



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CACAO EN  
GRANO AL MERCADO DE TOSCANA – ITALIA”.**

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

**PRESENTADO POR:**

**BACH. LÓPEZ BURNEO, LEYDI SABRINA.**  
<https://orcid.org/0000-0002-7270-933X>

**ASESOR:**

**MBA. GARCIA BARRETO, JULIO SEBASTIAN.**  
<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

**TUMBES – PERÚ**

**2022**

## **DEDICATORIA**

La presente investigación es gracias a Dios quien estuvo como guía bendiciéndome y renovando mis fuerzas.

A mi mamá Margarita Burneo quien con su amor y apoyo incondicional han permitido que pueda culminar satisfactoriamente mi carrera profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad, por permitirme crecer personalmente y profesionalmente y la oportunidad de realizar este anhelo.

Ofrezco el más sincero agradecimiento a Dios, por permitirme cumplir con todos mis objetivos y estar rodeado de tantas personas valiosas que me ayudaron a cumplir este proyecto.

A mis padres por ser mi mayor respaldo y la confianza depositada en mí.

A mi asesor, por su apoyo durante todo el proceso de la investigación y tenerme paciencia para lograr el éxito.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo monográfico profesional titulado “Exportación de Cacao en Grano al Mercado de Italia - Toscana” tiene como objetivo la obtención del título de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Alas Peruanas.

La oportunidad de negocio de elegir a Italia como una asociación el cacao se exporta regionalmente desde los productores de cacao de la región de Tumbes, surgiendo de esta manera una posibilidad en las demandas de producción, beneficiando así a la asociación regional de tumbes, “ARPROCAT” exporta sus productos a Francia y Estados Unidos a través de la subcontratación, por lo que nuestra propuesta nació de crear la oportunidad de exportar a otros mercados solo a través de ARPROCAT, reduciendo así el costo de la subcontratación. El principal objetivo que se tiene en la presente investigación es poder analizar sobre la medida en que el mercado italiano constituye una fuerte oportunidad de negociación para fomentar las exportaciones de cacao en grano, una oportunidad de entrar en el mercado italiano. Asimismo, existen notas primarias de información y conocimiento obtenidas a través de la observación, el estudio se basa en el aumento de la demanda de cacao en los últimos años, especialmente en Italia, porque la demanda de chocolate con un mayor contenido de cacao debe cumplir con los estándares sociales, ecológicos y éticos.

El primer capítulo trata del producto a exportar, por ende, realizamos nuestra ficha técnica del cacao en grano, lo cual, tratamos la clasificación arancelaria, que nos facilita el intercambio comercial y de información, y también nos ayuda a definir diagramas de flujo para tarifas y procesos productivo nos referimos al proceso de

elaboración del cacao que son las siguientes: cosecha, fermentación, secado, embolsado y transporte.

En el segundo que trata del aprovisionamiento y tercer capítulo trata del almacenamiento, lo cual en el aprovisionamiento podemos escoger nuestros proveedores potenciales con los que vamos a exportar nuestro producto, en este caso la empresa ARPROCART, es un proveedor potencial, lo cual nos brinda costos bajos y accesibles, y su producto que es el cacao en grano es de calidad, también en el almacenamiento, una vez finalizada la clasificación, el cacao limpio se almacena en bolsas de fibra natural (yute) para complementar el cacao nuevo y seco para el almacenamiento de granos hasta el mercado.

Los Capítulos 4, 5 y 6 tratan del etiquetado y rotulado técnico, referentes a la adecuación de las etapas de etiquetado, embalaje, rotulado y envasado de los productos que exportaré al mercado italiano, estableciendo las normas técnicas aplicables en el análisis de costos de exportación.

Los capítulos 7 al 11 describen el proceso de contenedorización, transporte, servicios de apoyo al comercio internacional, la infraestructura logística del país de destino y la distribución.

El Capítulo 12 determina el valor del Incoterm FOB en la matriz de costos de exportación, en la cual especificamos nuestro monto de utilidad por kilo y la utilidad bruta total del contenedor de 20 pies que vamos a utilizar para nuestra exportación.

Finalmente, los doce capítulos serán los trámites correspondientes a la exportación digital final moderna, que se realizará para nuestros productos al país de destino, con el fin de garantizar la venta en el menor tiempo posible.

## RESUMEN

A nivel mundial existen países que están muy dispuestos a consumir determinados productos provenientes de la chacra y cultivados de manera natural, siendo uno de ellos el cacao. La demanda consumible y creciente de cacao es parte de la ventana que permite a los países exportar este producto para satisfacer sus necesidades. Entre estos países con tanta demanda, solo el país de Italia está siendo considerado como el 5° gran importador y ocupando el 2° lugar en el mercado de exportación

de Perú. Al comerciar con Italia se requiere un convenio o acuerdos, existe un convenio con la UE el Acuerdo Comercial UE-Perú sobre el comercio de exportación de productos peruanos entró en vigor el 1 de marzo de 2013 y está abierto a los exportadores de la UE y Perú comercializan y fortalecen las diversas relaciones diplomáticas en cuestiones de comercio e inversión de países de la EU

El mercado del cacao es bastante competitivo y las organizaciones exportadoras son populares y favorecidas por los clientes, por lo cual la Asociación Regional de Productores de Cacao de Tumbes (ARPROCAT) tiene que aprovechar diversos factores como: alta demanda mundial de consumo de cacao, capacidad de producción de cacao peruano, su calidad y reconocimiento, tendencias de consumo de productos orgánicos para generar oportunidades comerciales y acceder al mercado de todo el mundo más competitivos, como el mercado Italiano.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE DE TABLAS .....	10
ÍNDICE DE FIGURAS.....	13
CAPÍTULO I .....	14
PRODUCTO A EXPORTAR.....	14
1.1. Ficha técnica del producto.....	14
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	16
1.3. Flujograma del proceso productivo .....	17
CAPÍTULO II .....	23
APROVISIONAMIENTO.....	23
2.1. Proveedores potenciales.....	23
2.2. Matriz de selección de proveedores .....	24
2.3. Control de calidad.....	26
2.4. Costos de fabricación y/o adquisición .....	28
CAPÍTULO III .....	29
ALMACENAMIENTO .....	29
3.1. Estrategias de almacenamiento.....	29
3.2. Lay – out de almacén.....	30
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento .....	31
3.4. Costo fijo de almacén .....	33
CAPITULO IV.....	34
ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO .....	34
4.1. Modelo de etiquetas/ rotulado de producto .....	34
4.2. Normas técnicas aplicable .....	35
4.3. Proceso de rotulado .....	36
4.4. Tiempos y costos del proceso del rotulado.....	37
CAPITULO V.....	39
EMPAQUE .....	39
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado .....	39
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	41

5.3. Proceso de empaque .....	41
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado .....	42
<b>CAPITULO VI.....</b>	<b>43</b>
<b>EMBALAJE.....</b>	<b>43</b>
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	43
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje .....	45
6.3 Proceso de embalaje .....	45
6.4. Tiempo y costo del proceso de embalaje.....	46
<b>CAPITULO VIII.....</b>	<b>48</b>
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	48
8.2. Criterios utilizados para la selección del contenedor .....	50
8.3. Proceso de contenedorización .....	50
8.1. Plano de estiba del contenedor .....	51
8.4. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	53
<b>CAPITULO IX.....</b>	<b>54</b>
<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>54</b>
9.1. Proveedores del transporte interno.....	54
9.2. Costos de transporte interno .....	56
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	57
9.4. Cotización de flete marítimo.....	58
<b>CAPÍTULO X.....</b>	<b>59</b>
<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>59</b>
10.1. Agentes de aduana .....	59
10.2 Costos de agenciamiento.....	60
10.3. Seguradoras.....	61
10.4. Póliza de seguros .....	62
10.5. Terminales de Almacenamiento.....	62
<b>CAPITULO XI.....</b>	<b>63</b>
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana .....	63
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	64
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos .....	65
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	66



11.1. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	67
<b>CAPÍTULO XII.....</b>	<b>68</b>
<b>DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>68</b>
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	68
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución. ....	69
12.1. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	70
12.2. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos .....	71
Incoterms Utilizado: .....	71
12.3. Perspectivas esperadas .....	87
12.4. Tendencias actuales.....	87
<b>CAPÍTULO XIII.....</b>	<b>88</b>
<b>MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>88</b>
<b>CAPÍTULO XIV.....</b>	<b>90</b>
<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA .....</b>	<b>90</b>
.....	93
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>95</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>96</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Proveedores.....	24
<b>Tabla 2.</b> Escala de Likert .....	25
<b>Tabla 3.</b> Matriz de selección de proveedores.....	25
<b>Tabla 4.</b> Control de calidad .....	26
<b>Tabla 5.</b> Órganos de la UE.....	27
<b>Tabla 6.</b> Costo del producto .....	28
<b>Tabla 7.</b> Detalle mobiliario de almacén .....	32
<b>Tabla 8.</b> Costo fijo de almacén.....	33
<b>Tabla 9.</b> Tiempos y costos del proceso de empaclado interno .....	38
<b>Tabla 10.</b> Tiempos y costos del proceso del rotulado .....	42
<b>Tabla 11.</b> Tiempo y costos del proceso de embalaje .....	47
<b>Tabla 12.</b> Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	53
<b>Tabla 13.</b> Detalles sobre proveedores del transporte interno.....	55
<b>Tabla 14.</b> Detalles sobre costo de transporte interno.....	56
<b>Tabla 15.</b> Detalle de proveedores .....	57
<b>Tabla 16.</b> Agentes de aduanas .....	60
<b>Tabla 17.</b> Costo de agenciamiento .....	61
<b>Tabla 18.</b> Datos de proveedores de servicios logísticos .....	67
<b>Tabla 19.</b> Matriz de costos de exportación.....	89
<b>Tabla 20.</b> Fuentes de Financiamiento.....	91
<b>Tabla 21.</b> Datos para Evaluación Financiera .....	91
<b>Tabla 22.</b> Flujo de caja financiero .....	92
<b>Tabla 23.</b> Resultados de los Indicadores Económico - Financiero .....	92

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Ficha técnica .....	15
<b>Figura 2.</b> Medidas impositivas del cacao .....	16
<b>Figura 3.</b> Ficha de restricciones y prohibiciones del producto .....	17
<b>Figura 4.</b> Proceso de elaboración del cacao.....	18
<b>Figura 5.</b> Cosecha .....	19
<b>Figura 6.</b> Fermentación .....	20
<b>Figura 7.</b> <i>Secado</i> .....	21
<b>Figura 8.</b> <i>Embolsado</i> .....	22
<b>Figura 9.</b> Transporte.....	22
<b>Figura 10.</b> Lay-out de almacén .....	31
<b>Figura 11.</b> Modelo de rotulado.....	35
<b>Figura 12.</b> Proceso del rotulado.....	37
<b>Figura 13.</b> Ficha técnica del empaque interno seleccionado .....	40
<b>Figura 14.</b> Ficha de embalaje .....	44
<b>Figura 15.</b> Embalaje para despacho del cacao.....	46
<b>Figura 16.</b> Ficha técnica del contenedor seleccionado .....	49
<b>Figura 17.</b> Proceso de contenedorización .....	51
<b>Figura 18.</b> El espacio de estiba del contenedor.....	51
<b>Figura 19.</b> Logotipo empresa aduanera seleccionada .....	61
<b>Figura 20.</b> Proceso de importación.....	66
<b>Figura 21.</b> Tiempo de Llegada, desde el Puerto Paita hasta el Puerto de Génova .	69
<b>Figura 22.</b> Canales de distribución .....	70
<b>Figura 23.</b> Incoterm Fob .....	72
<b>Figura 24.</b> Formato .....	76
<b>Figura 25.</b> Formato de cotización .....	78
<b>Figura 26.</b> Factura proforma .....	82
<b>Figura 27.</b> Análisis de los Indicadores Económico - Financiero .....	93
<b>Figura 28.</b> Detalle del préstamo .....	93
<b>Figura 29.</b> Cronograma de pagos del préstamo comercial.....	94

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **1.1. Ficha técnica del producto**

Las siguientes características requeridas por las empresas exportadoras se especifican en la ficha técnica seleccionada que detalla el empaque y presentación del cacao integral en sacos de yute de 25kg, así como las características generales y específicas del producto, así como sus propiedades organolépticas (Méndez, 2021).

