrolla en Sao Paulo (abril 2023), la feria EXPO ACRE desarrollado en ACRE y la feria sobre ingredientes alimentarios de América del Sur que cuenta con una plataforma de difusión inicial para las empresas y luego se realiza la exhibición del producto a una gran cantidad de clientes.

Figura 31

Programación de feria sobre ingredientes alimentarios de América del Sur.



Nota: Datos obtenidos de la web feria FI Global (2022).

Otra alternativa será la utilización de páginas webs y las redes sociales, que permita la difusión masiva y a gran cantidad de personas buscando penetrar en el mercado local. Para este caso se realizará una página web conteniendo la información más importante de la empresa, resaltando las características del producto final y la marca, destacando las bondades que permita posicionarse de mejor manera en dicho mercado. La página web debe permitir al usuario cambiar el idioma al portugués. También se debe contemplar un servicio de envío masivo de correos electrónicos sobre el producto.

12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.

La mayor producción de olivo está ubicada en la ciudad de Tacna – (Yarada los Palos), siendo el 60% de la producción de nuestro país. El cultivo de este producto es ascendente e incentivado por la enorme demanda del mercado extranjero y en específico por el mercado brasilero

Situación económica en país destino

Las aceitunas conservadas exportadas a Brasil durante el año 2021, superaron los USD 34 millones y en enero 2022, se registró un incremento del 12.5% respecto al mismo periodo en el 2021. Para nosotros Brasil se considera como uno de nuestros principales destinos para la aceituna, seguido de Chile y Estados Unidos.

Debido a su gran cantidad poblacional (aprox. 213 millones) su comercio es uno de los principales a nivel mundial, ocupando el lugar número trece de las economías mundiales (volumen PBI), superando a sus países colindantes.

Su mercado se ha mostrado en alza en los últimos años, a excepción del periodo de pandemia que lo afectó, pero no de manera significativa, proyectándose este año un crecimiento del 1.7 al 2% en su economía. Este crecimiento favorece a los negocios y les brinda mayores oportunidades.

En la lista de empresas que lideran las exportaciones a Brasil durante este 2022 podemos destacar a Nobex Agroindustrial S.A. y Agroindustrias Nobex S.A.; presentes también en el mercado Tacneño y Fundo la Noria, empresas que han exportado el 47.8% de los despachos.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

La matriz de exportación ha sido elaborada en base a los precios en soles y en dólares tipo de cambio del BCR para obtener el precio FOB (Free On Board) que el importador nos debe pagar.

Tabla 23*Matriz de costos de exportación*

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	COSTO S/. CONTAINER 20'	COSTO \$. CONTAINER 20'
I. COSTOS DEL PRODUCTO	15,269.03	29,400.00	44,669.03	11,755.01
1.1. Materia prima directa		26,160.00	26,160.00	6,884.21
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		3,240.00	3,240.00	852.63
1.4. Costos Indirectos de fabricación	7,568.33		7,568.33	1,991.67
1.5. Gastos generales y Administrativos	7,609.50		7,609.50	2,002.50
1.6. Gastos Financieros	91.20		91.20	24.00
COSTOS DE AYUDA A LA II. COMERCIALIZ.	600.00	0.00	600.00	157.89
2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	600.00		600.00	157.89
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y III. VENTAS	2,539.91	0.00	2,863.91	753.66
3.1. Costos de rotulado	324.00		324.00	85.26
3.2. Costos de empaçado			0.00	0.00
3.3. Costos de embalaje	1,350.00		1,350.00	355.26
3.4. Carga en transporte a almacén	250.00		250.00	65.79
3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	939.91		939.91	247.34
3.5. Otros			0.00	0.00
COSTO TOTAL			48,132.94	12,666.56
UTILIDAD	45%		21,659.82	5,699.95
PRECIO EX-WORKS			69,792.77	18,366.52
3.6. Gastos de Exportación			5,225.00	1,375.00
3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	3,000.00		3,000.00	789.47
3.6.2. Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3. Gastos de paletizado	0.00		0.00	0.00
3.6.4. Gastos de contenedorización	1,545.00		1,545.00	406.58
3.6.5. Costo de Agenciamiento	680.00		680.00	178.95
3.6.6. Otros gastos en puerto de origen			0.00	0.00
3.6.7. Gastos Operativos				
PRECIO FAS			75,017.77	19,741.52
3.6.7. Carga y Estiba	2,000.00		2,000.00	526.32
3.6.8. Gastos Financieros			0.00	0.00
PRECIO FCA ó FOB			77,017.77	20,267.83

Nota. Tomado de formato simulación Promperú (2022). Elaboración propia.