**Figura 1.**

*Ficha técnica*

<b>FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO</b>	
<b>Empresa: ARPROCAT</b>	
Producto específico	Cacao en grano tostado
Nombre común	<u>Theobroma Cacao</u>
Partida Arancelaria	1801.00.20.00
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>	
Usos	Consumo alimento
Unidad de medida	kg
Características Físicas	Se obtiene cacao en grano entero, que se considera un producto comercial, esto conlleva a que se le considere al cacao
Presentación envase	Saco de yute
<b>CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS</b>	
Color:	verde achocolatado.
Contenido	Baja acidez, contenido de <u>astrina</u>
Sabor	Ligeramente amargo
<b>CARACTERÍSTICAS FISICOQUÍMICAS</b>	
Humedad:	6% y 8%.
Grasas	45% y 47%.
Proteína	12%
Ceniza	3% y 4%
<b>PROPIEDADES ESPECÍFICAS</b>	
Composición nutricional Calorías aportadas por 100 g	Antioxidante
	Vitaminas
	Energía.
Vida útil	12 meses almacenados en envase original.
Requisito mínimo para su comercialización	Certificaciones y registros sanitarios – SENASA.
Almacenamiento	Almacene en un lugar interior fresco, limpio y seco, lejos de la luz solar

*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2021). Elaboración Propia

## 1.2. Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria de las mercancías conforme a la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación (TIGIE) incluye la identificación de dichos productos, la clasificación arancelaria facilita los intercambios comerciales y también ayuda a determinar las tarifas.

### Figura 2.

#### *Medidas impositivas del cacao*

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 1801.00.20.00 ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAÍS

**TIPO DE PRODUCTO:** DS.340-2014-EF-DS.314-2014-EF-FE ERRATAS 08.11.2014-DS.312-2

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
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	1.25%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

*Nota:* Tomado de Aduanet (2021).

### Figura 3.

#### *Ficha de restricciones y prohibiciones del producto*

Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 1801.00.20.00

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION	NO APLICA
--	-----------

No existen restricciones de Inspección  
No existen Prohibiciones de salida de la mercancía  
No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

[Retornar](#)

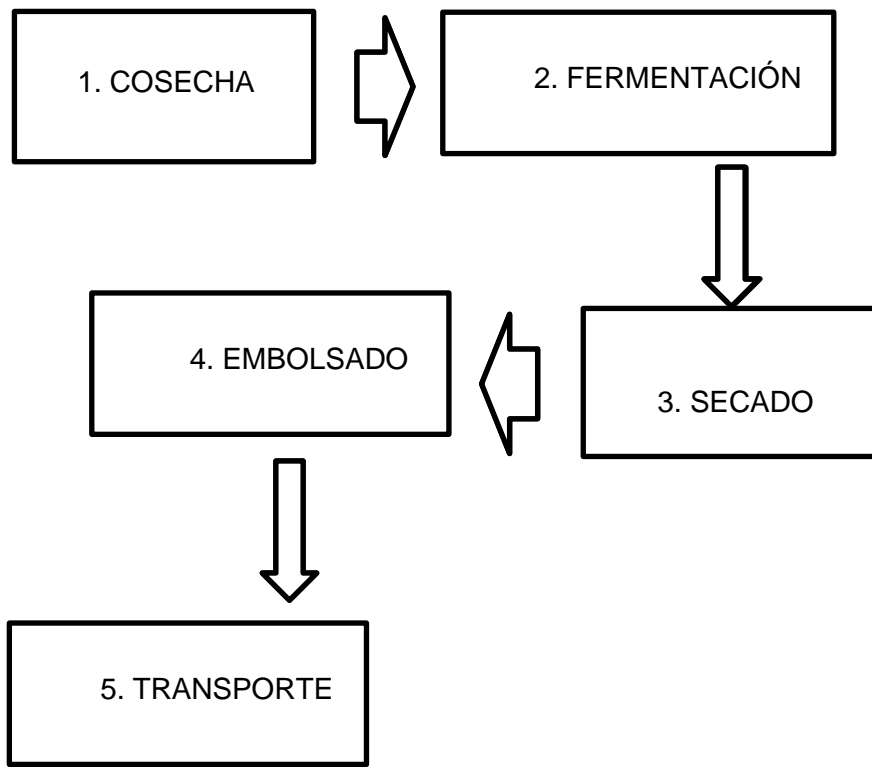
*Nota:* Tomado de Aduanet (2022).

### 1.3. Flujograma del proceso productivo

La empresa exportadora ARPROCAT, encargada del proceso de elaboración del cacao, consiste y se realiza en 5 fases: cosecha, fermentación, secado, embolsado y transporte, el siguiente diagrama de flujo muestra los distintos procesos que realizan para su posterior comercialización en el exterior (AAAP, 2021).

**Figura 4.**

*Proceso de elaboración del cacao*



*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2021). Elaboración propia

A continuación, se presenta una descripción general de cada etapa del proceso.

## **1. COSECHA**

La cosecha es la primera actividad que se debe realizar para el procesamiento centralizado del cacao, crucial porque una buena cosecha garantiza la buena calidad de los granos de cacao que se obtendrán al final del procesamiento. Por esta razón, es importante seguir los pasos a continuación para una cosecha adecuada para identificar los clones, la recolección, el amontonamiento y la selección (Familiar, 2016).



## Figura 5.

### *Cosecha*



*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2021).

## 2. FERMENTACIÓN

La fermentación del cacao es un proceso de transformación bioquímica, a través de este proceso, los granos de cacao desarrollan precursores únicos de sabor y aroma que finalmente se obtienen durante el proceso de tostado. La fermentación se trata principalmente de apilar una cierta cantidad de cacao y suficiente pulpa, de los microbios generan calor elevando la temperatura e impidiendo que grandes cantidades de aire circulen entre ellos (Familiar, 2016).

## Figura 6.

### *Fermentación*



*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2021).

### **3. SECADO**

El secado es una etapa complementaria a la fermentación, ya que un secado adecuado permite el desarrollo de precursores de sabor y aroma. El secado tiene como finalidad: Reducir el contenido de humedad interna del grano al 7,5% para evitar la acción de patógenos que puedan comprometer la calidad y facilitar el almacenamiento (Familiar, 2016).

**Figura 7.**  
*Secado*



*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2021).

#### **4. EMBOLSADO**

Hay dos detalles para el almacenamiento del cacao: Utilizar únicamente sacos orgánicos certificados nuevos y completamente secos, preferiblemente de yute, aptos para el consumo, deben estar recubiertos con productos naturales no contaminados, los granos de cacao no deben ser del tipo libres de contaminación externa, después del envasado cerrar de la bolsa para evitar la contaminación del cacao, pesar la bolsa y vender con el número de lote, una vez seleccionado, inmediatamente se debe proceder al envasado del cacao (Familiar, 2016) .

**Figura 8.**  
*Embolsado*



*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2021).

## 5. TRANSPORTE

Con el tiempo, se espera que domine este modo de transporte más moderno, con implicaciones importantes para el comercio del cacao, así como para el manejo de barcos (Familiar, 2016).

**Figura 9.**  
*Transporte*



*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2021).

## **CAPÍTULO II**

### **APROVISIONAMIENTO**

#### **2.1. Proveedores potenciales**

Los proveedores de cacao en grano son productores debidamente preseleccionados cuya producción se mantiene dentro de los estándares permitidos por el sistema de calidad, lo que les permite participar como proveedores en el mercado internacional. La siguiente tabla enumera los proveedores categorizados. (Rosales, 2019).

**Tabla 1.**

*Proveedores*

PROVEEDORES	UBICACIÓN	TOTAL	PRECIO (KG)
ARPROCAT	Tumbes	8 kg	S/8.00
VILLA ANDINA SAC	Lima	7 kg	S/8.56
Amazonas Trading Perú S.A.C.,	Lima	8 kg	S/9.01

*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2021). Elaboración propia

La empresa de ARPROCAT sus costos son más bajos, a diferencia de los proveedores de Villa Andina SAC y Amazonas Trading Perú SAC.

## **2.2. Matriz de selección de proveedores**

Esta dada para la correcta selección de proveedores y la capacidad de exportar productos de alta calidad, la siguiente tabla muestra la distribución de rangos de calificación de proveedores, según la escala Likert con su respectiva escala de valoración del 1 al 5.

**Tabla 2.**

*Escala de Likert*

ESCALA DE LIKERT	
<b>Nº</b>	<b>ESCALA DE VALORACIÓN</b>
01.	MUY MALO
02.	MALO
03.	REGULAR
04.	BUENO
05.	MUY BUENO

*Nota: Elaboración propia*

**Tabla 3.**

*Matriz de selección de proveedores*

<b>Criterios de selección/Proveedores</b>	<b>Calidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Distancia</b>	<b>Plazo de entrega</b>	<b>Puntaje Total</b>
ARPROCAT	4	4	4	5	17
Villa andina SAC	4	4	3	4	15
Amazonas Trading PerúSAC.	3	4	3	4	14

*Nota: Elaboración propia*

Luego de haber valorado la puntuación de los proveedores, la empresa que se escogerá será ARPROCAT ya que sus costos son menores a otras entidades.

### 2.3. Control de calidad

La inspección de calidad de los bienes de exportación es estricto y riguroso dentro de la empresa exportadora. (Agramonte y Merino, 2016).

El control de calidad de APROCART comienza a través de la selección de proveedores, el suministro de materias primas, en el proceso de producción hasta el producto final, para obtener cacao de alta calidad, en el que la inspección sanitaria es constante, en cumplimiento de la Certificación General Sanitaria y Fitosanitaria del Servicio de Sanidad Agropecuaria (SENASA) y la Agencia General Sanitaria y Fitosanitaria (DIGESA). (Agramonte y Merino, 2016).

**Tabla 4.**

*Control de calidad*

ORGANISMOS Y CERTIFICACIÓN CONTROL DE CALIDAD		
Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
01.	Servicio de Sanidad Agraria	SENASA
02.	Dirección General de Salud Ambiental	DIGESA

*Nota:* Esan (2021). Elaboración propia



**Tabla 5.***Órganos de la UE*

<b>Nº</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>SIGLA</b>
01.	Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria.	EFSA
02.	Autoridad competente DG SANTE de la Comisión Europea – Salud y Seguridad Alimentaria.	DG SANTE
03.	Dirección General de Seguridad Alimentaria y Nutrición - Higiene y exportación de Alimentos.	MINISTERO DELLA SALUTE
04.	Alimentación y políticas forestales - Departamento de Inspección Central de la protección de Calidad y la presentación del fraude de los productos alimenticios - Autorización de estructuras de control y comunicación institucional.	VICO

---

*Nota:* RAM (Regulaciones para Exportar, 2021). Elaboración propia

La calidad e higiene de los alimentos es un factor importante que garantiza el éxito de cualquier empresa procesadora entre los consumidores, ya que estos siempre buscan ciertas características de calidad para los productos a exportar.

## 2.4. Costos de fabricación y/o adquisición

En cuanto a los materiales directos, cuando se cultiva el cacao, los materiales directos están representados por el cultivo del cacao. En la empresa ARPROCAT, el material directo consiste en el costo de plántulas de cacao criollo, de 30 cm de alto, germinadas durante 3 meses, valor 45.000. En el costo indirecto de la mano de obra, está relacionado con el pago de salarios a los involucrados en las prácticas agrícolas tradicionales, tales como: preparación de tierra, mantenimiento de cultivos, sistemas de riego y las tareas del día a día de supervisión de la producción del proyecto (Rosales, 2019).

**Tabla 6.**

*Costo del producto*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Cacao en grano	3.80	Kg.	12,500	47,500.00	12,532.98
2.	Bolsas de yute	0.30	Unidad	11,500	3,450.00	910.29
3.	Etiquetado	0.23	Unidad	11,500	2,645.00	697.89
<b>Sub Total</b>					<b>53,595.00</b>	<b>14,141.16</b>
Gastos directos						
Obreros a destajo (02)						
4.	para envase del producto.	0.40	Unidad	1	4,600.00	1,213.72
5.	Servicios de maquila adecuación del producto.	0.35	Kg.	12,000	4,200.00	1,108.18
<b>Sub Total</b>					<b>8,800.00</b>	<b>2,321.90</b>
<b>TOTAL</b>					<b>62,395.00</b>	<b>16,463.06</b>

*Nota:* Tomado cédulas costos Promperú (2021). Elaboración propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1. Estrategias de almacenamiento**

Después de la clasificación, el cacao limpio se almacena en una bolsa de fibra natural (yute) para completar el almacenamiento de cacao nuevo y seco hasta su comercialización. Esto tomará las siguientes estrategias (BID, 2020):

- a. El contenido de humedad durante el envasado debe estar entre 6.5 - 7.0%.
- b. Los granos calientes no deben almacenarse ya que se crean las condiciones ideales de humedad y temperatura para el crecimiento microbiano.

- c. El almacén debe tener las condiciones suficientes, seguro, ventilado, libre de plagas y libre de olores.
- d. Los depósitos de almacenamiento no deben estar cerca de Notas de contaminación como gas, humo e inundaciones, entre otras.
- e. Debe haber una tabla o plataforma de madera para apilar las bolsas a unos 30 cm del suelo y las paredes.
- f. Las bolsas deben estar debidamente identificadas para garantizar la trazabilidad, con información como fecha, lote, peso, tipo de cacao, etc.
- g. Las bolsas se almacenan mejor a temperaturas entre 18 y 24 °C y no más del 55 % de humedad ambiental durante un máximo de 3 a 6 meses.
- h. Si el tiempo de almacenamiento supera los 6 meses, se recomienda rotar las bolsas y controlar el contenido de humedad del cacao.

### **3.2. Lay – out de almacén**

El layout se asigna de acuerdo al proceso que se lleva a cabo dentro de la empresa.

**Figura 10.**

*Lay-out de almacén*



*Nota:* Tomado data Lay-out (2022).

### 3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

El mobiliario correspondiente a cada almacén se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 7.***Detalle mobiliario de almacén*

<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total S/.</b>	<b>Costo Total US \$</b>
1.	Computadora Intel Core i7	3,500.00	Unid.	1	3,500.00	923.48
2.	Impresora	1,200.00	Unid.	1	1,200.00	316.62
3.	Anaqueles Angulo ranurado	620.00	Unid.	6	3,720.00	981.53
4.	Sillones	220.00	Unid.	3	660.00	174.14
5.	Escritorios	550.00	Unid.	3	1,650.00	435.36
6.	Pallets de madera	85.00	Unid.	4	340.00	89.71
<b><u>Total activo fijo</u></b>					<b>11,070.00</b>	<b>2,920.84</b>

*Nota:* Tomado cédulas costos Promperú (2021). Elaboración propia

### 3.4. Costo fijo de almacén

**Tabla 8.**

*Costo fijo de almacén*

<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total S/.</b>	<b>Costo Total US \$</b>
1.	Alquiler de local	950.00	Unidad	1	950.00	250.66
2.	Servicio internet, telefonía	120.00	Unidad	1	120.00	31.66
3.	Útiles de oficina	65.00	Unidad	1	65.00	17.15
4.	Servicio agua y desagüe	220.00	Unidad	1	220.00	58.05
5.	Costo energía eléctrica	260.00	Unidad	1	260.00	68.60
6.	<u>Depreciación activo fijo</u>				151.00	39.84
<b>TOTAL</b>					<b>1,766.00</b>	<b>465.96</b>

*Nota:* Tomado cédulas costos Promperú (2021). Elaboración Propia

Se muestra los costos fijos del almacén donde se tiene el cacao, donde el gasto de alquiler de S/. 950.00, del servicio del internet fue un gasto de S/. 120.00, los útiles de oficina son de S/. 65.00, el servicio de agua y desagüe es de S/. 220.00, el costo de energía eléctrica es de S/. 260.00, siendo un total de S/. 1766.00.

## **CAPITULO IV**

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO**

#### **4.1. Modelo de etiquetas/ rotulado de producto**

“La etiqueta y rotulo de los productos exportados de ARPROCAT, que se encuentran a lo largo de la presentación, brindan información suficiente y precisa sobre características específicas como marca, preparación, manipulación, conservación, método de preparación, sus características, contenido, consideraciones de fecha por la vida útil y valor nutricional, el producto se venderá directamente al comercializador, y éste se venderá al por menor” (Agramonte y Merino, 2016).



## Figura 11.

### Modelo de rotulado



Nota: Tomado de ARPROCAT (2021). Elaboración Propia

## 4.2. Normas técnicas aplicable

“NTP-CODEX CAC/RCP 72:2018 con el código reducir la infección de ocratoxina en el cacao”.

“Los Principios Generales de Higiene de los Alimentos del Codex son la base fundamental de las buenas prácticas, aplicables a lo largo de la cadena alimentaria desde la producción primaria hasta la distribución al consumidor final, y establecen las condiciones higiénicas necesarias para producir alimentos inocuos y saludables. Este documento proporciona una estructura adecuada para el procesamiento primario del cacao. La aplicación de normas está permitiendo al sector productivo de Cacao, producción segura de este alimento

en condiciones ambientales favorables. Cabe señalar que, en lo que respecta a la manipulación de alimentos, los principios en sus métodos generales recomiendan prácticas higiénicas para todo consumo humano, y así poder para garantizar la inocuidad del producto, seguridad y salud. Otro objetivo de este principio es proporcionar una base para el desarrollo de Códigos de Prácticas de Higiene para productos individuales o grupos de productos que tienen requisitos similares en términos de higiene alimentaria. Es importante señalar que se recomiendan principios generales a los gobiernos, la industria y los consumidores.(PromPerú, 2019).

#### **4.3. Proceso de rotulado**

El proceso de calificación está basado en la toma de métodos necesarios para de este modo poder proporcionar mejor información para la exportación de productos de cacao en grano de forma clara y comprensible (EMIS, 2019). La siguiente figura muestra los pasos de etiquetado de ARPROCAT.

**Figura 12.**

*Proceso del rotulado*



*Nota:* Tomado data Infografía Promperú (2021). Elaboración propia

#### **4.4. Tiempos y costos del proceso del rotulado**

El mismo costo depende de la cantidad requerida, para lo cual se requiere una bolsa con capacidad de 25 kg, el costo presupuestado es el siguiente:

**Tabla 9.**

*Tiempos y costos del proceso de empaqueo interno*

<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total S/.</b>	<b>Costo Total US \$</b>
1.	Sacos de yute	1.20	Unidad	350	420.00	110.82
<b>TOTAL</b>					<b>420.00</b>	<b>110.82</b>

*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2022). Elaboración propia

Interpretación:

En los costos del empaque interno, sobre los sacos es costo unitario es de S/.1.20 por la cantidad de 350, es un total de S/. 420.00, y para el servicio del empaquetado es costo unitario es de S/ 0.25, siendo la cantidad de 350, en un total de S/. 87.50.

## **CAPITULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado**

La Cédula Técnica de empaques contiene un instrumento para que los exportadores de ARPROCAT informen y comprendan las características de sus productos de cacao en grano de forma estandarizada y precisa. A continuación, la ficha técnica del embalaje interior se encarga de conservar en condiciones higiénicas el contenido, estos tipos de embalaje del cacao ARPROCAT se definen según la exportación. Inicialmente, el embalaje interior era una bolsa de yute (AAP, 2021).

**Figura 13.**

*Ficha técnica del empaque interno seleccionado*

NOMBRE DEL PRODUCTO	Cacao	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Granos de Cacao
	PESO	25 kg
	OTROS	saco de yute
COSTO DEL PRODUCTO	5 - 999 Piezas \$ 0.04 1000 - 4999 Piezas \$. 0.05 >= 5000 Piezas Mensual – 2925 Soles Anual – 35100 Soles Costo del empaque unitario por renglón	
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Venta directa	

*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2021). Elaboración propia

Interpretación:

En la ficha técnica del empaque interno, el producto es el grano de cacao, en la cual su peso es de 25kg por cada saco, el empaque donde contendrá los granos de cacao es de yute, por lo cual mensualmente tendrán un gasto de S/ 2,925 soles y el monto anual que se invierte en los sacos es de S/. 35,1000 soles.

## **5.2. Criterios usados para la selección del empaque**

Actualmente, el uso de envases para alimentos se encuentra regulado en nuestro país por el Reglamento de Supervisión y Control del D.S N°007-98-SA del Capítulo III de Higiene de Alimentos y Bebidas.

En los envases, en particular en los artículos 118 a 119, se establece que: Se debe asegurar el buen estado del envase, debe ser de material no peligroso, sin sustancias dañinas transferidas en alimentos, Manteniendo la calidad higiénica y la composición de los alimentos durante su vida útil (Andina, 2021).

## **5.3. Proceso de empaque**

- a.** Se empaca los granos de cacao en una bolsa de yute 25 kg.
- b.** La bolsa tendrá las características principales del grano de cacao, en la cual muestra el logo de la empresa y también muestra una descripción del determinado producto y algunas características para el almacenamiento. Durante el tiempo de maduración, los envases se mantienen limpios y almacenados de forma el proceso de maduración se lleva a cabo de forma óptima

#### 5.4. Tiempo y costo del proceso de empaclado

El tiempo de envasado de 10.560 sacos de cacao es de 15 días.

La vida útil del cacao en grano envasado tiene una caducidad de 12 meses en supermercados y en casa, a la temperatura adecuada, desde que llega el producto al supermercado a la casa.

**Tabla 10.**

*Tiempos y costos del proceso del rotulado*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Rotulado de sacos	1.00	Unidad	350	350.00	92.35
TOTAL					350.00	92.35

*Nota:* Tomado data Infografía Promperú (2021). Elaboración propia



## **CAPITULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado**

Estos granos requieren cuidados, por lo que el empaque exterior a utilizar es una bolsa de fibra nativa, ya que estas bolsas tienen como principal peculiaridad ser biodegradables y ofrecen el mejor desempeño en cuanto a conservación del aroma, humedad adecuada para el almacenamiento y ventilación (Andina, 2021).

**Figura 14.**

*Ficha de embalaje*

FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
	MATERIA PRIMA Yute
	CAPACIDAD 25 kg
	OTROS Medidas de los sacos de yute de presentación 25 x 45 cm
COSTO DEL PRODUCTO	1000 - 4999 Piezas \$0.05
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Pesadas

*Nota:* Tomado de Arprocat (2021). Elaboración propia.

En la ficha técnica del embalaje, la materia prima principal para la elaboración de estos sacos es el yute con una capacidad de 25 kg, por lo cual tendrá costos por unidad de \$ 0.05, y por la cantidad de cacao que se tendrá en los sacos su característica será que son sacos pesados.

## **6.2. Criterios usados para la selección del embalaje**

El cacao debe estar a la temperatura adecuada, ya que por los avances tecnológicos los alimentos que son transportados pueden controlar su temperatura y llegar a su destino final sin ningún problema. (Andina, 2021).

- a.** Son geniales para trabajos pesados.
- b.** Conservan el aroma y sabor del producto envasado
- c.** Cuando los productos se agrupan en paletas, se pueden empacar fácilmente los productos y se pueden cargar fácilmente los productos cuando se colocan en el transportador y, debido a esta ventaja, se puede lograr un flete más económico.
- d.** Son más seguros por su excelente resistencia a caídas y manipulación brusca, lo que nos garantiza un menor costo de primas de seguro.

## **6.3 Proceso de embalaje**

Los granos de cacao se envasan en sacos de yute de 25 kg, el grano debe estar entero y libre de insectos, basura y piedras. Las bolsas se apilan o se colocan sobre postes de madera para evitar que entren en contacto con el suelo.

La altura máxima es de 6 sacos y el tiempo de almacenamiento debe ser de tres meses. En cada bolsa se debe conservar la información del lote del fabricante, tipo de cacao, fermentación, secado y envasado. Esto es para mantener la trazabilidad del proceso de certificación y calidad, de modo que, si hay algunas fallas, otros lotes no se dañen.

Se deben realizar pruebas para verificar la calidad requerida por el comprador antes de que esté disponible para su comercialización.

### **Figura 15.**

*Embalaje para despacho del cacao*



*Nota:* Tomado de ARPROCAT (2021). Elaboración Propia

#### **6.4. Tiempo y costo del proceso de embalaje**

El proceso de empaque incluye colocar los paquetes de yute en bolsas de exhibición y colocarlos en la oficina.

**Tabla 11.**

*Tiempo y costos del proceso de embalaje*

<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total S/.</b>	<b>Costo Total US \$</b>
1.	Strech Film	65.00	Caja	3	195.00	51.45
2.	Embalador (1)	2.30	Unidad	350	805.00	212.40
<b>TOTAL</b>					<b>1,000.00</b>	<b>263.85</b>

*Nota:* Elaboración propia

## **CAPITULO VIII**

### **CONTENEDORIZACIÓN**

#### **8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado**

“En la ficha técnica de abajo nos muestra la capacidad del contenedor, en este caso para exportar cacao en grano necesito un contenedor de 20 pies, por lo tanto, tenemos en cuenta las características, la capacidad, las dimensiones internas, la apertura de techo, y las ventajas para proteger la carga”.

## Figura 16.

### Ficha técnica del contenedor seleccionado

#### CONTENEDOR 20' DRY VAN



CARACTERÍSTICAS Diseñado para transportar cargas que requieren temperatura

CAPACIDAD	VOLUMEN	PESO MAX CARGA	TARA	PESO BRUTO MAX.
	33.3m <sup>3</sup>	21700 – 28,240kg	4100 kg	30.408kg
DIMENSIONES INTERNAS	LARGO	ANCHO	ALTO	
	6.058mm	2.438 mm	2.591 mm	
APERTURA DE TECHO	ANCHO	ALTURA		
	5.90 mm	2.40 mm		
VENTAJAS	La mejor facilitación de la movilidad de la carga, la protección adecuada de la carga, ahorro, etc.			

*Nota:* Tomado de Logismarkets (2021). Elaboración propia

## **8.2. Criterios utilizados para la selección del contenedor**

Hay varios tipos de contenedores, cada uno diseñado para un propósito específico. Si se selecciona el producto correcto, se garantiza que el producto llegará a su destino según lo previsto. Entre las ventajas de un contenedor destaca la seguridad y confianza que ofrece, además te aseguras que tus productos están protegidos durante el viaje y no serán manipulados, alterados o robados en el camino (Rodríguez, 2017).

- a) Número de precinto del contenedor.
- b) Plazos provisionales para la carga de contenedores.
- c) Distribución del peso de la carga dentro del contenedor.
- d) Distribución del espacio para la carga del contenedor.
- e) Embalaje y estiba de la mercancía en el contenedor.

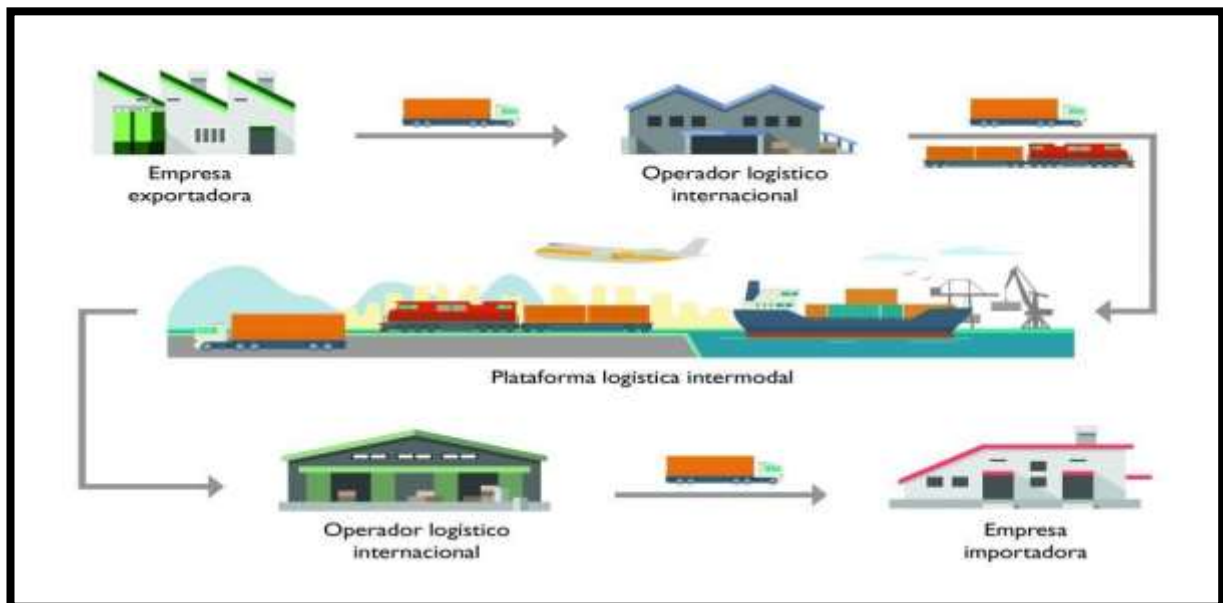
## **8.3. Proceso de contenedorización**

Este proceso se da solo cuando el producto está en contenedores, pudiendo así la movilización de estos. En pocas palabras la contenedorización es la movilización del producto de un lugar a otro (Cluster, 2019).



**Figura 17.**

*Proceso de contenedorización*

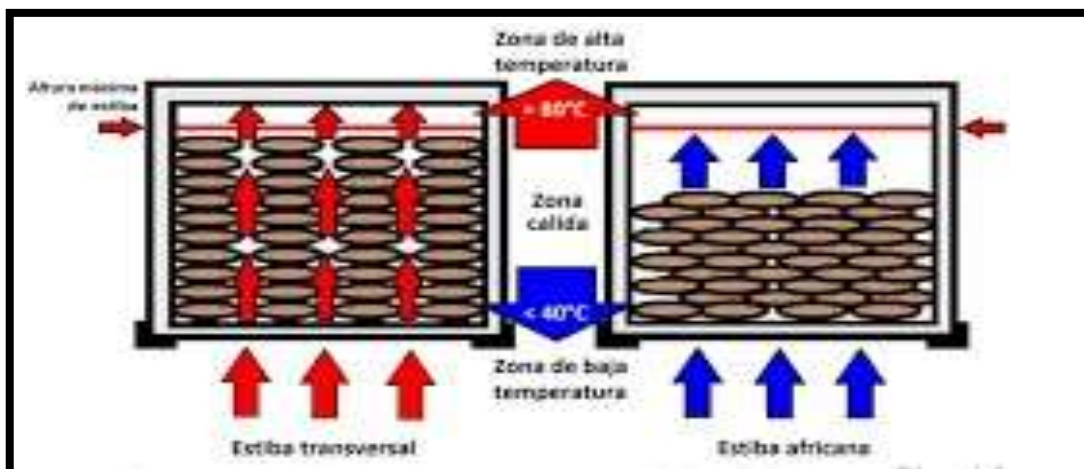


*Nota:* Tomado de Google Logismarkets (2022). Elaboración propia

### 8.1. Plano de estiba del contenedor

**Figura 18.**

*El espacio de estiba del contenedor*



*Nota:* Tomado de Google Logismarkets (2022). Elaboración propia

Este es un sistema de manejo que se realiza posterior a la cosecha del producto, las cuales está compuesta por los siguientes procesos:

## POST-COSECHA

- a. Fermentación: Significa que la pulpa del cacao es descompuesta por microorganismos como son las variedades de bacterias y en otros casos la levadura, a través de metabolismos se pueden obtener recursos secundarios con aroma y sabor que gracias a ello sale el sabor del chocolate (INSITU, 2020).
- b. Secado: En este proceso se cambia la humedad del cacao aproximadamente 60% a 70%. Durante este proceso, continúan las transformaciones físicas y químicas inconclusas del proceso de fermentación, dando como resultado las propiedades organolépticas deseadas (INSITU, 2020).
- c. Almacenamiento: “Almacenar en depósitos ventilados e impermeables y bien ventilados con humedad relativa inferior al 65% y temperatura inferior a 22 °C. Se debe asegurar que no exista riesgo de contaminación cruzada o fugas de agua que puedan dañar el CPS” (INSITU, 2020).

#### 8.4. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

**Tabla 12.**

*Tiempo y costos del proceso de contenedorización*

<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total S/.</b>	<b>Costo Total US \$</b>
1.	Cargo por operador portuario	600.00	Unidad	1	600.00	158.31
2.	Alquiler del contenedor de 20 pies	1,880.00	Unidad	1	1,880.00	496.04
3.	Alquiler de la máquina de carga estiba	650.00	Unidad	1	650.00	171.50
<b>TOTAL</b>					<b>3,130.00</b>	<b>825.86</b>

*Nota:* Tomado cédulas costos Promperú (2021). Elaboración propia

## **CAPITULO IX**

### **TRANSPORTE**

#### **9.1. Proveedores del transporte interno**

**Tabla 13.**

*Detalles sobre proveedores del transporte interno*

Empresa	Servicio	Dirección
	Servicio de agente de aduana, agente de carga, transporte terrestre de carga nacional, embalajes, y asociaciones Logísticas.	Calle Paris 080 - SanMiguel
	Servicio de agente de carga, de transporte terrestre de carga nacional, depósito simple y servicios asesoría logística.	Av. Militar 2727 - Lince
	Servicio de agente de aduana, agente de carga, transporte terrestre de carganacional, embalajes, y asociaciones Logísticas,	Cal. Cura Munecas Nro.187 Int. 301 Lima - Lima - San Isidro

*Nota:* Tomado de muestra Infoisinfo, (2022). Elaboración propia.

## 9.2. Costos de transporte interno

**Tabla 14.**

*Detalles sobre costo de transporte interno*

<b>N°</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total S/.</b>	<b>Costo Total US \$</b>
1.	Transporte terrestre Tumbes - Paíta	350.00	Unidad	1	350.00	92.35
<b>TOTAL</b>					<b>350.00</b>	<b>92.35</b>

*Nota:* Tomada data Infoisinfo (2022). Elaboración propia

### 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

**Tabla 15.**

*Detalle de proveedores*

Imagen empresa	Nombre-empresa	Descripción empresa	Domicilio
	Twill	Facilita el comercio internacional a pequeñas y medianas empresas gracias a los servicios de transporte marítimo de mercancías. No solo conectamos tu negocio a nivel mundial, sino que también simplificamos tu logística internacional de principio a fin.	Oficina central de Twill De Kroon Turfmarkt 107 2511 DP Den Haa
	Mediterranean Shipping Company	El transporte intermodal es uno de los principales objetivos de MSC y seguimos realizando importantes inversiones en este ámbito.	Av. Alvares calderón n°185 oficina 501 san isidro- lima
	GHC Group	“Somos una agencia de carga internacional”.	Cal. Los Cedros 103 Urb. Las Fresas

*Nota:* Tomado de muestra Infoisinfo, (2022). Elaboración propia.

#### **9.4. Cotización de flete marítimo**

El flete marítimo es el costo de los servicios de flete marítimo internacional. Los agentes determinan las tarifas en funcionalidad de su peso y volumen de carga, y escogen entre ambos cuál es mejor para ellos. (Mondragon, 2021).



## **CAPÍTULO X**

### **SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **10.1. Agentes de aduana**

Ellos son una de las principales figuras que son clave para las actividades comerciales, siendo ellos quienes llevan el control legal de todas las exportaciones. (AAAP, 2021)

La agencia de aduanas tiene como objeto básico cooperar con las autoridades aduaneras y aplicar estrictamente las leyes y reglamentos involucrados con el negocio exterior para el correcto desarrollo del sistema aduanero y las demás actividades y procedimientos que de él se deriven.

**Tabla 16.**

*Agentes de aduanas*

RUC	AGENTE	DIRECCIÓN	DISTRITO	REPRES- TANTE
20409480587	ATCA Opera- dores Aduane- ros SAC	Urb. Lish- ner Tudela II Etapa Mz K, Lt, 13	Tumbes	Alirio Jaime Prado Navarro

*Nota.* Tomada data Sunat, (2022). Elaboración propia

## **10.2 Costos de agenciamiento**

En el precio de la agencia cuenta con una organización especializada en agenciamiento aduanero, garantizando de esta forma el cumplimiento de las leyes vigentes de exportación y tránsito aduanero, la compañía se encargará de la operación, comunicación y seguimiento de las mercancías, numeración pre aduanera y representación en los diferentes canales de control, además evita cualquier percance fiscal aduanero, pudieron hacer llevar a cabo todos los regímenes aduaneros. (SUNAT, 2021)

### Figura 19.

Logotipo empresa aduanera seleccionada



Nota: Tomado de ATCA (2022). Elaboración propia

Tabla 17. Costo de agenciamiento

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero	340.00	Unid.	1	340.00	89.71
TOTAL					<b>340.00</b>	<b>89.71</b>

Nota: Tomado de ATCA (2022). Elaboración propia

### 10.3. Seguradoras

El producto de cacao en grano será exportado al mercado de Italia, por ende, podrá ser comercializado a través del Incoterm FOB.

Por esta razón las aseguradoras, no aplican en mi trabajo en vista que voy a trabajar con el Incoterm FOB (Free on Board), ya que el exportador (vendedor) no puede alquilar ni pagar una póliza de seguro para el transporte internacional de la mercancía y por tanto no está obligado a hacerlo.

#### **10.4. Póliza de seguros**

El producto de cacao en grano exportado a Italia, podrá ser comercializado a través de Incoterms FOB, ya que no paga las pólizas de seguros para el tránsito internacional de mercancías, ya que no tenemos obligación de realizar, el importador correrá con los trámites, costos y riesgos del seguro (comprador), se finaliza diciendo que no aplica en vista que se ha negociado con el incoterm FOB con el cliente.

#### **10.5. Terminales de Almacenamiento**

El siguiente trabajo de exportación de cacao en grano se realiza bajo el modelo de exportación digital explícito, empleando nuevas oficinas aduaneras 100% digital en un formato moderno que cumple con la normativa emitida por la Oficina Mundial de Aduanas (OMA), por lo cual forma parte del FAST Programa de Facilitación Aduanera, dentro del marco regulatorio del “Programa de Estabilidad y Transparencia, y según con los Métodos Finales de Exportación Versión 7, por consiguiente, no existela necesidad de producir documentos de exportación para el traslado de mercancías por zona secundaria, debido a que la Administración Aduanera permite la emisión del código QR electrónico, y se guie con total transparencia”.

## **CAPITULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO**

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

##### **Puerto de Génova**

Ports of Génova comprende 4 cuencas portuarias:

- a. Génova
- b. Pra'
- c. Savona y
- d. Vado Ligure.

“Agrupas componen el sistema portuario de más monumental relevancia de Italia y, en el continente europeo, siendo el 3° en cruceros y el 5° basados en contenedores. Ubicado en el punto más al norte del mar Mediterráneo, Ports of Génova es la salida sur del corredor europeo Rhine-Alpine, que conecta los mercados de europa central (a 150 km de Francia, 450 km de Austria y 500 km del sur de Alemania).

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

Un centro muy importante es Ports of Genoa, importante debido a que ocurren diversas transacciones de organizaciones de navío en todo lo que comprende el mundo, por lo general la ruta de este importante centro de navegación oscila entre el extremo oriente, Eu-ropa norte con América. Este centro de navegación está relacionado con 450 puertos internacionales.

Este centro de navegación vendría hacer un tipo de puerto multimodal, en donde se puede ver confluir Buques, contenedores llenos de productos y mercaderías, etc.

En relaciona a su estructura le permite cuatro entradas náuticas en diversas cuencasportuarias. Según su geografía se puede afirmar que las mareas en este centro de navegación son tranquilas, siendo factibles el desembarque de productos y mercaderías.

Solo en las últimas décadas el tráfico de navíos llevando contenedores creció un 8% esto debido a las múltiples inversiones del sector privado, así como del sector público en su integridad de infraestructura, siendo así que existen novedosas

tecnologías permitiendo poder incrementar su capacidad y de este modo poder mejorar sus diversas prestaciones.

Existe una estrategia de inversión para la ampliación y mejoramiento del puerto marítimo, esta inversión asciende a los cien M. de euros en los siguientes años (Genoa,2021).

### **11.3. Descripción, análisis de los principales puertos**

El principal puerto de abastecimiento es el puerto de Génova de Italia, existiendo otros puertos con menos relevancia tales como: Nápoles, Gioia Tauro, entre otros, siendo este último también el más grande en relación a la llegada de contenedores.

Solo en el año 2021, se pudo alcanzar la suma de todas las mercaderías que fueron trasladadas por medio del mar no más de 478,3 M.TN.

Cuando hacemos referencia a contenedores, cabe resaltar que el país de Italia ocupa el quinto lugar de la UE y a nivel mundial está en el puesto catorce esto fue en el año 2020. Cuando se hizo la reforma de 1994, los diversos puertos de Italia se han ido tratando conforma a su modelo del dueño. Solo en la actualidad se puede decir que, todos los servicios de manipulación del producto están conducidas por al menos tres tipos de proveedores.

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

Cuando hacemos referencia al proceso de importación, nos estamos refiriendo a que tiene por finalidad poder orientar el ingreso y de esta manera legalizar los productos o mercaderías a nuestro territorio.

**Figura 20.**

*Proceso de importación*



*Nota:* Tomado de Google (2022). Elaboración propia



## 11.1. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

**Tabla 18.**

*Datos de proveedores de servicios logísticos*

AGENTE	LOGO	NOMBRE	E-MAIL	DIRECCIÓN
Operador logístico y agentes de aduanas.		Transmec Group	<a href="mailto:tansmec@hotmail.com">tansmec@hotmail.com</a>	AV/ La Cañada 64 Conrada
Operador logístico y agentes de aduanas.		Apulia Logistics	<a href="mailto:apulia@hotmail.com">apulia@hotmail.com</a>	Te soro 15 - 70123, Bari – Italia Corso Garibaldi
Operador logístico y agentes de aduanas.		CSD Talevi	<a href="mailto:talevi@hotmail.com">talevi@hotmail.com</a>	15 - 60121, Ancona – Italia

*Nota:* Tomado de logística latina (2022). Elaboración propia

## **CAPÍTULO XII**

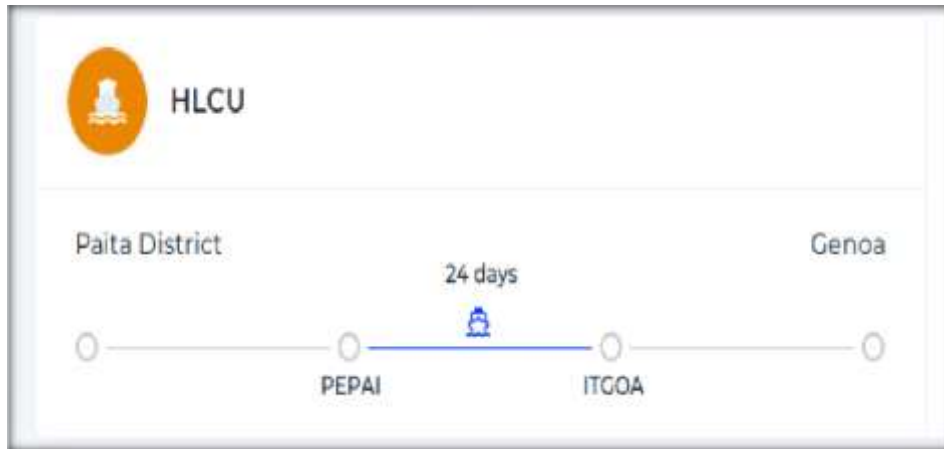
### **DISTRIBUCIÓN**

#### **12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.**

“En la sucesión comercial, se especifica el método de transporte, los servicios de logística integral utilizados, así como los servicios aduaneros para el envío del cacao en grano”, por ende, según la página de Searates, su tiempo para llegar al lugar de destino es de 24 días, para que el producto de cacao en grano llegue al Puerto de Génova – Italia.

## Figura 21.

*Tiempo de Llegada, desde el Puerto Paita hasta el Puerto de Génova*



*Nota:* Sea Rates (2022). Elaboración propia

## 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

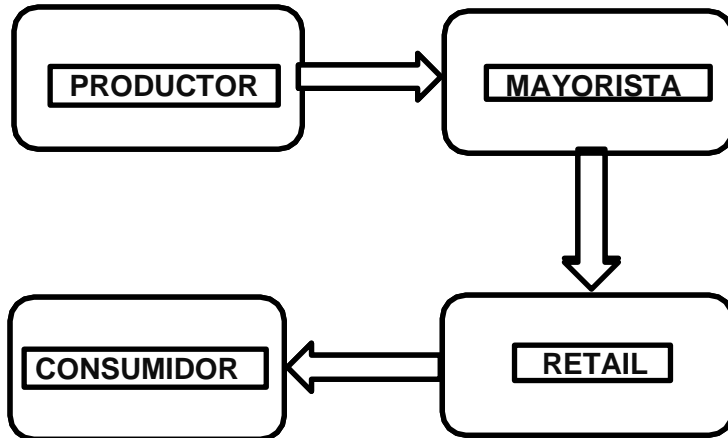
“En la selección del canal de repartición, involucra tener en cuenta diversos componentes, primordialmente el más insustituible es el precio, hay 2 tipos, el directo o el indirecto” (PROMPEX, 2020).

1. Distribución indirecta, este tipo de distribución si necesita de un tercero, para que de esta manera pueda llegar al mercado minorista. Siendo así la fase de una distribución indirecta de productos, donde el importador deberá de buscar al abastecedor para que logre recurrir a aun proveedor.
2. Distribuidor directo, comprende en la necesidad de un tercero para poner el fruto donde el comprador final, debido a que va de manera directa hacia

el mismo, además debería tener en cuenta que requiere de una más grande inversión debido a que se está aventurando.

**Figura 22.**

*Canales de distribución*



*Nota:* Tomado de Infografía Promperú (2022). Elaboración propia.

### **12.1. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto**

Para que se realice la transacción de productos debe de existir intermediarios, para que de este modo se pueda hallar el producto.

En la presente investigación, no es necesario poder contar con un tercero (intermediario), para que lo pueda color el producto en un determinado mercado, como lo hemos venido mencionando, nuestro producto y la comercialización termina cuando está en manos de nuestro importador, siendo nuestros importadores los Brókeres.

En base a nuestra situación nuestro producto entra al mercado de manera directa, solo necesitaríamos de un abastecedor para que de este modo nuestro cacao pueda ingresar a centros comerciales.

## **12.2. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos**

“El crecimiento de solicitudes mundiales por el cacao entre otros frutos se observó incrementado en los mercados de todo el mundo siendo uno de los mayores clientes entre ellos Italia, ello debido a que la ciudad tiene un nuevo criterio de salud y vida sana”.

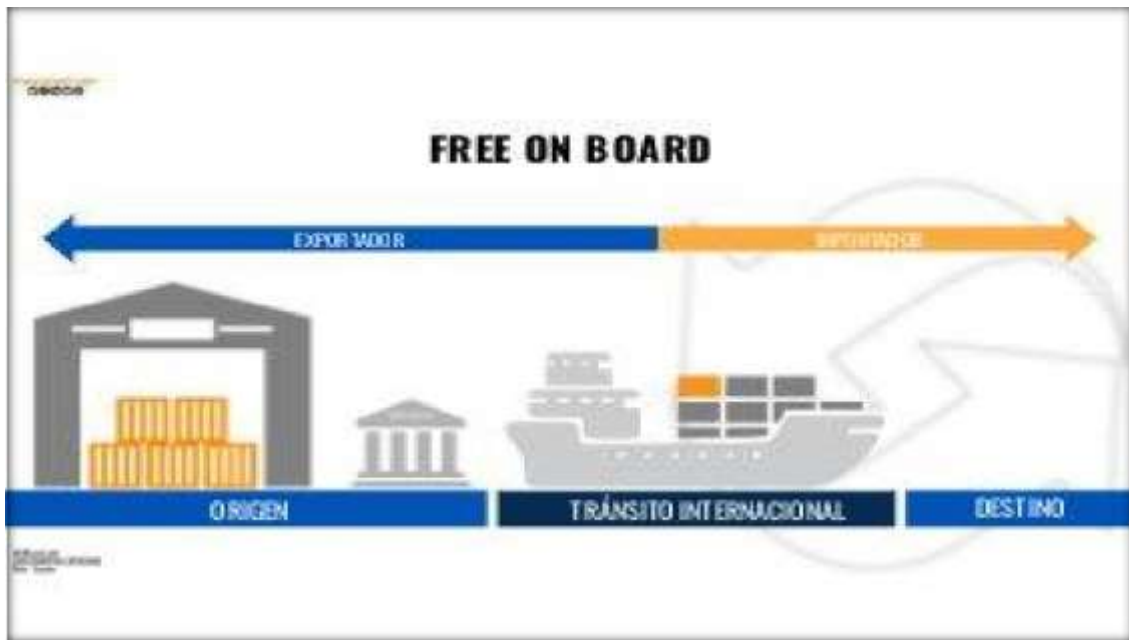
### **Incoterms Utilizado:**

Se utilizo incoterm, para darle solución a las importaciones esto está referido al traslado de manera marítima del cacao, siendo su punto de llegada el país de Italia, ahora con respecto al precio se debe de tomar en cuenta el incoterm en base FOB.

a) Fob Franco a Bordo: la obligación de la entrega recae sobre el vendedor, esto debido a que si surge algún percance al momento de que la carga pase el muelle de llegada se puede descargar el producto, esto debió a que se puede perder.

**Figura 23.**

*Incoterm Fob*



*Nota:* Google (2022). Elaboración propia

Se tiene presente los documentos de negociación de compra comercialización, transacciones financieras, documentos tributarios SUNAT, los cuales se describen luego:

- a) Carta de presentación
- b) Solicitud de cotización
- c) Remite cotización
- d) Solicita reajuste
- e) Vendedor reajusta
- f) Comprador solicita muestra

- g) Factura proforma
- h) Contrato de compra venta internacional
- i) Carta de crédito

**a) Carta de presentación**

Tumbes - Perú, 04 de Julio del 2022

ARPROCAT

Teléfono: +0051959419640

Supermercado Conad

Teléfono: +1 00865960157

Francesco Pugliese - Gerente de compras.

Apreciados Señores:

Reciban un cordial saludo de parte de ARPROCAT, el motivo de la presente ante su compañía como proveedor de cacao en grano me presento ante ustedes para saludarlos y recordarles que con ocasión de la última rueda de negocios que tuvo lugar en la ciudad de Tumbes – Perú, los días 18 y 19 de mayo del año en curso, nuestra colaboradora, ha entrado en contacto con su empresa gracias a la intervención del representante de Prom Perú.

Nos presentamos ante ustedes con el fin de poder llevar a cabo nuestros objetivos planteados, les estaríamos agradecidos si nos hiciesen llegar su apreciación de nuestros productos y si estarían dispuestos a realizar la compra con anticipación para confirmar el trato establecido en la rueda de negocios, ya que deseáramos atender su empresa con eficacia.

Les agradecemos de antemano su atención y esperamos poder desarrollar una futura colaboración con su empresa.

Sin otro particular aprovechamos la ocasión para saludarles.

Atentamente,

ARPROCAT



**b) Solicitud de cotización**

Supermercado Conad

06 de Julio de 2022

ARPROCAT

Car. a Papayal entre Villa Uña Km. 7 VII. Uña de Gato

Teléfono: +0051959419640

[www.arprocat.com](http://www.arprocat.com)

**Señor:**

Alizan Preciado Nuriega

**Asunto:** Solicitud de cotización

Respetado señor Alizan

Nos es grato dirigirnos a usted a nombre de la empresa supermercado Conad, a fin de solicitarle la presentación de una cotización para la provisión de cacao en grano a nuestra empresa.

Su cotización deberá ser presentada hasta el día de 07 Julio del presente año mediante correo electrónico a la dirección que se indica a continuación [supermercados.conad@gmail.com](mailto:supermercados.conad@gmail.com) para lo cual sírvase ser concreto y específico en la información proporcionada.

Adjunta formato

**Figura 24. Formato**

**FORMATO**

**Dirección:**

**Contacto comercial:**

**Correo:**

País Destino:			
Partida arancelaria:			
Producto:			
Descripción de calidad:			
Envase:			
Embalaje:			
Cantidad			
Precio unitario			
Moneda de cotización			
Medio de pago			
Tiempo de entrega			
Fecha de embarque		Medio de transporte	
Puerto de embarque		Puerto de llegada:	
Validez de oferta			

**c) Remite cotización**

ARPROCAT

07 de Julio del 2022

Supermercados Conad

Via Michelino, 59 | 40127 BOLOGNA

Teléfono: +1 00865960157

Asunto: Cotización N°0001

SEÑORES: Supermercados Conad

Atendiendo a su solicitud de cotización enviamos el anexo adjuntado, agradeciendo la preferencia y la prontitud de requerir información del producto que ofrece la empresa ARPROCAT.

**Figura 25.***Formato de cotización*ANEXO 01**Dirección:** Car. a Papayal entre Villa Uña Km. 7 VII. Uña de Gato

Contacto comercial: Alizan Preciado.

Correo: [preciado.nuriega@gmail.com](mailto:preciado.nuriega@gmail.com)

País Destino:	Italia		
Partida arancelaria:	1801.00.20.00 – Cacao en grano, entero o partido, tostado		
Producto:	Cacao en grano		
Descripción de calidad:	La calidad del caco en grano incluye en sus aspectos de sabor, pureza y sus características físicas		
Envase:	Saco		
Cantidad	1240		
Precio unitario	1 kg	8.00	
Moneda de cotización	Dólares		
Medio de pago	Carta de crédito		
Tiempo de entrega	30 días desde el pedido		
Fecha de embarque	30 julio	Medio de transporte	Marítimo
Puerto de embarque	Tumbes - Paíta	Puerto de llegada:	Puerto Génova
Validez de oferta	50 días		

*Nota:* Elaboración propia

**d) Solicita reajuste**

Supermercado Conad

10 de Julio de 2022

ARPROCAT

Carretera a Papayal entre Villa Uña Km. 7 VII. Uña de Gato

Teléfono: +0051959419640

[www.arprocat.com](http://www.arprocat.com)

**Señor:**

Alizan Preciado Nuriega

Representante

**Asunto:** Solicitud de cotización

Respetado señor

Por medio de la presente me dirijo a usted para solicitarle de manera respetuosa tenga la amabilidad de considerar realizar un porcentaje de descuento en el precio del producto, que solicitamos para enero del próximo año, ya que es el inicio de nuestras negociaciones y futuras compras hacia su empresa.

Mucho le agradeceré la atención que se sirva prestar a la presente.

Atentamente,

**e) Vendedor reajusta**

ARPROCAT

11 de Julio del 2022

Supermercado Conad

Via Michelino, 59 | 40127 BOLOGNA

Teléfono: +1 00865960157

Asunto: Repuesta de solicitud de reajuste

SEÑORES: Supermercados Conad

Ante todo, tenga usted un saludo cordial a nombre de la empresa a la cual me honro representar, vista la solicitud de reajuste al precio del producto la empresa no podrá realizar dicho reajuste en el precio, debido a la calidad de nuestro producto que ustedes ya conocen, con el fin de garantizar los mejores productos para su empresa, pero podemos ofrecerle ofertas que tendrán bien a su empresa, le brindaremos unidades extras de productos al total de la compra siendo así un trato justo.

Espero poder cubrir sus expectativas con la oferta realizada que debido al monto de esta compra analice la situación que le expongo y los beneficios ofrecidos para bien de su empresa.

Atentamente,

Alizan Preciado Nuriega

**f) Comprador solicita muestra**

Supermercado Conad

13 de Julio de 2022

ARPROCAT

Car. a Papayal entre Villa Uña Km. 7 VII. Uña de Gato

Teléfono: +0051959419640

[www.arprocat.com](http://www.arprocat.com)

**Señor:**

Alizan Preciado Nuriega

Representante

**Asunto:** Solicitud de muestra fotografía del producto

Respetado señor:

Por medio de la presente me dirijo a usted para saludarlo cordialmente a nombre de supermercado Conad, y confirmarle la aceptación de la oferta que realiza la empresa que usted representa, así mismo solicitamos el envío de muestras, fotografías y documentos que sustenten la calidad del producto para la posterior firma de contrato. Espero ser atendido con prontitud para beneficio de ambas empresas.

Atentamente

**Figura 26.***Factura proforma***g) Factura proforma**

<b>Remitente:</b> Empresa ARPROCAT. Alizan Preciado Nuriega Representate		<b>Destinatario:</b> Supermercado Conad Franceso Pugliese - Gerente de Compras	
<b>Dirección:</b> Car. a Papayal entre Villa Uña Km. 7 VII. Uña de Gato		<b>Dirección:</b> Via Michelino, 59   40127 BOLOGNA	
<b>Telefono:</b> +0051959419640		<b>Telefono:</b> +1 00865960157	
<b>Correo:</b> preciado.nuriega@gmail.com		<b>Correo:</b> supermercados.conad@gmail.com	
<b>Fecha:</b> 15 de julio del 2022			
<b>N° unidades</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
1240	Sacos de 25kg cada uno	8 nuevos soles	9,920 \$
		<b>Valor total</b>	9,920 \$
<b>País de origen:</b> Perú			
El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta			

*Nota:* Elaboración propia



#### **h) Contrato comercial carta de crédito**

### **CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

Conste por el presente documento, el contrato de COMPRA VENTA INTERNACIONAL que celebran de una parte Empresa ARPROCAT, con RUC N° 20525203558, inscrita en los Registros Públicos de Tumbes -Perú, debidamente representada por, señor Alizan Preciado Noriega, identificado con DNI N°42914722, a quien en adelante se le denominará EL VENDEDOR; y de la otra parte, la empresa Supermercado Conad, con domicilio Via Michelino, 59 | 40127 BOLOGNA, debidamente representada por su Gerente de compras, señor Franceso Pugliese, identificado con documento 2775723526, en adelante EL COMPRADOR.

#### **PRIMERA:** Objeto del contrato

Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

**MERCANCIA:** Cacao en grano

**CANTIDAD:** 1240 kg de cacao en grano

**CONTENIDO:** 25kg el saco

#### **SEGUNDA:** Precio

El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de 9,920.

**TERCERA:** Condiciones de entrega

Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos FOB.

**CUARTA:** Tiempo de entrega

Las partes convienen en que la entrega de la mercadería objeto del presente contrato se realizará en cada mes hábiles después del pedido.

**QUINTA:** Forma de entrega

EL VENDEDOR se obliga a hacer entrega de la mercadería objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y cumpliendo con las especificaciones siguientes: el producto estará contenido en sacos de 25kg cada uno.

**SEPTIMA:** Condiciones de pago

EL COMPRADOR se obliga al cumplimiento del pago, modalidad de carta de crédito a través del banco Interbanck después de llegada la mercadería al puerto destino.

**OCTAVA:** Documentos

EL VENDEDOR deberá cumplir con la presentación de todos los documentos de exportación

**NOVENA:** Resolución del Contrato

Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

**DECIMA:** Responsabilidad en la Demora

Solo en caso de que se haya modificado el tiempo de entrega estipulado en el contrato. Se hará referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería en función al tiempo transcurrido

Firmado por duplicado, a los. 10 días del mes de Julio de 2022 en la ciudad de Lima.

**i) Carta de crédito**

**CARTA DE CRÉDITO**

Fecha de Emisión: 18 de julio de 2022

Carta de Crédito Irrevocable N° 001

Dirección General de Supervisión

BANCO CENTRAL DE ITALIA

Palazzo Koch, Via Nazionale, Roma

A solicitud y por cuenta de la Empresa Comercial "Supermercados Conad" prominente, CON NIT. 811014493, con Dirección en: calle Via Michelino, 59 | 40127 BOLOGNA emitimos nuestra Carta de Crédito Irrevocable N° 001 a favor de la Tesorería del BANCO CENTRAL DE ITALIA, con domicilio en Palazzo Koch, Via Nazionale, Roma, por un importe de: 9,920.00 (Nueve mil novecientos veinte).

Esta Carta de Crédito emitida para garantizar, el cumplimiento de las obligaciones y condiciones relacionados con el título de concesión, otorgado el 18 de julio por el Gobierno, por conducto de ministerio de comercio exterior, para: importar "Cacao en grano a Italia".

Es obligación del Cliente, mantener actualizado el monto de la Carta de Crédito durante el plazo de la concesión, aun en los casos en que Ministerio de Comercio Internacional, otorgue prórrogas a la concesión y durante la substanciación de todos los recursos o juicios legales que, en su caso, se interpongan hasta que se dicte resolución definitiva por autoridad competente.

El monto de la Carta de Crédito debe actualizarse en el mes de enero de cada año, conforme al Salario Mínimo Legal Vigente en Italia.

Previa solicitud del Arab Banking, los fondos amparados por esta Carta de Crédito se harán disponibles a favor del BANCO CENTRAL DE ITALIA para pago a la vista con Arab Banking contra la presentación en el domicilio Calle Halévy 75009 la siguiente declaración escrita y aparentemente firmada por el beneficiario mencionando nuestro número de referencia de la Carta de Crédito y estableciendo:

Por este conducto se solicita el pago por la cantidad de US\$. 50.000 por concepto del no pago de la sanción o sanciones impuestas a la Empresa Comercial del Supermercado Conad prominente de Italia por, MCI derivado del incumplimiento de las obligaciones o condiciones a su cargo contenidas.

Los fondos amparados por esta Carta de Crédito podrán hacerse disponibles mediante disposiciones parciales.

Nos comprometemos con el beneficiario a honrar cada declaración escrita siempre y cuando sea debidamente presentada en cumplimiento con los términos y condiciones de esta Carta de Crédito en o antes de la fecha de vencimiento antes citada. Todos los gastos bancarios son por cuenta del cliente.

Italia 22 de julio de 2022

Atentamente,

### **12.3. Perspectivas esperadas**

Como se ve actualmente, las solicitudes permanecen yendo en incremento, esto gracias a que hay territorios que abren puertas a la exportación de productos orgánicos, siendo el cacao uno de ellos. Se debe hacer alusión al territorio de Italia, esto debido a que vendría hacer uno de los más importantes territorios de exportación del Perú, siendo el 2° mercado con la más grande actividad peruana.

Por ende, la “Asociación Regional de Productores de cacao de Tumbes, (ARPROCAT) deben aprovechar dichos componentes, para ser más explícitos, el aumento de demandas del cacao orgánico no solo verlo desde la necesidad de un país si no a nivel mundial, siendo el sector exportador una gran Nota de oportunidades de trabajo.

### **12.4. Tendencias actuales**

Tendencias basadas en la actualidad: hoy en día existen nuevos conceptos en relación a las diversas exportaciones de cacao orgánico, esta tendencia encuentra sus bases en que en la actualidad se está prefiriendo y consumiendo productos que sean ecológicos y orgánicos. Para de esta manera poder tener una vida saludable.

## **CAPÍTULO XIII**

### **MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN**

**Tabla 19.***Matriz de costos de exportación*

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES S/.	TOTALES US\$
<b>I. COSTOS DEL PRODUCTO</b>	<b>6,327.43</b>	<b>62,395.00</b>	<b>68,722.43</b>	<b>18,132.57</b>
1.1. Materia prima directa		53,595.00	53,595.00	14,141.16
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		8,800.00	8,800.00	2,321.90
Costos Indirectos de				
1.4. fabricación	1,766.00		1,766.00	465.96
Gastos generales y				
1.5. Administrativos	4,493G.63		4,493.63	1,185.65
1.6. Gastos Financieros	67.80		67.80	17.89
<b>COSTOS DE AYUDA A LA</b>				
<b>II. COMERCIALIZ.</b>	<b>330.00</b>	<b>0.00</b>	<b>330.00</b>	<b>87.07</b>
Folletos, ferias, rueda				
2.1. negocios, página web	330.00		330.00	87.07
<b>COSTOS DE</b>				
<b>III. DISTRIBUCIÓN Y VENTAS</b>	<b>1,942.50</b>	<b>0.00</b>	<b>1,942.50</b>	<b>512.53</b>
3.1. Costos de rotulado	350.00		350.00	92.35
3.2. Costos de empaçado	507.50		507.50	133.91
3.3. Costos de embalaje	1,000.00		1,000.00	263.85
Carga en transporte a				
3.4. almacén	120.00		120.00	31.66
Gastos de ventas				
3.5. (Certificados exportación)	315.00		315.00	83.11
3.5. Otros			0.00	0.00
<b>COSTO TOTAL</b>			<b>70,994.93</b>	<b>18,732.17</b>
<b>UTILIDAD</b>	45%		<b>31,947.72</b>	<b>8,429.48</b>
<b>PRECIO FCA ó FOB</b>			<b>102,942.64</b>	<b>27,161.65</b>

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

## **CAPÍTULO XIV**

### **EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**



**Tabla 20.***Fuentes de Financiamiento*

<b>Tipo de Financiamiento</b>	<b>Importe</b>
Aporte Propio	50,000.00
Préstamo Bancario Comercial	100,000.00
Total Financiamiento	150,000.00

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 21.***Datos para Evaluación Financiera*

<b>Descripción</b>	<b>Datos</b>
Volumen ventas en unidades	11,500
Precio unitario	9.40
Costo unitario	5.08
Costo fijo	8,599.93
Inversión	100,000.00
COK	12%
Crecimiento en ventas	7.0%

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 22.***Flujo de caja financiero*

	<b>CONTENEDORES</b>					
	<b>Inicial</b>	<b>Cont. 1</b>	<b>Cont. 2</b>	<b>Cont. 3</b>	<b>Cont. 4</b>	<b>Cont. 5</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>0.00</b>	<b>108,100.00</b>	<b>115,667.00</b>	<b>123,763.69</b>	<b>132,427.15</b>	<b>141,697.05</b>
Ventas valor FOB		108,100.00	115,667.00	123,763.69	132,427.15	141,697.05
<b>EGRESOS</b>	<b>100,000.00</b>	<b>67,019.93</b>	<b>71,109.33</b>	<b>75,484.99</b>	<b>80,166.94</b>	<b>85,176.63</b>
Costo Fijo		8,599.93	8,599.93	8,599.93	8,599.93	8,599.93
Costo Variable		58,420.00	62,509.40	66,885.06	71,567.01	76,576.70
Inversión	100,000.00					
Flujo Neto	-100,000.00	41,080.07	44,557.67	48,278.70	52,260.21	56,520.42
Flujo Acumulado	-100,000.00	-58,919.93	-14,362.26	33,916.44	86,176.65	142,697.06

*Nota.* Elaboración propia.**Tabla 23.***Resultados de los Indicadores Económico - Financiero*

<b>Tipo de Indicador</b>	<b>Valor</b>
VAN	71,847.07
TIR	36.49%
Rentabilidad	71.85%
Valor Presente Flujos Positivos	171,847.07
Valor Presente Flujos Negativos	100,000.00
Ratio Costo beneficio	1.72

*Nota.* Elaboración propia.

## Figura 27.

### *Análisis de los Indicadores Económico - Financiero*

#### **El proyecto es rentable por las siguientes condiciones.**

1. La VAN (Valor actual neto) es positivo y mayor a 0.
2. La TIR (Tasa Interna de Retorno) es mayor al COK
3. El Ratio Costo beneficio es mayor a 1.
4. A partir del 3er contenedor tenemos efectivo de caja.

*Nota.* Elaboración propia.

#### Interpretación:

El VAN del presente proyecto es de 71847.07, en cuanto al TIR se obtuvo el 36.49% y que el COK es del 12%, lo cual indica los porcentajes que el proyecto es rentable y en cuanto al ratio del costo beneficio es de 1.72, siendo mayor que 1, esto se considera que el proyecto es rentable.

## Figura 28.

### *Detalle del préstamo*

Producto	Préstamo Comercial a Mediano Plazo
Importe a solicitar	S/ 100,000.00
Cuota	S/ 8,800.46
Duración total	12 meses
Fecha de solicitud	19/10/2022
Días de pago	19
Tipo Seguro de Desgravamen	SIN SEGURO
Importe Seguro de Desgravamen	S/ 0.00
Tasa Efectiva Anual	10.5%
TCEA Referencial de Operación	10.500008%

*Nota.* Tomado del BBVA (2022). Elaboración propia.

**Figura 29.**

*Cronograma de pagos del préstamo comercial.*

## Préstamo Comercial a Mediano Plazo

Importe a Solicitar:	S/ 100,000.00
Días de pago:	19
Duración total (meses):	12 meses
Periodo de gracia (meses):	-
Fecha de Solicitud:	19/10/2022
Cuota	S/ 8,800.46
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO
Importe Seguro Desgravamen:	S/ 0.00
Importe Seguro de Bien:	-
Tasa Efectiva Anual:	10.5%
TCEA Referencial de Operación:	10.500008%
Comisión envío físico estado de cuenta:	-
Cuotas Adicionales:	-

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	21/11/2022	S/ 7,881.01	S/ 919.45	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 92,118.99
2	19/12/2022	S/ 8,082.30	S/ 718.16	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 84,036.69
3	19/01/2023	S/ 8,074.81	S/ 725.65	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 75,961.88
4	20/02/2023	S/ 8,123.29	S/ 677.17	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 67,838.59
5	20/03/2023	S/ 8,271.59	S/ 528.87	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 59,567.00
6	19/04/2023	S/ 8,302.77	S/ 497.69	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 51,264.23
7	19/05/2023	S/ 8,372.14	S/ 428.32	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 42,892.09
8	19/06/2023	S/ 8,430.09	S/ 370.37	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 34,462.00
9	19/07/2023	S/ 8,512.52	S/ 287.94	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 25,949.48
10	21/08/2023	S/ 8,561.87	S/ 238.59	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 17,387.61
11	19/09/2023	S/ 8,660.05	S/ 140.41	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.46	S/ 8,727.56
12	19/10/2023	S/ 8,727.56	S/ 72.92	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,800.48	S/ 0.00
		S/ 100,000.00	S/ 5,605.54	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 105,605.54	

*Nota.* Tomado del BBVA (2022). Elaboración propia.

## CONCLUSIONES

3. Hoy en día el Perú se encuentra mejor posicionado en el mercado mundial en base a su cacao, esto es gracias a su gran incremento en su producción en nuestra región, siendo así uno de los principales exportadores de cacao orgánico de todo el mundo.
4. Según el análisis que se realizó en base a exportaciones que realizó el Perú hacia el país de Italia, solo en el año 2020 fue muy favorable para la distribución y producción del cacao. Conllevando al gran crecimiento de exportaciones de cacao, ascendiendo a más de 236,373. Toneladas. Posterior a ello solo en lo que va del presente año el Perú se encuentra en el 2° lugar siendo el principal proveedor de cacao.
5. Según investigaciones planteadas y en base a nuestra investigación podemos afirmar que Italia sería uno de los principales destinos para poder exportar nuestro cacao orgánico, debido a la gran demanda de este país con respecto a nuestro producto. Siendo el principal objetivo del próximo año el poder aumentar la exportación.

## REFERENCIAS

- ADUANET. [www.aduanet.gob.pe](http://www.aduanet.gob.pe) AAAP. (2021). Sociedad de agentes aduaneros en el Perú. Obtenido de: <https://www.aaap.org.pe/index.php/nosotros/nuestros-asociados>
- ADUANET. (s.f.). Partidas Arancelarias Obtenido de: <https://www.aduanet.gob.pe>  
<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- Agramonte, K., & Merino, S. (2016). El mercado italiano como una posibilidad de negocios para la exportación peruana de cacao orgánico de la agrupación regional de productores de cacao de Tumbes. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Obtenido de: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13251/Agramonte%20Burneo%20Karo-line%20Alexandra%20-%20Merino%20Diaz%20Sofia%20Victoria.pdf?sequence=6>
- Agramonte, K., & Vera, M. (2020). El mercado italiano como posibilidad de negocios. Obtenido de: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13251/Agramonte%20Burneo%20Karo-line%20Alexandra%20-%20Merino%20Diaz%20Sofia%20Victoria.pdf?sequence=6>
- Andina. (2021). Cacao peruano es celebrado en Italia y busca triunfar más presencia en mercado europeo. Obtenido de: <https://andina.pe/agencia/noticia-cacao-peruano-es-celebrado-italia-y-busca-ganar-mas-presencia-mercado-europeo-843304.aspx>
- BID. (2020). Poscosecha cacao fino y de aroma. Sustancial. Obtenido de: <https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Manual-poscosecha-de-cacao-fino-y-de-aroma.pdf>
- Cluster. (2019). Todo lo cual debes saber sobre la contenerización. Obtenido de: <https://clusterlogistic.org/es/todo-lo-que-debes-saber-sobre-la-contenerizacion/#:~:text=Contenerizaci%C3%B3n%20es%20la%20pr%C3%A1ctica%20de,ser%20transportada%20en%20un%20contenedor.>
- EMIS. (s.f.). Obtenido de: [https://www.emis.com/php/company-profile/PE/Agencia\\_Afianzada\\_De\\_Aduana\\_Jkm\\_SAC\\_es\\_9641893.html](https://www.emis.com/php/company-profile/PE/Agencia_Afianzada_De_Aduana_Jkm_SAC_es_9641893.html)
- Fácil, G. (s.f.). Precios de producción del cacao ¿sabes cómo calcularlos? Obtenido de: [gestionarfácil.com/costos-de-produccion-del-cacao/](http://gestionarfácil.com/costos-de-produccion-del-cacao/)

- Familiar, J. (2016). Estudio integral de la logística en el Perú. Conjunto Banco Mundial. Obtenido de: [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/facilitacion\\_comercio\\_exterior/P\\_Cacao.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/P_Cacao.pdf)
- Genoa. (2021). Spagnolo. Obtenido de: <https://www.portsofgenoa.com/es/>
- INSITU. (2020). Implementación de un Sistema Participativo de Garantías (SPG) con base en la ISO 34101 de Cacao. Agrobiz. Obtenido de: [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PA00XDCP.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00XDCP.pdf)
- IPH. (2019). Tarifario Oficial - Extemin 2019. Obtenido de <https://perumin.com/perumin34/assets/uploads/files/grupoiph-tarifario.pdf>
- Méndez, K. (2021). Modelo de organización procesadora de cacao para la obtención de productos con más costo agregado". Obtenido de [http://infocafes.com/portal/wp-content/uploads/2017/02/Modelo\\_de\\_empresa\\_procesadorade\\_cacao\\_para\\_la\\_obtenci%C3%B3n\\_de\\_productos\\_con\\_mayor\\_valor\\_agregado.pdf](http://infocafes.com/portal/wp-content/uploads/2017/02/Modelo_de_empresa_procesadorade_cacao_para_la_obtenci%C3%B3n_de_productos_con_mayor_valor_agregado.pdf)
- Mondragín, V. (2021). Cómo se calcula el flete en el transporte marítimo. Obtenido de: <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/como-se-calcula-el-flete-en-el.html>
- Neyra, N., & López, R. (2022). Exportación de chocolate en tabletas a base de cacao orgánico (70%) a Italia. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Sedes Sapientiae]. Obtenido de: [https://www.lareferencia.info/vufind/Record/PE\\_57eaab38d0e3cba1fc96b8868566a058](https://www.lareferencia.info/vufind/Record/PE_57eaab38d0e3cba1fc96b8868566a058)
- OECD. (2020). Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao en Italia. Obtenido de: <https://oec.world/es/profile/bilateral-product/chocolate/reporter/ita?redirect=true#:~:text=Exportaciones%3A%20En%202020%2C%20Italia%20export%C3%B3,contengan%20cacao%20en%20el%20mundo>
- ONU. (2021). Guía de utilización de la Regla Técnica Peruana. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2804545/Gui%C3%A1%20109%20-%20NTP%20208.0402017%20CACAO%20Y%20CHOCOLATE.%20Buenas%20pr%C3%A1cticas%20para%20la%20cosecha%20y%20beneficio.pdf.pdf>
- PromPerú. (24 de Octubre de 2019). ¡Con la mirada puesta en Italia!: los 3 productos de Perú con grandes oportunidades comerciales. Obtenido de: <https://peru.info/es-pe/comercio-exterior/noticias/7/29/-con-la-mirada-puesta-en-italia---los-tres-productos-peruanos-con-mayores-oportunidades-comerciales>
- PromPeru. (2021). Cacao peruano celebrado en Italia. Obtenido de: <https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/490023-cacao-peruano-celebrado-en-italia>

RIMAC. (s.f.). Obtenido de: [https://www.rimac.com/?mclid=google:ads:04\\_2022\\_brand\\_per-conversion-search-brand:brand-phrase:generico-v1:texto-resp&gclid=CjwKCAjw7leUBhBbEiwADhiEMQj4Fy8w-25BeSstl8-xjuAJ48sdPMHw3L6\\_Ybhj7hOMQW9tW44ZxBoC8qMQAvD\\_BwE](https://www.rimac.com/?mclid=google:ads:04_2022_brand_per-conversion-search-brand:brand-phrase:generico-v1:texto-resp&gclid=CjwKCAjw7leUBhBbEiwADhiEMQj4Fy8w-25BeSstl8-xjuAJ48sdPMHw3L6_Ybhj7hOMQW9tW44ZxBoC8qMQAvD_BwE)

Rodriguez, A. (01 de marzo de 2017). Carga en el contenedor. Obtenido de: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/carga-en-el-contenedor-aspectos-a-tener-en-cuenta/>

Rodriguez, C. (2021). Sistema Portuario. Obtenido de: <http://estibadorescanarios.com/prueba/imagenes/2015/04/ITALIA.pdf>

Rosales, S. (14 de agosto de 2019). Exportaciones a Italia: los 3 productos de Perú con más grandes oportunidades comerciales. Obtenido de: <https://gestion.pe/economia/exportaciones-a-italia-los-tres-productos-peruanos-con-mayores-oportunidades-comerciales-noticia/?ref=gesr>

SIICEX. (s.f.). Tarifa de la ley de impuestos en general de importación y de exportación . Obtenido de: [http://www.siicex-caaarem.org.mx/bases/ti-gie2007.nsf/00000000000000000000000000000000/326bb8bc74171f61862573020072b0f8?Open-](http://www.siicex-caaarem.org.mx/bases/ti-gie2007.nsf/00000000000000000000000000000000/326bb8bc74171f61862573020072b0f8?Open-Document)

[Document](#)

SUNAT. (2021). Agentes de aduanas. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2007/informes/i0592007.htm#:~:text=%2D%20El%20Agente%20de%20Aduana%20es,esta%20Ley%20y%20el%20Reglamento.%E2%80%9D>