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Tabla 24

Fuentes de financiamiento

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	50,000.00
Préstamo Bancario Comercial	40,000.00
Total Financiamiento	90,000.00

Nota. Tomado de simulación BBVA (2022). Elaboración propia.

Tabla 25*Datos para proyección financiera*

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	270
Precio unitario	285.25
Costo unitario	178.27
Costo fijo	18,408.94
Inversión	40,000.00
COK (costo de oportunidad)	15%
Crecimiento en ventas	9%

*Nota. Elaboración propia.***Tabla 26***Flujo de caja financiero*

DESCRIPCIÓN	Contenedores					
	Inicial	Cont 1	Cont 2	Cont 3	Cont 4	Cont 5
INGRESOS	0.00	77,017.77	83,949.37	91,504.81	99,740.24	108,716.86
Ventas		77,017.77	83,949.37	91,504.81	99,740.24	108,716.86
Valor residual						
EGRESOS	40,000.00	66,541.89	70,873.85	75,595.69	80,742.50	86,352.52
Costo Fijo		18,408.94	18,408.94	18,408.94	18,408.94	18,408.94
Costo Variable		48,132.94	52,464.91	57,186.75	62,333.56	67,943.58
Inversión	40,000.00					
Flujo Neto	-40,000.00	10,475.88	13,075.52	15,909.12	18,997.74	22,364.34
Flujo Acumulado	-40,000.00	-29,524.12	-16,448.60	-539.49	18,458.26	40,822.60

*Nota. Elaboración propia.***Tabla 27***Resultados de los indicadores económicos - financieros*

Indicadores Económico-Financiero

VAN (valor actual neto)	11,437.98
TIR (Tasa Interna de Retorno)	25.00%
Capital de trabajo	-29,524.12
Rentabilidad	28.59%
Valor Presente Flujos Positivos	51,437.98
Valor Presente Flujos Negativos	40,000.00
Ratio Costo beneficio	1.29

Nota. Elaboración propia.

Figura 32

Interpretación de los indicadores económicos - financieros

El proyecto es rentable por las siguientes condiciones.

1. La VAN (Valor actual neto) es positivo.
2. La TIR (Tasa Interna de Retorno) es mayor al COK.
3. El Ratio Costo beneficio es mayor a 1.
4. A partir del 4to contenedor vamos a tener efectivo en el flujo de caja.

Nota. Elaboración propia.

CONCLUSIONES

1. Debido a las buenas perspectivas económicas de nuestro vecino país de Brasil y su importante alza hacia las exportaciones de cultivos de Perú, la empresa BÖTTPOR S.A. cuya actividad principal es el procesamiento del olivo con venta a nivel nacional, expandirá su mercado objetivo con la finalidad de mejorar los precios de sus productos.
2. Se han identificado tres comercializadores en Brasil, con los cuales se debe trabajar con la finalidad de afianzar la marca de nuestro producto y así ser más competitivos en dicho mercado.
3. De acuerdo a lo establecido en el contrato internacional, se seleccionó el incoterm FOB, estableciéndose así las obligaciones tanto para el comprador y vendedor.
4. En la evaluación económica se observa una rentabilidad adecuada y un pronto flujo de caja, por lo que se utilizarán los recursos propios de la empresa y se proyectará un préstamo bancario por un total de 40,000 soles.

REFERENCIAS

Cabrera Cánovas, A. (2020) Manual de uso de las reglas Incoterms 2020. Editorial Marge Books.

-

Huerta Camones Elías (2013) Comercialización de Olivo. Guía Técnica.

-

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2013). *Cartilla de exportación a Brasil: Aceituna en conserva.*

https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/1705/Cartilla_exportacion_brasil_aceitunas_conserva_2013_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

-

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2019). *Perfil de producto aceituna.*

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/348895/pp2.pdf>

-

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2015). *Análisis de alternativas para la utilización de la carretera interoceánica sur.*

<https://1library.co/document/zpne63ry-analisis-alternativas-utilizacion-carretera-interoceanica-sur.html>

-

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2015). *Guía de Orientación al usuario de transporte terrestre.*

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Guia_Transporte_Terrestre_13072015.pdf

-

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2015). *Guía práctica para exportar al mercado de Brasil.*

<https://apps.camaralima.org.pe/bismarck/descargas/brasil%20-%20%20guia%20practica%20para%20exportar-web.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2005). *Plan estratégico regional exportador de la Región Tacna.*

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/avance_regiones/Tacna/PERX_TACNA.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil (2016) *Guía práctica sobre el proceso de exportación a Brasil.*

https://investexportbrasil.dpr.gov.br/arquivos/Publicacoes/ComoExportar/CEXBrasil_espanhol.pdf

Página Web Tiba 2022. Incoterms 2020. Recuperado de:

<https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020/?lang=es>

Terminal Puerto Arica (2022). recuperado de <https://portal.tpa.cl/2019/02/terminal-puerto-arica-aumenta-transferencia-de-carga-peruana-en-el-2018-y-se-afianza-como-alternativa-para-el-comercio-exterior-del-sur-del-peru/>

Alcazar Manrique, A. (2021) Análisis sectorial de la aceituna en el Perú y en el entorno global (Tesis de Maestría en Dirección de Empresas Universidad de Piura)
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/5041/MDE_2106.pdf?sequence=2

Eloy Casillas, M. (2011). Post cosecha y procesamiento de olivo. Guía técnica
<https://docplayer.es/6202025-Post-cosecha-y-procesamiento-de-olivo.html>

Morales Vallejos, P. (2003). Construcción de escalas de actitudes tipo Likert (1era edición). Arco Libros - La Muralla, S.L.
<https://www.casadellibro.com/libro-construccion-de-escalas-de-actitudes-tipo-likert/9788471337375/935046>

Promperú – SIICEX (2022) Costo para rutas marítimas, recuperado de
<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/>

DSV Perú (2022) Tarifas de servicios portuarios en Perú, recuperado de
<https://www.dsv.com/es-mx/sobre-dsv/latam/dsv-peru/tarifas>

BBVA (2022). Simulador de préstamos bancarios, recuperado de
<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/prestamos-comerciales/simulador-prestamo-comercial-empresas.html>

COTRINA EXPORT (2022) ficha técnica de la aceituna, recuperado de
<http://cotrinaexports.com/producto/p/42>

OLIVOS BELLATERRA (2020). Fotografías de exportación aceituna, recuperado de
<https://olivosbellaterra.com/es/blog/olivos-bellaterra-exporta-su-primer-contenedor-de-aceitunas-brasil/>

TRAFIMAR (2022). Tipos y fotografías de los contenedores, recuperado de
<https://www.trafimar.com.mx/blog/tipos-de-contenedores-usos-y-dimensiones>

MARTORELL SAC (2022). Datos generales, recuperado de <http://martorellsac.com/>

RÍMAC SEGUROS (2022). Datos generales, recuperado de
https://www.RÍMAC.com/?mclid=google:ads:04_2022_brand_per-conversion-search-brand:brand-seguros:generico-v1:texto-resp&gclid=Cj0KCQjwuuKXBhCRARIsAC-gM0jM84yhETVrNCJPyrQ5gIIPdy3dq_KnFbtj90Gm52yr7GRivF1g2jsaAnenEALw_wcB

ANEXOS

Modelo de contrato compra – venta internacional

Contrato de Compra Venta Internacional

Aspectos de la Compra Venta Internacional	Información del Plan de Ventas
Las Partes	Vendedor: _____ Comprador: _____
La Mercancia	
La Cantidad	
El Envase	
El Embalaje	
El Transporte	El transporte será vía Marítima, en un contenedor de 20'.
La Fecha Máxima de Embarque	30 días posterior al adelanto de pago del 60%
Lugar de Entrega	Puerto de Arica
El Incoterm	FOB ARICA
Los Gastos	Se acuerda vender en términos FOB.
La Transmisión de los Riesgos	Al ser una venta FOB, la transmisión de los riesgos para el vendedor termina al poner la mercancía en el buque.
Moneda de Transacción	USD (Dólares Americanos)
Precio	
Forma de Pago	60% Pago adelantando 40% después de 30 días de recibidos los productos por parte del comprador.
Medio de Pago	Transferencia bancaria
La Documentación	Certificado de origen Packing List Bill of lading Certificado Sanitario
Lugar de Fabricación	Tumbes - PERU
Arbitraje	Reglas del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima.

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: _____, empresa constituida bajo las leyes de la República del Perú debidamente representada por su Gerente General _____, con Documento de Identidad N° _____, domiciliado en su Oficina principal ubicado en _____, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte, _____ empresa constituida por las leyes de la República Brasileira, domiciliada en _____, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.
En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.
- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
 - a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará valida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: _____, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con la cláusula cuarta del presente contrato.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 30 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de _____ por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en la cotización enviada el _____.

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board"), el envío se hará por vía marítima, asumiendo todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EI VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al SESENTA PORCIENTO (60%) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CUARENTA PORCIENTO (40%) después de 30 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen,

y **EL COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1%) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

El Incoterm elegido es FOB (Franco a bordo) que significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación

El vendedor debe entregar las mercancías en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de _____ y en la forma acostumbrada en el puerto, a bordo del buque designado por el comprador.

El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5% del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos

que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**. En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a) Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b) Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente

acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de Arbitraje y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de Lima, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 21 días del mes de setiembre del 2019.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR