



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CACAO EN GRANO, A
BÉLGICA, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA ACOPAGRO, SAN
MARTÍN, 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. PEREZ DAZA, ANITA ROXANA
<https://orcid.org/0000-0003-1608-4539>

ASESOR

Mg. BOZA MUÑOZ, JOAN CARLOS
<https://orcid.org/0000-0002-8461-1612>

LIMA – PERÚ
2022

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CACAO EN GRANO, A BÉLGICA, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA ACOPAGRO, SAN MARTÍN, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

17%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	14%
2	es.slideshare.net Fuente de Internet	1%
3	core.ac.uk Fuente de Internet	1%
4	biblioteca.utb.edu.co Fuente de Internet	1%
5	directoriologistico.promperu.gob.pe Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD,UNAD Trabajo del estudiante	<1%
7	docplayer.es Fuente de Internet	<1%
8	repository.ucatolica.edu.co Fuente de Internet	<1%

9	danielaramosquiroga.blogspot.com	<1 %
Fuente de Internet		
10	repositorio.uap.edu.pe	<1 %
Fuente de Internet		
11	mail.agraria.pe	<1 %
Fuente de Internet		
12	hdl.handle.net	<1 %
Fuente de Internet		
13	www.coursehero.com	<1 %
Fuente de Internet		
14	repositorio.unprg.edu.pe	<1 %
Fuente de Internet		
15	inkacao.blogspot.com	<1 %
Fuente de Internet		
16	repositorio.unas.edu.pe	<1 %
Fuente de Internet		
17	www.universidadperu.com	<1 %
Fuente de Internet		

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía

Activo

Dedicatoria

El proyecto se lo dedicó a Dios, por ofrecerme una vida sana y saludable. Así mismo, a mi madre e hijo Lucia y Dominic, quienes con su apoyo incondicional me motivaron a cumplir con mis objetivos profesionales.

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por el tiempo y dedicación a todos los estudiantes con la finalidad de ser mejores profesionales. De igual forma a todos los docentes de la carrera de Administración y Negocios Internacionales por las enseñanzas brindadas durante el presente proyecto. A mis compañeros quienes sin esperar nada a cambio compartieron su conocimiento durante este propósito.

INTRODUCCIÓN

El producto a exportar en grano de cacao al ser la materia prima para la elaboración de diferentes productos en la industria de la chocolatería, el producto a exportar será del tipo cacao criollo, la misma tienen gran rendimiento para chocolates especializados. Los productos tienen las certificaciones requeridas como son productos ecológicos, sostenible y de comercio justo, la cual es un indicador importante para el consumidor final.

Las exportaciones de granos de cacao vienen incrementándose desde el 2000, siendo los granos especiales los que son más requeridos, para la producción de productos de alta calidad. Siendo África el continente que exporta mayor cantidad de cacao. La Unión Europea, Asia y Estados Unidos son los mayores demandantes de cacao.

La región de San Martín, al tener la mayor producción de cacao nacional con un 43 % de participación del mercado según la Dirección General de Desarrollo Agrícola y Agroecología (DGDAA) del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), gracias a prácticas culturales, manejo de cosecha y pos cosecha, e incremento de zona de producción. Esta producción fue destinada especialmente a Bélgica en 20 %, seguida de Holanda (19 %), Indonesia (17 %) y Estados Unidos (12 %) entre los que tienen mayor exportación.

RESUMEN

El Trabajo de Suficiencia Profesional consistió en desarrollar el proyecto de exportación cumpliendo con la estructura establecida por la universidad y cumpliendo los lineamientos establecidos; el producto seleccionado fue GRANO DE CACAO PERUANO, la misma es utilizada como materia prima en la industria chocolatera en el mundo, el grano de cacao es materia prima para la elaboración de chocolates en barra, en polvo o esencias. El chocolate es muy consumido en el mundo en especial de países como Estados Unidos, Unión Europea, Asia, Latinoamérica y otros, teniendo en cuenta que el Perú y en especial la Amazonia peruana se tiene la idea de negocio enviar este producto a Bélgica al ser este un país que consume mucho chocolate y es puerta a la Unión Europea, por tal información nace la idea de exportar con el objetivo mejorar la rentabilidad y expandir la marca de la empresa en el mundo. El proyecto de exportación se desarrolló considerando los siguientes capítulos:

En el Capítulo I Producto a Exportar; se desarrolló la ficha técnica con datos relevantes al producto, se estableció la clasificación arancelaria de acuerdo con la información brindada por la SUNAT, y por último se elaboró el flujograma del proceso productivo en el cual se indicaron 07 fases. En el Capítulo II Aprovisionamiento, se desarrolló la lista de proveedores potenciales, la matriz de selección de proveedores, así como los requisitos para el control de calidad y los costos de fabricación y adquisición de los granos de cacao.

En el Capítulo III Almacenamiento, se desarrolló las estrategias de almacenamiento, el croquis de almacenamiento (lay-out), detalle del mobiliario y los

costos fijos de almacén. En el Capítulo IV Rotulado y etiquetado técnico, se desarrolló el modelo de etiquetado, se mostró la norma técnica aplicable al rotulado, se mostró el proceso de rotulado y los tiempos necesarios, y los costos incurridos. En el capítulo V Empaque, se desarrolló la ficha técnica de empaque, criterios a considerar usados para la selección del empaque, el proceso de empaque, así como los tiempos y costos requeridos.

En el Capítulo VI Embalaje, se desarrolló la ficha técnica del embalaje, criterios usados, así como el proceso de embalaje, se determinó el tiempo y costo. En el capítulo VII Unitarización, se desarrolló la ficha técnica, criterios usados, proceso de paletización, plano de estiba, así como tiempos y costos en el proceso. En el Capítulo VIII Contenedorización, se desarrolló la ficha técnica del contenedor, criterios a considerar para el contenedor, criterios a considerar para la selección, proceso de contenedorización, plano de estiba del contenedor, así como tiempos y costos.

En el Capítulo IX Transporte, se desarrolló la lista de los principales proveedores del transporte interno, los costos del transporte interno, los proveedores de servicio internacional, así como la cotización de flete marítimo como aéreo. En el Capítulo X Servicio de soporte al comercio internacional, se desarrolló la lista de agentes de aduanas, los costos de algunas agencias, la lista de aseguradoras, precios de pólizas de seguros (cobertura y costo), así como los depósitos temporales. En el capítulo XI Infraestructura para la distribución física en el país destino, se desarrolló la lista de los principales puertos, aeropuerto o terminales disponibles para la carga peruana; se realizó el análisis de la infra estructura vial, portuaria y aeropuerto del país destino;

también se describió y analizó los principales puertos y aeropuertos, así como la ruta, infraestructura, etc., también se mostró el proceso de importación y nacionalización en el país destino, se describió los requisitos para importar muestras sin valor comercial; se tiene la lista de los proveedores de servicios logísticos.

En el Capítulo XII Distribución, se desarrolló el mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor, se identificó los canales de distribución, se muestra el canal con mayor flujo comercial, así mismo se muestra los incoterms a utilizar, perspectivas y tendencias actuales para considerar los márgenes de comercialización. En el Capítulo XIII Matriz de costos de exportación, se desarrolló la matriz de costos donde se determinó los costos que incurrirá la empresa para la exportación. En el Capítulo XIV Valuación económica financiera, se desarrolló la evaluación financiera para determinar la viabilidad económica de la exportación.

ABSTRACT

The Professional Sufficiency Work consisted of developing the export project complying with the structure established by the university and complying with the established guidelines; The selected product was PERUVIAN COCOA BEAN, it is used as a raw material in the chocolate industry in the world, the cocoa bean is a raw material for the production of chocolate bars, powders or essences. Chocolate is widely consumed in the world, especially in countries such as the United States, the European Union, Asia, Latin America and others, taking into account that Peru and especially the Peruvian Amazon have the business idea of sending this product to Belgium as it is This is a country that consumes a lot of chocolate and is the gateway to the European Union. Based on this information, the idea of exporting was born with the aim of improving profitability and expanding the company's brand in the world. The export project was developed considering the following chapters:

In Chapter I Product to Export; the technical sheet was developed with data relevant to the product, the tariff classification was established according to the information provided by SUNAT, and finally the flowchart of the production process was prepared, in which 07 phases were indicated. In Chapter II Procurement, the list of potential suppliers, the supplier selection matrix, as well as the requirements for quality control and the manufacturing and acquisition costs of cocoa beans were developed. In Chapter III Storage, storage strategies, storage sketch (lay-out), furniture detail and fixed warehouse costs were developed. In Chapter IV Labeling and technical labeling, the labeling model was developed, the technical standard applicable to

labeling was shown, the labeling process and the necessary times, and the costs incurred were shown. In chapter V Packaging, the packaging technical sheet was developed, criteria to be considered used for the selection of packaging, the packaging process, as well as the times and costs required.

In Chapter VI Packaging, the technical sheet of the packaging was developed, the criteria used, as well as the packaging process, the time and cost were determined. In chapter VII Unitization, the technical sheet, criteria used, palletizing process, stowage plan, as well as times and costs in the process, were developed. In Chapter VIII Containerization, the technical sheet of the container was developed, criteria to be considered for the container, criteria to be considered for the selection, containerization process, container stowage plan, as well as times and costs.

In Chapter IX Transport, the list of the main suppliers of internal transport, the costs of internal transport, international service providers, as well as the price of maritime and air freight were developed. In Chapter X International trade support service, the list of customs agents, the costs of some agencies, the list of insurers, prices of insurance policies (coverage and cost), as well as temporary deposits, were developed. In chapter XI Infrastructure for physical distribution in the destination country, the list of the main ports, airports or terminals available for Peruvian cargo was developed; the analysis of the road, port and airport infrastructure of the destination country was carried out; the main ports and airports were also described and analyzed, as well as the route, infrastructure, etc., the import and nationalization process in the destination country was also shown, the requirements to import samples

without commercial value were described; You have the list of logistics service providers.

In Chapter XII Distribution, the mapping of the supplier-consumer commercial sequence was developed, the distribution channels were identified, and the channel with the highest commercial flow is shown, as well as the incoterms to be used, perspectives and current trends to consider the marketing margins. In Chapter XIII Matrix of export costs, the cost matrix was developed where the costs that the company will incur for export were determined. In Chapter XIV Financial Economic Valuation, the financial evaluation was developed to determine the economic viability of the export.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	viii
Índice de Contenido.....	ix
Índice de Tablas.....	xiv
Índice de Figuras.....	xv
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	3
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	4
2. APROVISIONAMIENTO.....	6
2.1 Proveedores potenciales.....	6
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3 Control de calidad.....	8
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
3. ALMACENAMIENTO.....	11
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	11
3.2 Lay-out de almacén.....	13
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	13
3.4 Costo fijo de almacén.....	14
4. ROTULADO.....	15
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	16
4.2 Normas técnicas aplicables.....	17
4.3 Proceso de empaque.....	17
4.4 Tiempos y costos del proceso de empackado.....	17
5. EMPAQUE.....	19
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	19
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	20
5.3 Proceso de empaque.....	21
5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado.....	21
6. EMBALAJE.....	22
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
6.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	23
6.3 Proceso de embalaje.....	24
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	24
7. UNITARIZACIÓN.....	25

7.1	Ficha técnica de los pallet seleccionados.....	25
7.2	Criterios usados para la selección del pallet.....	26
7.3	Proceso de paletización.....	27
7.4	Plano de estiba del pallet.....	28
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	29
8.	CONTENEDORIZACIÓN.....	30
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	30
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	31
8.3	Proceso de contenedorización.....	31
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	32
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	32
9.	TRANSPORTE.....	33
9.1	Proveedores del transporte interno.....	33
9.2	Costo de transporte interno.....	34
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	35
9.4	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	36
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	37
10.1	Agente de aduanas.....	37
10.2	Costo de agenciamiento.....	39
10.3	Aseguradoras.....	40
10.4	Póliza de seguros.....	40
10.5	Depósitos temporales.....	40
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	42
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	42
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	44
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, cotos, etc.....	44
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	46
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	47
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	47
12.	DISTRIBUCIÓN.....	48
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	48
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	49
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	50
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación,	

condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	51
12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	52
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	53
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	55
14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	58
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	58
14.2 Valor actual neto.....	58
Conclusiones.....	61
Recomendaciones.....	62
Referencias Bibliográficas.....	63

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información técnica.....	2
Tabla 2	Datos arancelarios del cacao en grano.....	3
Tabla 3	Información de proveedor.....	6
Tabla 4	Selección de proveedores.....	7
Tabla 5	Costos fijos de almacén.....	14
Tabla 6	Modelo de etiquetas.....	16
Tabla 7	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	18
Tabla 8	Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	21
Tabla 9	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	24
Tabla 10	Ficha técnica de los pallet.....	25
Tabla 11	Método directo de estiba de pallet.....	29
Tabla 12	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	29
Tabla 13	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	32
Tabla 14	Proveedores de transporte interno.....	33
Tabla 15	Cotización de transporte local.....	34
Tabla 16	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	35
Tabla 17	Tarifa promedio de flete por contenedor.....	36
Tabla 18	Empresas aseguradoras.....	40
Tabla 19	Póliza para la exportación.....	40
Tabla 20	Costos de exportación.....	55
Tabla 21	Proyección de ingresos y egresos.....	59

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1	Proceso de producción.....	4
Figura 2	Estructura del almacén.....	13
Figura 3	Modelo de etiquetas.....	16
Figura 4	Ficha técnica de empaque seleccionado.....	20
Figura 5	Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
Figura 6	Proceso de embalaje.....	24
Figura 7	Dimensiones generales de un pallet.....	26
Figura 8	Proceso de productos.....	27
Figura 9	Plano de estiba del pallet.....	28
Figura 10	Ficha del contenedor.....	30
Figura 11	Procesamiento para la carga del contenedor.....	31
Figura 12	Plano estructural.....	32
Figura 13	Cotización para el transporte internacional.....	36
Figura 14	Logo agente DHL.....	38
Figura 15	Logo agente RRR del Pacifico.....	38
Figura 16	Cotización para exportar a Bélgica.....	39
Figura 17	Puerto Callao.....	43
Figura 18	Aeropuerto internacional Jorge Chavez.....	43
Figura 19	Secuencia para importar y nacionalizar.....	46
Figura 20	Secuencia comercial.....	48
Figura 21	Rutas identificadas para la exportación del cacao.....	49
Figura 22	Costos logísticos del cacao.....	50
Figura 23	Oferta del cacao en el mundo.....	53

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto y empresa:

El producto a exportar es Cacao en grano, tienen su origen en los cultivos de los cacaoteros de la región de San Martín en especial de las provincias de Tocache y Mariscal Cáceres, estos granos son seleccionados para mantener su calidad y seguir los estándares de calidad exigidos por los mejores mercados internacionales. Se tiene granos seleccionados siguiendo las certificaciones internacionales de cuidado del medio ambiente y sostenibilidad, con el trato justo a los productores y aquellos que intervienen en la cadena productiva.

La empresa Acopagro, se encuentra ubicada en la región de San Martín –Perú en la provincia de Mariscal Cáceres en el distrito de Juanjui, la cual tienen muchos años exportando productos tanto en grano como en tabletas de chocolate, siendo los destinos preferidos la Unión Europea y Estados Unidos

1.1. Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información técnica

CARACTERÍSTICAS	
<p>Nombre Cacao en grano Nombre científico Theobroma cacao</p>	
Descripción física	<p>Baya grande llamada “mazorca”, carnosa, ovalada, amarilla o purpúrea, puntiaguda y con camellones longitudinales; cada mazorca contiene entre 30 y 40 semillas con aceite esencial que le da un sabor aromático</p>
Mediadas	Sacos de yute de 60 kg
Consumo	Para uso industrial, para fabricación de chocolates u otros.
Valores nutricionales	<p>Manteca de cacao 54.00 Proteína 11.50 Ácidos orgánicos y aromas 9.50 Celulosas 9.00 Ácido tánicos y color 6.00 Agua 5.00 Sales minerales 2.60 Teobromina 1.20 Azucares 1.00 Cafeína 0.20</p>

Nota. www.revistaboletín científico.com

1.2. Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Datos arancelarios del cacao en grano

DETALLE		
Nº	Partida	Descripción
001	1801001000	Cacao en grano, entero o partido, crudo

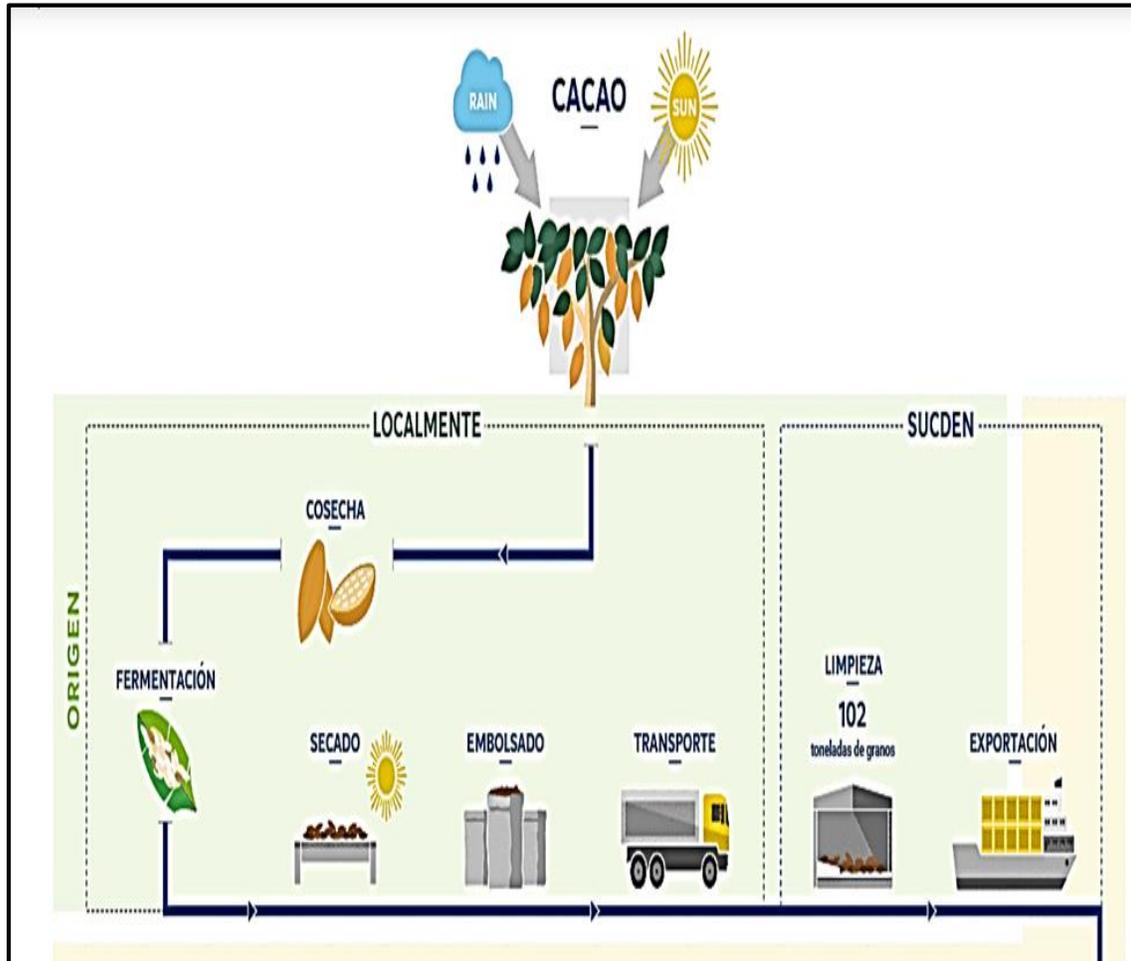
Nota. www.sunat.gob.pe

La clasificación arancelaria se rige por el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que busca establecer un sistema numérico y de textos común. Para poder determinar los aranceles, es necesario tener subpartida nacional, esto está de acuerdo a los requisitos aduaneros y conocer los beneficios tributarios exigible (Sunat, 2022). Arancel mercancías de la subpartida nacional 1801001000.

1.3. Flujograma de proceso productivo:

Figura 1

Proceso de producción



Procesamiento:

Para comprender el procedimiento todo inicia en la plantación del cacao, se cosechan en las plantaciones, se separan los granos de la pulpa. Los granos se dejan fermentar por espacio de siete días esto nos da el color marrón al producto. Posteriormente los granos son separados y secados por un periodo de diez días,

luego se seleccionan, se embolsan y se transportan para la limpieza final y luego son enviados al país de destino.

Cacao en grano:

Productor (MP): Cultivo, preparación, cuidado, abono, cosecha

Exportadoras: Fruto (recepcionar, pesado, lavado, secado, acerado, selección, clasificación, depósitos, almacén). Rotulado, empacado, embalado y paletizado (maquinarias, equipos e insumos)

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

1.4. Proveedores potenciales:

Tabla 3

Información de proveedor

Cooperativa Agraria Acopagro Ltda	
RUC	20404057805
Razón social	COOPERATIVA AGRARIA ACOPAGRO LTDA.
Nombre Comercial	Cooperativa Agraria Acopagro
Tipo de Empresa	COOPERATIVAS, SAIS, CAPS
Condición	Activo

Fecha de inicio de actividades	23/Julio/1997
Actividades comerciales	Cultivos de cereales Transporte de carga por carretera
Dirección Legal	Jr. Arica Nro. 284
Distrito / Ciudad	Mariscal Cáceres, Juanjui
Departamento	San Martin, Perú
Teléfono	(5142) 545190
Correo	acopagro@acopagro.com.pe
Sitio Web	www.acopagro.com
Contacto	GONZALO RIOS NUÑEZ / GERENTE GENERAL

Nota. Autoría propia

1.5. Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Selección de proveedores

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACIÓN	AMAZONAS TRADING PERU S.A.C.		SUMAQAO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		COOPERATIVA AGRARIA CACAOTERA ACOPAGRO	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
Calidad del producto	0.25	3	0.75	3	0.75	3	0.75
Competividad del precio	0.15	2	0.3	2	0.3	3	0.45
Tiempo de espera	0.15	2	0.3	3	0.45	2	0.3
Limpieza	0.1	3	0.3	3	0.3	3	0.3
Prácticas culturales,	0.1	4	0.4	3	0.3	4	0.4
Manejo de cosecha	0.05	3	0.15	3	0.15	3	0.15
Manejo de Poscosecha	0.05	3	0.15	3	0.15	3	0.15
Rendimiento	0.15	4	0.6	3	0.45	4	0.6
Resultado	1		2.95		2.85		3.1

Peso:
 Debilidad mayor (Muy malo) 1
 Debilidad menor (Malo): 2
 Fortaleza Menor (Bueno): 3
 Fortaleza Mayor (Muy bueno): 4

2.3. Control de calidad:

La “calidad” es determinante para poder conseguir acerca nuestro producto al mundo, debe tener sabor y pureza, así como otras características físicas como rendimiento de manufactura desde la almendra del cacao. Esto nos le da al cacao esa pureza, sabor, consistencia, salubridad, rendimiento y la conocida manteca de cacao. Debemos mantener la calidad de acuerdo a ciertas especificaciones nacionales. Las normas internacionales para definir cuales son los granos de calidad comercial es necesario entender algunas condiciones como a) fermentado, completamente seco, sin granos humosos, libre de olores anormales o extraños, y libre de cualquier evidencia de adulteración; b) razonablemente uniforme en tamaño, razonablemente libre de granos rotos, fragmentos y piezas de concha, y prácticamente libre de materias extrañas (FAO/OMS 1969).

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición:

Costos de producción: Podemos entender que los costos de producción se incrementan por diferentes variables como son la mano de obra, producción, productividad, escasez de insumos como fertilizantes, las redes de comunicación, situaciones sociales por el cierre de carreteras, y algunas situaciones climáticas como lluvias, sequias, etc.

1. Mano de obra, se puede entender que el costo de la mano de obra en las parcelas o chacras, tuvieron cambios en el tiempo, porque ahora se incrementó la demanda de estos trabajadores, donde antes trabajaban 8 horas diarias, siendo el pago normal de 18 soles por días adicional la alimentación diaria. Pero el estado con las obras viales e infraestructura requirió muchos trabajadores haciendo escasa la mano de obra; por ello los trabajadores requieren mayor pago entre 30 a 40 soles por día.
2. Baja Productividad; algunas regiones donde el cacao es muy productiva llegando a 900 0 1,000 kg/hectárea, pero más del 60% de la producción es debajo de 500 kg/hectárea; se puede apreciar que al año 2019 se tuvo algunos rendimientos como el caso de la región de San Martín con 0.80 toneladas por hectárea, Ayacucho con el 0.70 toneladas por hectárea, Huánuco y Amazonas con 0.50 toneladas por hectárea.
3. Fertilizantes; los escasos de los insumos para fertilizar los campos como el 70 y 80 %, en otras regiones se consideró un poco mayor.
4. Vías de comunicación; para sacar el cacao de las zonas de producción es necesario contar con vías y redes de comunicación sin bloqueos o demoras, pero muchas de las vías están en constante mantenimiento o en construcción eso demora el tiempo de llegada, esto genera un incremento en el costo del producto.
5. El desorden climático; el cambio en el clima es una variable a considerar, y esto se debe tener en cuenta con mayor frecuencia, las lluvias o sequías no permiten desarrollar en el nivel deseado de las plantas, al tener que utilizar

mayor tiempo de riego o en todo caso mayor tiempo de mantenimiento de las plantas, asimismo en el transporte.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento:

El almacenamiento necesario y adecuado del cacao es del 70% de humedad y una temperatura entre 18 - 20 °C. Bajo estas condiciones, se deben definir controles y registros de calidad durante esta etapa, que permitan la conservación de las características físicas y sensoriales del grano del cacao. Para lograr esto, se presentan las siguientes recomendaciones:

- ✓ La humedad de almacenamiento, debe ser entre 65 - 70%.

- ✓ Usar costales limpios y de preferencia de yute. Usar sistemas herméticos para mejorar el almacenamiento.
- ✓ El almacenamiento se debe utilizar sólo para almacenar cacao, y cuidar la misma por las larvas de cacao que pueden destruir o contaminar el producto.
- ✓ El cacao envasado debe estar sobre paletas de madera para evitar su contacto directo con el piso con separación de 50 cm entre paletas.
- ✓ Se recomienda reposar el cacao por lo menos de tres a cuatro semanas para estabilizar la humedad y así conocer su potencial sensorial en taza.
- ✓ Los registros del control de calidad de todos sus lotes de cacao garantizarán y aseguran la calidad.

Peso:

De la materia prima: Sacos de 50 a 60 kg., dependiendo del origen.

Del producto a la venta

Primer envase: paquete de 1 kg.

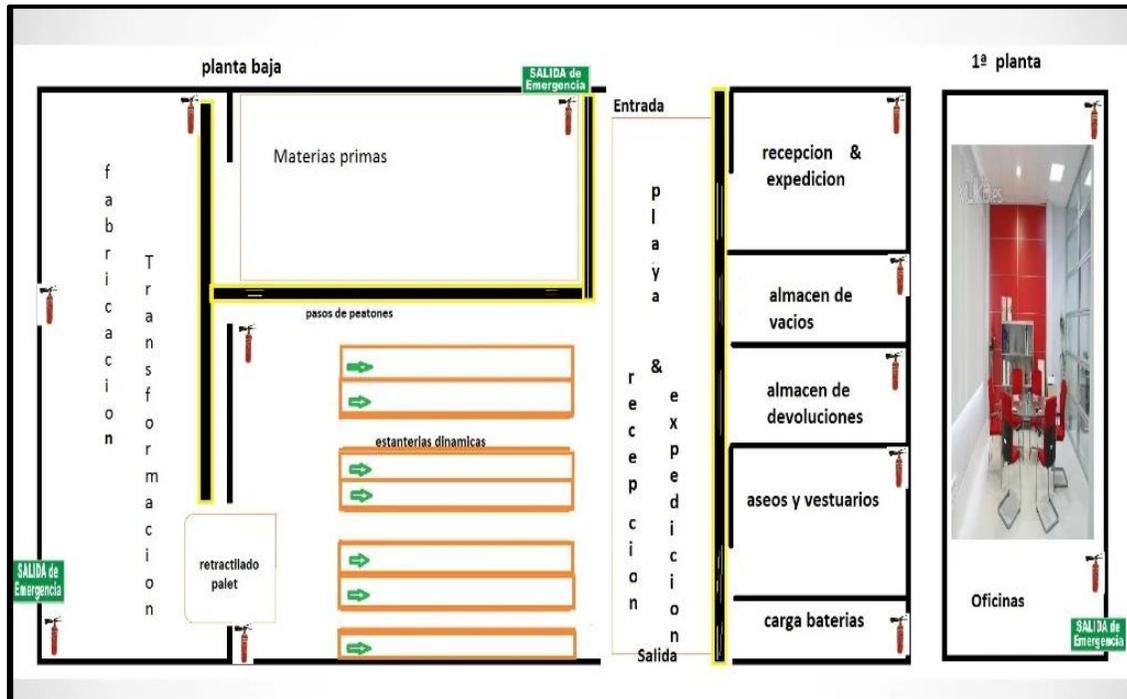
Segundo envase: paquete de 6 kg.

Tercer envase: pallet de 432 kg.

1.2. Lay-out de almacén

Figura 2

Estructura del almacén



1.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Para poder mantener el cacao en grano antes de su exportación se tiene el mobiliario siguiente:

- Parihuelas exclusivas para granos de cacao (Senasa)
- Estantes

1.4. Costo fijo de almacén:

Tabla 5

Costos fijos de almacén

DESCRIPCIÓN	PRECIO \$
Costos de Infraestructura	
Reparaciones	1,250.00
Seguros	375.00
Costos de las Instalaciones	
Carretillas	500.00
software	375.00
PC.	1,250.00
Fumigación	2,000.00
Costos de Manipulación	
Personal	500.00
Equipos técnicos	625.00
Suministros (energía y agua)	75.00
Embalajes	25.00

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

ROTULADO:

El rotulado es cualquier membrete, marca u otra materia descriptiva o gráfica, que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado en relieve o en bajo relieve o adherido al producto, su envase o empaque, está destinada a informar sobre las características alimenticias u otros del producto al consumidor (SIICEX, 2022).

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto:

Figura 3

Modelo de etiquetas / rotulado de producto



Nota. Autoriaproia

Tabla 6

Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Exportador	ACOPAGRO
Producto	Convencional cacao beans selecto
País	Perú
Categoría	CANTACT N° C-9450 Lot- CR-LL-20-04 NET WEIGHT: 64KG

Nota. Autoría propia

4.2. Normas técnicas aplicables:

Siguiendo las normas técnicas del cacao en grano: NTP 209.310.2014, la norma técnica para el cacao: NTP 209.0272013 y la norma técnica para sacos de fibra para cacao tipo exportación: NTP 231.063.1985.

4.3. Proceso de rotulado:

El rótulo deberá contener la siguiente información:

- Identificación del producto: Nombre del exportador, envasador y/o expedidor, código (si existe y es admitido o aceptado oficialmente).
- Naturaleza del producto: Nombre del producto, nombre de la variedad.
- Origen del producto: País de origen y región productora, fecha de empaque.
- Características comerciales: Categoría, calibre, número de frutos, peso neto.
- Simbología que indique el correcto manejo del producto

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Los rótulos o etiquetas de los productos de acuerdo al reglamento técnico deben seguir los requisitos de acuerdo a la Resolución 5109 del 2005 expedida por el Ministerio de la Protección Social o, las normas que la modifiquen, adicionen o sustituyan. El tiempo para rotular los sacos de yute para exportación

cuesta \$ 0.50 por saco, tiempo de entrega 2 semanas. Este rotulado o etiquetado debe seguir la normativa según resolución 5109 (Colcacao, 2015).

Tabla 7

Tiempos y costos del proceso de rotulado

Cantidad Contenedor 20 Pies Capacidad 20" : 12.075tm	Precio x Sacos	Total
202 SACOS	\$ 0.50	\$ 101.00

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado:

El saco para el empaque debe tener algunas características:

- Deben ser sacos sanos es decir no dañados o deteriorados, ser limpios para no tener olores u otros que contaminen el producto y de buena calidad.
- Deben ser cocidos y limpios
- Los sacos serán de yute, esto ayudara que el producto mantenga su humedad y ventilados, esto ayuda a no generar mohos en el producto.
- La tinta o pintura utilizada para marcar o rotular los sacos debe ser de grado alimentario.

5.2. Criterios usados para la selección del empaque:

Figura 4

Ficha técnica de empaque seleccionado

CACAO																											
																											
<p>Distribucion Geografica</p> <p>El origen de esta especie es probablemente la región amazónica (Cuenca Alta del Río Amazonas).</p> 																											
Nombre Científico / Scientific Name	Theobroma cacao																										
Familia / Family	Malvaceae																										
Procedencia / Source	Tropical / Cultivada																										
Otros Nombres / Others Name	Pepa de Oro Cacao cacahuatl (México)																										
Disponibilidad / Availability	Todo el Año																										
Usos y Aplicaciones / Common use and applications	El Principal uso del cacao es la producción de Chocolate																										
Presentaciones / Presentations																											
Principales Mercados / Main markets	Europa, Estados Unidos, Países Bajos y Belgica																										
<p>Valor Nutricional / Nutritional Value</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Componentes / Components</th> <th style="text-align: right;">Por 100 g / Per 100 g</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Energía / Energy</td><td style="text-align: right;">456.0 kcal</td></tr> <tr><td>Agua / Water</td><td style="text-align: right;">3.6 g</td></tr> <tr><td>Proteína / Protein</td><td style="text-align: right;">12.0 g</td></tr> <tr><td>Carbohidratos / Carbohydrates</td><td style="text-align: right;">34.7 g</td></tr> <tr><td>Calcio / Calcium</td><td style="text-align: right;">106.0 mg</td></tr> <tr><td>Fósforo / Phosphorus</td><td style="text-align: right;">3.6 mg</td></tr> <tr><td>Hierro / Iron</td><td style="text-align: right;">3.6 mg</td></tr> <tr><td>Retinol / Retinol</td><td style="text-align: right;">2.0 µg</td></tr> <tr><td>Tiamina / Thiamine</td><td style="text-align: right;">0.17 mg</td></tr> <tr><td>Vitamina C / Vitamin C</td><td style="text-align: right;">3.0 mg</td></tr> <tr><td>Rivoflavina / Rivoiflavin</td><td style="text-align: right;">0.14 mg</td></tr> <tr><td>Niacina / Niacin</td><td style="text-align: right;">1.7 mg</td></tr> </tbody> </table>		Componentes / Components	Por 100 g / Per 100 g	Energía / Energy	456.0 kcal	Agua / Water	3.6 g	Proteína / Protein	12.0 g	Carbohidratos / Carbohydrates	34.7 g	Calcio / Calcium	106.0 mg	Fósforo / Phosphorus	3.6 mg	Hierro / Iron	3.6 mg	Retinol / Retinol	2.0 µg	Tiamina / Thiamine	0.17 mg	Vitamina C / Vitamin C	3.0 mg	Rivoflavina / Rivoiflavin	0.14 mg	Niacina / Niacin	1.7 mg
Componentes / Components	Por 100 g / Per 100 g																										
Energía / Energy	456.0 kcal																										
Agua / Water	3.6 g																										
Proteína / Protein	12.0 g																										
Carbohidratos / Carbohydrates	34.7 g																										
Calcio / Calcium	106.0 mg																										
Fósforo / Phosphorus	3.6 mg																										
Hierro / Iron	3.6 mg																										
Retinol / Retinol	2.0 µg																										
Tiamina / Thiamine	0.17 mg																										
Vitamina C / Vitamin C	3.0 mg																										
Rivoflavina / Rivoiflavin	0.14 mg																										
Niacina / Niacin	1.7 mg																										

5.3. Proceso de empaque:

Se realiza la recepción del grano, luego se realiza la limpieza y clasificación, se realiza el tostión o secado, luego se colocan en los sacos de yute y se almacenan.

5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado:

El tiempo del empackado es aproximadamente 5 minutos por saco. Siendo los costos para el empackado:

Tabla 8*Tiempos y costos del proceso de empaçado*

Operario	\$ 15.00	\$ 3,030.00
Máquina de coser sacos	\$ 0.20	\$ 40.40
Estiba	\$ 0.20	\$ 40.40

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Figura 5

Ficha técnica de embalaje seleccionado



Los materiales a ser usados para el embalaje, se puede decir que es el saco de fibra natural de 60 kilos: de 60 cm de largo y 50 cm de ancho, tal como se aprecia en la ilustración.

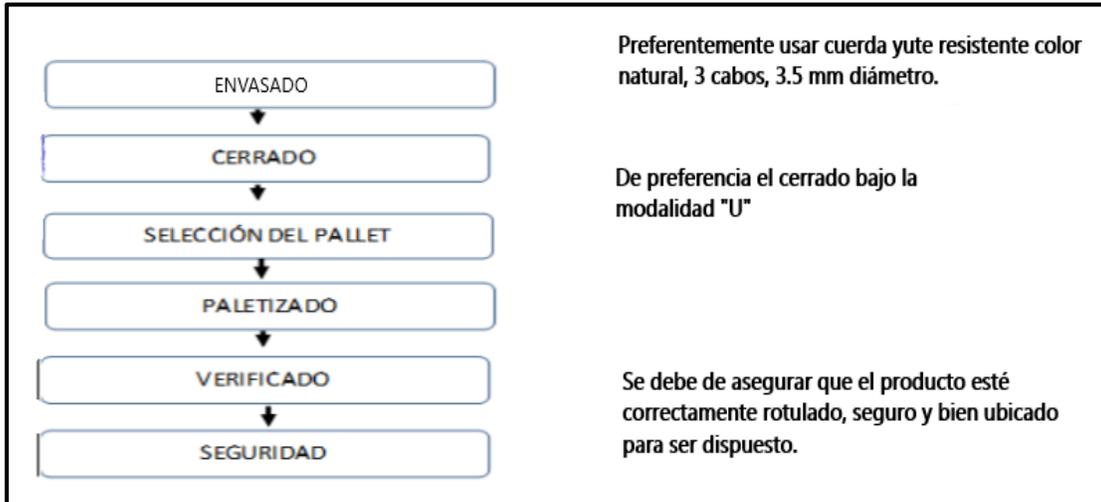
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje:

- El cacao en grano entero o partido, para la exportación será llevado en sacos de 60 kilogramos en granos crudo, siguiendo las certificaciones fitosanitario, con la certificación de origen, cumpliendo los estándares de calidad requeridos por el importador. Los granos serán embalados con sumo cuidado para ser un producto exportable, para ello se utilizará sacos con fibra natural, es especial que tengan la catrateirística de biodegradable, la cual conserva el aroma del producto, manteniendo la humedad requerida y es bueno para el almacenamiento.
- El estibaje y traslado debe ser apropiado para manipuleo pesado.
- Conservan el aroma y el sabor del producto empacado.
- Para la unitarización de los pallets deben ser colocados de forma eficiente para que sean transportados, esto ayuda a reducir el costo.
- Brinda facilidad en el arrume del producto a la hora de realizar la unitarización a través de los pallets y la estiba a la hora de colocarlo en el medio del transporte y como consecuencia a esta ventaja se podrá obtener un flete más económico.
- Este saco es bueno porque resiste las caídas en forma eficaz, así mismo muestra seguridad en el traslado de la mercadería.

6.3. Proceso de embalaje

Figura 6

Proceso de embalaje



Nota. Autoría propia

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tiempo aproximado del embalaje es 5 minutos.

Tabla 9

Tiempos y costos del proceso de embalaje

Costos	
Operario	\$ 300.00 dólares c/u
Estiba	\$ 0.20 dólares por saco
Servicios básicos	\$ 25.00 dólares mensuales
Supervisión	\$ 700.00 dólares mensuales

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica de seleccionado de pallets:

Tabla 10

Ficha técnica del pallet

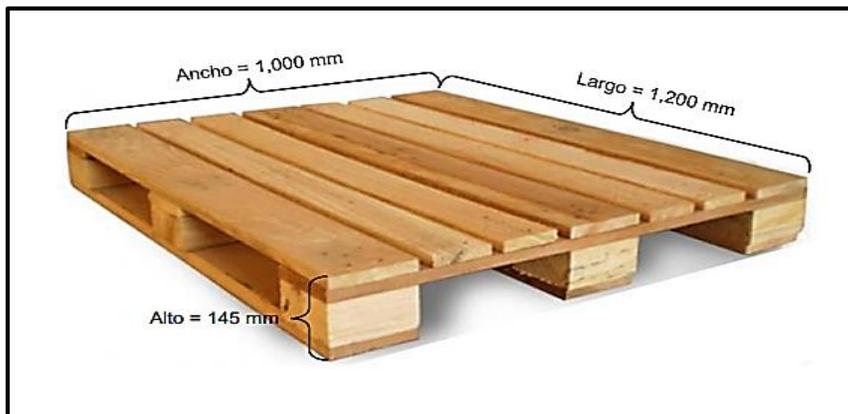
DESCRIPCIÓN	
Variedad:	Cacao criollo, forastero y trinitario
Tipo De Costal:	Sacos de fibra natural
Producto:	Cacao
COSTAL	
Dimensiones:	60 x 50
Largo:	60 cm.
Ancho:	50 cm.

Peso:	Gramos
Capacidad:	60 kg.
PALLET	
Dimensiones:	
Largo:	100 cm.
Ancho:	120 cm.
Alto:	15 cm.
Peso:	30 kg.
Capacidad:	1,500 kg.
Numero:	11

Nota. Autoría propia

Figura 7

Dimensiones generales de un pallet



Nota. Autoría propia

7.2. Criterios usados para la selección del pallet:

- Facilidad de recepción y control de entrega
- Aceleración de la descarga y el almacenamiento
- Liberación de los puestos de despacho

- Despeje de los pasillos
- Rapidez de los flujos de mercaderías
- Mejor aprovechamiento del espacio de almacenaje

7.3. Proceso de paletización:

Figura 8

Proceso de los productos



Almacenaje



Estiba de los
sacos



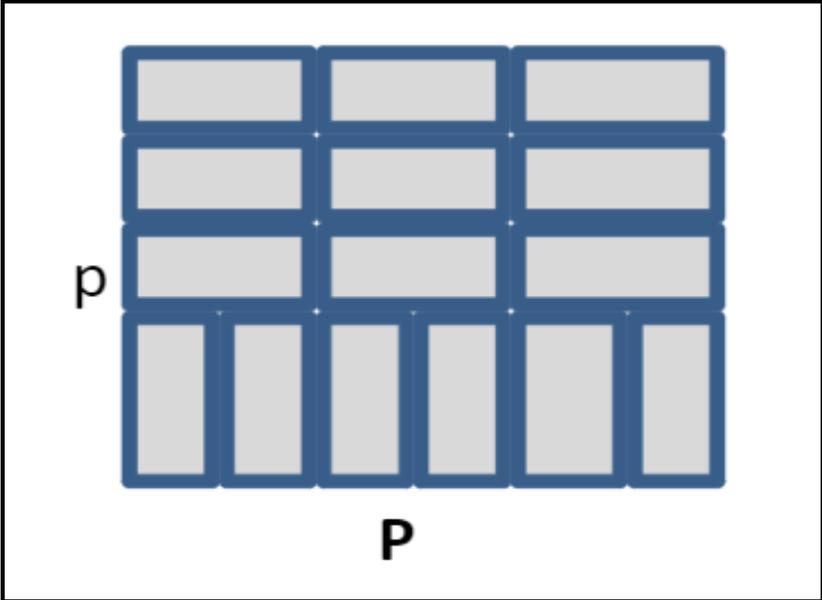
Descarga de
Mercadería

Nota. Autoría propia

7.4. Plano de estiba del pallet:

Figura 9

Plano de estiba del pallet



Nota. Autoría propia

Tabla 11

Método directo de estiba de pallets

DRY Container	Peso 20 Toneladas
Capacidad de carga	33 M3
Sacos de fibra natural	de 40 x 25 pulgadas (101.6 * 63.5)
Peso bruto de cada saco	60 kg
Número de paletas	11
Tamaño de paletas:	1,200 mm. x 800 mm.
El apilado de las paletas	No debe superar los 2 metros de alto.

Peso Bruto de cada paleta:	25 kg.
Peso de total de paletas por contenedor:	275 kg.
Número de contenedores:	5
Tipo de contenedor:	Dry Container
Tamaño del contenedor:	20 Pies

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla 12

Tiempos y costos del proceso de paletizado

Pallets	Costo Promedio	Vida Útil	Cantidad x Contenedor	Total por Contenedor
Madera	\$ 9.19	1 año	11 Unidades	\$ 101.09
Plástico	\$ 32.87	5 años	11 Unidades	\$ 361.57

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Figura 10

Ficha del contendor

caja de contenedores	20' CC	40' CC	
Longitud interna (cm)	592	1206	
Ancho interno (cm)	236	237	
Alto interno (cm)	238	237	
Ancho puerta (cm)	234	234	
Puerta alta (cm)	229	229	
Tara (kgs.)	2280	3830	
máx. carga (kgs.)	21800	26650	
Volumen (m3)	33,0	67,0	

Unidades mas usadas. Contenedores estándar. Usados para todo tipo de carga.

Nota. Autoría propia

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:

- Sello o precinto del contenedor, es necesario que los precintos o sellos sean la misma en los documentos.
- Distribución adecuada del peso, se debe tener en cuenta que se debe tratar uniforme en el contenedor.
- Capacidad y aprovechamiento del espacio, se debe aprovechar el espacio del contenedor.
- El plazo de tiempo para hacer la carga, es importante tener en cuenta el tiempo de la carga.
- El embalaje apropiado de la mercancía, la carga debe embalada y paletizada correctamente.

8.3. Proceso de contenedorización:

Figura 11

Procesamiento para la carga del contenedor

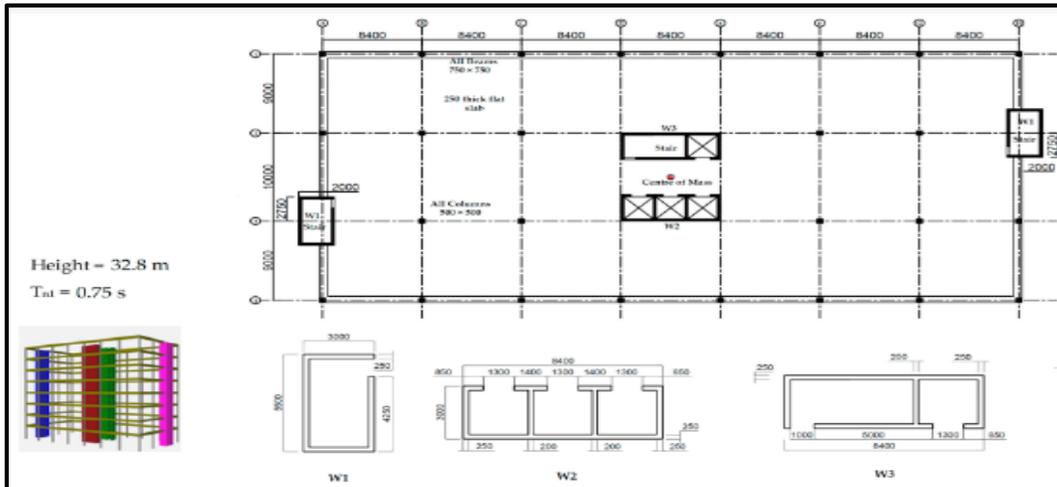


Nota. Maruti Techlabs

8.4. Plano de estiba del contenedor:

Figura 12

Plano estructural



Nota: Q-Ice Builders

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 13

Tiempo y costos del proceso de contenedorización

CARCATERÍSTICAS			
Producto	Tiempo	Costo	Total
Grano de cacao	2 días	2.000.0	2.000.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno:

Tabla 14

Proveedores del transporte interno

RUC	Razón Social	Servicio
20563438062	Grupo ASL Agentes de Aduana	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20384828231	Airocean Cargo	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20108407167	Gamma Cargo S.A.C	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20389592715	Sea Land Logistics del Perú	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.

20508502185	Corporación JMR	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20521452448	Planet Cargo Perú	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20536433377	Grupo Aduan Operador Logístico	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20551219071	Grupo Aduan Agencia de Aduana	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20478175524	CLI Gestiones Aduaneras	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20562763351	New Atlantic	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20426107041	Palacios & Asociados Agentes de Aduana	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20513061472	Far Aduanas	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20543952215	Atenas Agencia de Aduanas	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20102027010	Ausa Aduanas	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20100039207	Ransa Comercial	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.
20100380065	Choice Cargo	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional.

Nota. Autoría propia

9.2. Costo de transporte interno:

Tabla 15

Cotización de transporte local

Lugar	Cantidad	Costo	Total
Juanjui -Lima	202 * 60	0.15	\$ 1818

Nota. Autoría propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 16

Proveedores de servicio de transporte internacional

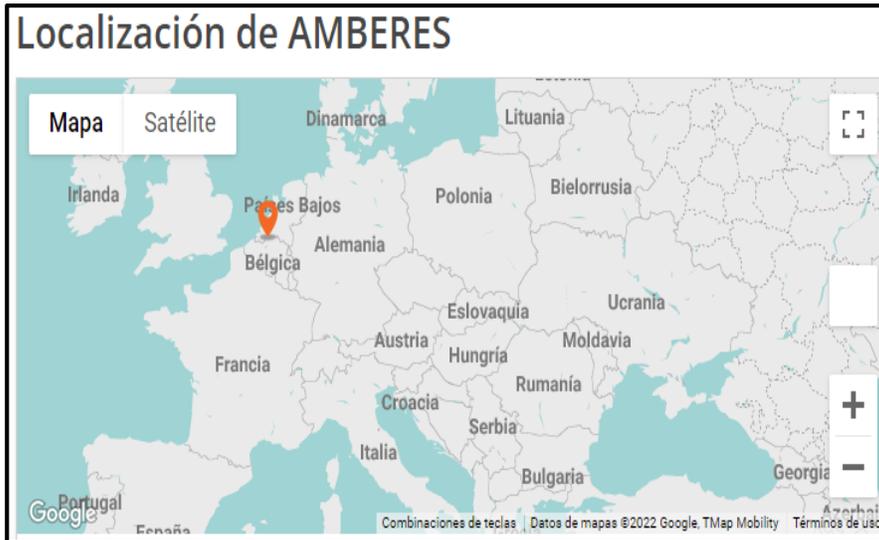
RUC	Razón Social
20108407167	Gamma Cargo
20521452448	Planet Cargo Perú
20536433377	Grupo Aduan Operador Logístico
20551219071	Grupo Aduan Agencia de Aduana
20478175524	CLI Gestiones Aduaneras
20562763351	New Atlantic
20100039207	Ransa Comercial
20600070321	Tránsitos de Extremadura Perú
20474360955	Macromar Logistics
20556366641	3Stars Worldwide Logistics
20492994945	AC Prologistic del Perú
20502280881	Perú Container Line
20601243017	Eagles Logistics Cargo
20503478421	Axis Global Logistics
20509203301	Ocean Freight Corporation
20556828441	Unik Cargo & Logistics Solutions Perú
20601727707	Sch Business internacional

Nota. Autoría Propia

9.4. Cotizaciones de flete marítimo:

Figura 13

Cotización para el transporte internacional



Nota. www.slideshare.net

Tabla 17

Tarifa promedio de flete por contenedor

Puerto Origen (Perú)	Puerto Destino (Bélgica)	US\$ Tarifa	Días de Transito	Salidas
		Contenedor		
		20 pies		
Callao	Amberes	3,200 Dólares	27	Semanal

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana:

Empresa: DHL Express Aduanas Peru S.A.C.

RUC: 20385817836

Dirección: Calle 1 Mz. A Lt. 6 U Bocanegra

Teléfono: 5754433

Servicios: Servicio de agencia de aduanas, garantiza embarques transfronterizos, en tiempo y sin problemas, sin adiciones administrativas, ni penalizaciones. Nuestros consultores de aduana pueden analizar su cadena de suministro y ayudarlo a mejorar sus actividades.

Figura 14

Logo agente



Nota: www.dhl.com.pe

Empresa: Agencia de Aduana RRR del Pacifico S.A.C.

Dirección: Calle Martin de Murúa 150 San Miguel

Teléfono: 5612009

Servicios: Automatizamos sus procesos de comercio internacional, sea importar o exportar, con uso de tecnología de punta, con transparencia, con confianza y diferenciado.

Figura 15

Logo agente



Nota. www.rrrpacifico.com

10.2. Costo de agenciamiento:

Figura 16

Cotización para exportar a Bélgica



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores:
PROFORMA [REDACTED]	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	RUC:
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	[REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Teléfono:
Nave / Avión:	Fax:
Tipo de cambio: 4.20	Contenido:
Peso bruto: 0.00	Destino: BELGICA
Valor CIF 65,772.35	Fecha de Llegada:
FOB 64,482.70	Flete US\$ 3,200.00 Seguro US\$ 212.85
Valido: 15-01-2023	

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV	10,317.23
IPM	1,289.65

Total Aduana	S/ 11,606.88
---------------------	---------------------

Gastos

Agente de aduanas	100.00
Emisión BL	50.00
Derecho de embarque	50.00
Vistos buenos	50.00
Depositos temporales	50.00
Currier	5.00

Proforma:	TOTAL GASTOS	\$ 305.00
-----------	---------------------	------------------

	IGV 18%	54.90
--	---------	-------

	TOTAL	\$ 359.90
--	--------------	------------------

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

10.3. Aseguradoras:

Tabla 18

Empresas aseguradoras

Empresas	Costos \$
Rimac	212.85
Mapfre	235.70

Nota. Autoría propia

10.4. Póliza de seguros:

Tabla 19

Póliza para la exportación

Empresas	Costos \$
Rimac	212.85

info@rimacseguros.com

Nota. Autoría propia

10.5. Depósitos temporales:

COMEX:

Son los lugares autorizados por aduanas para ingresar y/o almacenar temporalmente mercadería pendiente de autorización, siendo portuario o extra portuario. (www.comex.com)

RANZA

Se dedica a logística de almacenamiento y manipuleos en depósito temporal de contenedores exclusivos, reefers, carga suelta, carga rodante y carga proyecto de diferentes sectores del rubro de comercio exterior.-. (www.ransa.biz)

DPWORLD

Somos el proveedor líder de soluciones logísticas inteligentes en el Perú y el mundo, facilitando el flujo de comercio a nivel global. (www.dpworld.com)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

Puertos en el Perú:

El Puerto del Callao es el que mayor volumen de tráfico de todo el país y también, el que dispone de una mayor capacidad operativa para mercancías. Puerto de Paíta: tiene para el tránsito de todo tipo de contenedores, superado por el puerto del Callao; Puerto de Salaverry; Puerto de Matarani, Puerto de Talara.

(www.internacionalmente.com)

Figura 17

Puerto el Callao



Nota. www.mundomaritimo.cl

Aeropuertos en el Perú:

En Perú existen diez aeropuertos internacionales fuera de la ciudad de Lima, además contamos con aeropuertos de “cielos abiertos”. (www.lima-airport.com)

Figura 18

Aeropuerto internacional Jorge Chávez



Nota. www.lima-airport.com

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

Respecto al sistema vial; se puede apreciar que nuestras vías terrestres tienen 3 ejes principales las cuales son costa N° PE 01 (desde la frontera de Tumbes a la frontera de Tacna), sierra N° PE 05 (atraviesa la sierra peruana), selva N° PE 01 (marginal de la selva). Muchas de las vías en el Perú están en manos de los gobiernos regionales y la red vial vecinal. Se tiene dificultades de pavimentación para poder trasladar la mercadería. (COMEXPERU, 2021)

Respecto al sistema portuario; es uno de los servicios que creció en los últimos años, y en especial durante el Covid 19, robusteciendo sus actividades. Se está invirtiendo en el puerto de Chancay con inversión China para poder ser líder en carga y descarga de mercadería internacional.

Respecto al sistema aeroportuario; se encuentra en la posición cuatro después de México, Colombia y Chile, gracias al boom exportador desarrollado en estos años (Barrantes, 2020), se espera que debe seguir creciendo este servicio por la necesidad de entrega eficiente.

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

Podemos considerar que el principal puerto en el Perú es el puerto del Callao la misma es la que tiene la mayor capacidad instalada para trasladar la carga internacional; así mismo el aeropuerto internacional Jorge Chávez es la que tiene la mayor afluencia de mercadería internacional.

Carga suelta o consolidada por vía marítima:

Para el cálculo del flete se realiza según el peso en toneladas (ton) o el volumen en m³. Se toma como referencia el valor mayor del importe de acuerdo al cálculo del flete. Se toma el importe mayor entre ambas referencias. Ejemplo, se tiene una carga de exportación con destino Alemania, que consiste en 10 cajas, cada una de 200 kg y medida de 1 m x 1 m x 0,80 m. El flete marítimo del puerto del Callao al puerto de Hamburgo es de US\$ 120 la ton o volumen. Peso real: 10 x 200 kg = 2000 kg ==> 2 ton Volumen: 10 (1 m x 1 m x 0,80 m) = 8m³ En este caso se toma la referencia mayor para la aplicación del flete: Flete: 8m³ x US\$ 120 = US\$ 960,00

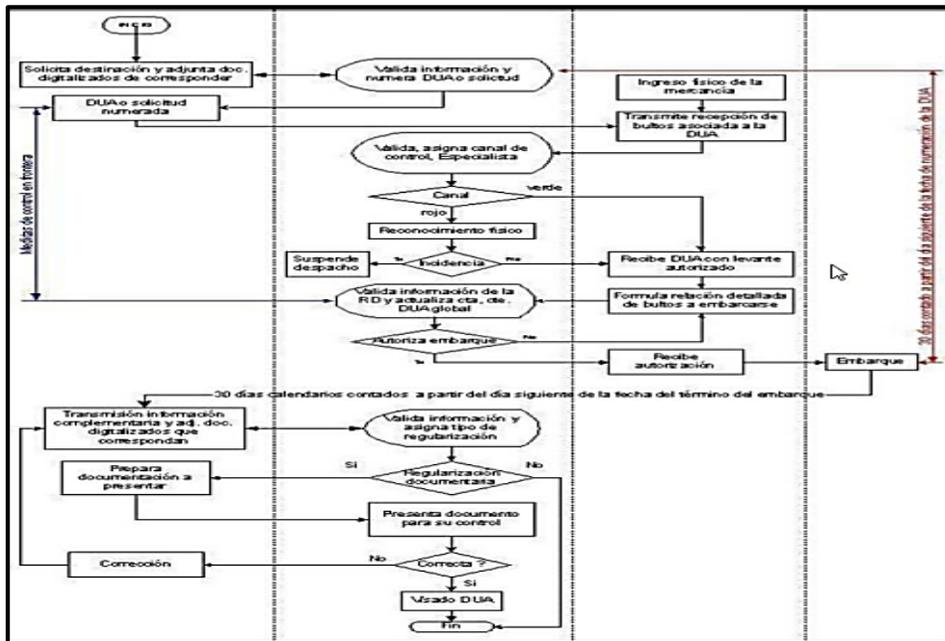
Contenedores se cobra el flete de acuerdo al tipo de contenedor, entendiendo que existen diferentes tipos de acuerdo a la mercadería enviada. El flete para enviar un contenedor de 20' desde Callao a los Estados Unidos Los Ángeles, es de US\$ 1,600.00; adicional los costos se incrementan por los gastos adicionales que van ligados a la misma, entre las cuales se tiene Emisión de conocimientos de embarque, el handling o manejo, el agenciamiento marítimo (visto bueno), gastos portuarios adicionales, recargo por combustible(BAF), manipulación de la carga (THC), mercancía peligrosa, por tipo de cambio entre países, consolidación de carga.

Algunas veces el pago de los gastos es asumido por el importador como parte del envío de ña mercadería, eso depende del tipo de incoterms empleado.

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

Figura 19

Secuencia para importar y nacionalizar



Nota. Autoría propia

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Los importadores desean algunas muestras que ayuden a conocer mejor el producto, ante este requerimiento los exportadores deben enviar las muestras con las características específicas de calidad y presentación, pero estas muestras carecen de valor comercial al ser consideradas muestras, las mismas no podrán ser vendidas, por ello se considera sin valor comercial.

Para ser considerada muestra sin valor comercial los productos no deben exceder de

Las muestras sin valor comercial tienen como objetivo mostrar las características del producto a importar y estas muestras no deben tener valor comercial es decir se consigna con valor cero, estas muestras no deben ser puestas a la venta.

Las muestras de productos o manufacturas que carezcan de valor comercial deben tener como longitud máxima 30 centímetros, y debe seguir las reglas del país de origen, se pueden destinar a este tipo de producto uno o varias pero deben presentar las características del productos en la presentación final.

11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:

- Flanders' logistics ecosystem
- Flanders' seaports: vital economic gateways
- Port of Antwerp
- North Sea Port Ghent
- Port of Zeebrugge

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

Figura 20

Secuencia comercial

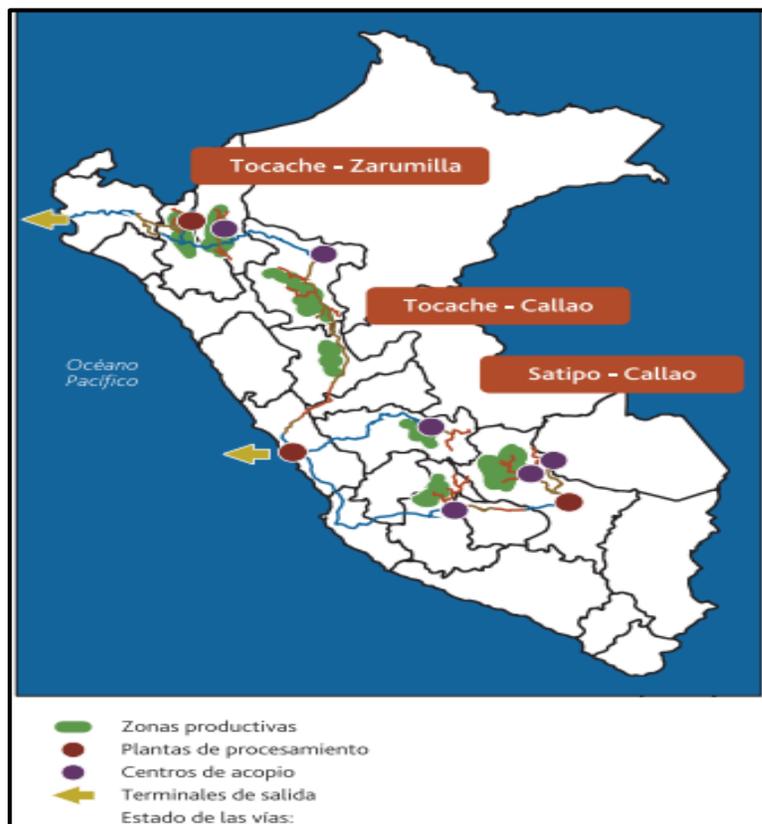


Nota. Autoría propia

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):

Figura 21

Rutas identificadas para la exportación del cacao



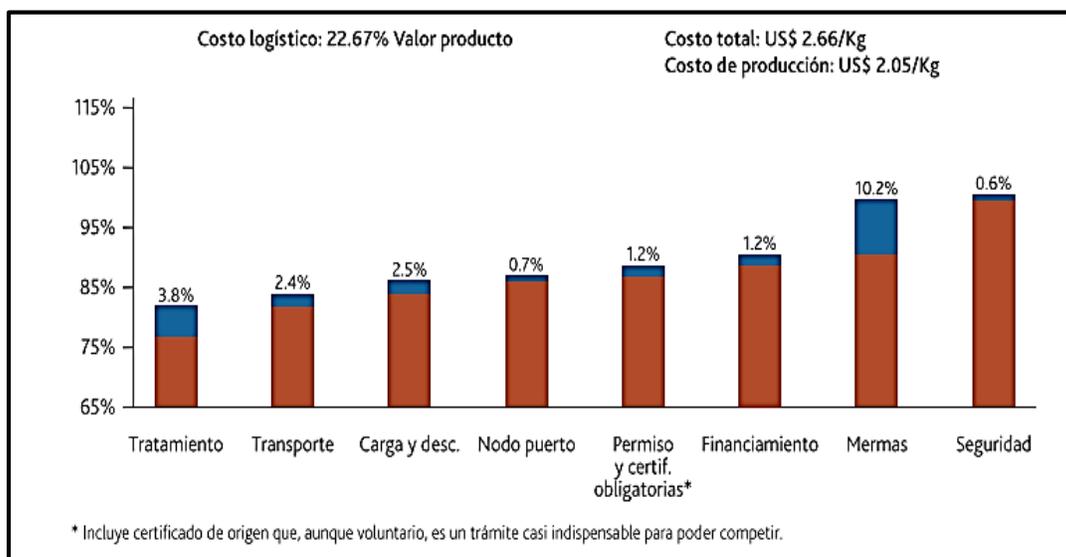
Nota: www.mtc.com

Como podemos apreciar se cuenta con 2 corredores para la distribución internacional Tocache Zarumilla y Tocache Callao, cada uno de ellos tiene costos diferenciados de acuerdo al nodo de ubicación.

Los costos aproximados de exportación según corredor: Se puede apreciar que los costos son varios entre ellos la seguridad, las mermas, el financiamiento, permisos y certificados obligatorios, transporte, carga y descarga, nodo de puerto, así como el tratamiento que debe tener el producto antes de iniciar el recorrido al puerto respectivo.

Figura 22

Costos logísticos del cacao por proceso en el corredor Tocache – Zarumilla



Nota. www.bancomundial.com

12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:

La comercialización de cacao en granos se encuentra entre cientos de países, desde el 2014, se comercializó entre países como Estados Unidos y África, siendo el volumen transado mayor del 54%, también se tuvo flujo entre Asia y África con el 12%, América y Europa del 13% (MINAGRI, 2015). El grano

de cacao presenta dos variedades: la fina y la común. La producción del cacao fino solo se tiene el 5% de la producción, siendo estos grados de la variedad de la variedad criollo y trinitario, esta producción se encuentra en los países de Venezuela, Ecuador, Camerún, Samoa y Sri Lanka. Como se puede apreciar que el 95% se la variedad común. El cacao se utiliza para elaborar diferentes tipos de productos, como son licor, manteca de cacao, pasta de cacao, y cacao en polvo. Se puede apreciar que en los últimos años la producción de cacao continua en aumento (MINAGRI, 2015)

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

Corredor logístico Satipo-Callao

Para poder sacar el cacao de las zonas comprendidas en las zonas de producción Satipo, Pichanaki y Pangoa hasta el puerto del Callao. Para poder transportar la mercadería desde los centros de acopio, se tienen costos promedio de US\$ 1.99 por kilogramo, mientras que el precio del producto en puerto de exportación es de US\$ 3.05 por kilogramo. Es decir, el costo logístico total es de US\$ 1.06, lo que equivale al 34.9% del valor final del producto.

Corredor logístico Tocache-Zarumilla (tramo Tocache-Paita)

Para poder trasladar la producción desde los productores de Junín y Lima se tiene este corredor que lleva al puerto del Callao. Para trasladar los granos, los costos promedio es de US\$ 2.05 por kilogramo, mientras que el precio del

producto en puerto de exportación es de US\$ 2.66 por kilogramo. Es decir, el costo logístico total es de US\$ 0.60, lo que equivale al 22.7% del valor final del producto. De igual forma, la desagregación del costo logístico total muestra que el costo de mermas es el de mayor magnitud en la cadena (US\$ 0.27) y representa cerca del 45% del costo logístico total. Por otra parte, el tiempo que transcurre entre el proceso pos cosecha hasta que el producto se coloca en el puerto es de más de 35 días, de los cuales casi 15 corresponden a la fase de acopio, y el resto del tiempo se encuentra distribuido proporcionalmente en las demás fases de la cadena (MINAGRI, 2015).

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

La oferta y demanda de cacao en grano en el largo plazo (al 2023) En el largo plazo, la demanda mundial (molienda) es superior a la oferta de cacao en grano durante todos los años proyectados. Es necesario entender que la demanda mundial siempre supera la producción. Por ello el MTC tiene un plan ideado para mejorar las carreteras desde los centros de producción hasta los puertos de embarque.

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

Figura 23

Oferta del cacao en el mundo

MUNDO: PRODUCCIÓN DE CACAO EN GRANO POR PRINCIPALES PAÍSES (Miles de toneladas)							
	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020*	2020/2021**
Total Mundo	4 252	3 994	4 768	4 648	4 697	4 726	4 843
1 Costa de Marfil	1 796	1 581	2 020	1 964	2 154	2 105	2 150
2 Ghana	740	778	970	905	812	800	850
3 Ecuador	261	232	290	287	322	328	340
4 Camerún	232	211	246	250	280	280	280
5 Nigeria	195	200	245	250	270	250	270
6 Indonesia	325	320	270	240	220	200	200
7 Brasil	230	141	174	204	176	201	180
8 Perú	92	105	115	134	136	153	150
9 República Dominicana	82	80	57	85	75	75	75
10 Colombia	51	53	55	55	59	64	65
Subtotal	4 004	3 700	4 441	4 373	4 504	4 456	4 560
Otros	248	294	327	275	193	270	283

Fuente: ICCO
* Estimado revisada a marzo 2021
** Previsiones

Elaboración: MIDAGRI/DGPA-DEE

Nota. www.midagri.com

La demanda mundial del cacao es la siguiente:

Para entender la magnitud de la demanda de cacao, se tienen que los granos de cacao son requeridos por Europa (35%), Asia y Oceanía (24%), África (22%) y las Américas (19%), se calcula que las de Así y Oceania incrementaran su requerimiento en el pasar de los años, incrementando el mercado. Según informó Food Business News (2021), Costa de Marfil exporta mayor cantidad del cacao mundial, aproximadamente 100 miles de toneladas de cacao en grano. Algunos compradores de Europa y Estados Unidos pidieron que se retrasaran las entregas programadas para el cuarto trimestre de 2020 debido a la falta de demanda de exportación. Además, se sumó el diferencial de ingresos dignos (sus siglas en inglés es LID) de \$ 400 por tonelada, implementado el 1 de octubre por Costa de Marfil y Ghana (en la cosecha 2020/21), que juntos representan alrededor del 60% de la producción mundial de granos de cacao. El LID, que se

suma al precio de venta de los granos de cacao en ambos países, está destinado a pasarse a los agricultores pobres de África Occidental. El concepto de sostenibilidad tiene un amplio apoyo de los principales procesadores de cacao del mundo, pero no logró abordar la realidad del mercado: los precios tienden a caer cuando la demanda se debilita.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 20

Costos de exportación

COSTO DE LA EXPORTACIÓN				
Egresos	Noviembre	Diciembre	Enero	Total
Costo fijo	1150.00	1000.00	1000.00	3150.00
Gastos administrativos	400.00	400.00	400.00	
Salarios	400.00	400.00	400.00	
Materiales	200.00	200.00	200.00	
Servicios básicos	150.00			
Mano de obra	750.00	1500.00	1500.00	3750.00

Almacenaje	250.00	500.00	500.00	
Empacado	250.00	500.00	500.00	
Embalado	250.00	500.00	500.00	
Producción	18221.40	18221.40	18221.40	54664.20
Sacos de polipropileno	40.40	40.40	40.40	
Pabilo	1.00	1.00	1.00	
Cacao	18180.00	18180.00	18180.00	
Gasto de venta y administración	362.60	362.60	362.60	1087.80
Transporte de Tocache a Lima	262.60	262.60	262.60	
Alquiler de almacén en Lima	100.00	100.00	100.00	
Costo del paletizado	301.90	301.90	301.90	905.70
Pallets	101.90	101.90	101.90	
Manipulación	200.00	200.00	200.00	
COSTO TOTAL EN PLANTA	20785.90	21385.90	21385.90	\$ 63,557.70
GASTOS ADUANEROS				
Agente aduanas			100.00	
Emisión B/L			50.00	
Derecho de Embarque			50.00	
Visto Bueno			50.00	
Deposito temporal			50.00	
Courrier(documento cliente destino)			5.00	
Gastos Administrativos			70.00	
Certificado de origen				
Certificado sanitario (DIGESA)				
Carga y estiba al contenedor			300.00	

Transporte de callao al Callao			150.00	
Imprevistos			100.00	
GASTOS DE EXPORTACIÓN	0.00	0.00	925.00	\$ 925.00
VALOR FOB	\$ 64,482.70			
	Exportación	Numero unidades		\$ 12,120.00
		Costo unitario (dólares) (Valor FOB)		5.320354785
		Costo unitario (soles) (Valor FOB)		\$ 21.02
		Porcentaje de Utilidad		20.00%
		Precio unitario (dólares) (Valor FOB)		6.384425743
		Precio unitario (soles) (Valor FOB)		\$ 25.22
	Merma	Numero unidades		\$ 257.93
		Precio unitario (dólares) (Mercado local)		\$ 1.5
		Precio unitario (soles) (Mercado local)		S/ 6.00
Ingresos en dólares				
Nombre del producto (exportación)	6.38	12120	Unidades	77,379.24
Merma	1.50	258	Unidades	386.8962
				77,766.14

CAPÍTULO XIV

VALAUCCIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costo de oportunidad:

De acuerdo a la tabla 19 se puede determinar que se tiene un costo de oportunidad del 24.34 %

14.2. Valor actual Neto (VAN):

Realizado los cálculos de los ingresos versus la inversión se tienen un VAN de 27742, esto nos muestra que la inversión es factible y se tendrá el retorno de nuestra inversión, referencia tabla 19.

14.3. Tasa Interna de retorno (TIR):

La inversión efectuada tendrá:

Tabla 21*Proyección de ingresos y egresos*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	309,516.96	324,992.81	341,242.45	358,304.57	376,219.80
Venta	309,516.96	324,992.81	341,242.45	358,304.57	37,6219.80
Costos	292,030.80	253,712.34	266,397.96	279,717.85	293,703.75
Costo fijo	50,400.00	52,920.00	55,566.00	58,344.30	61,261.52
Mano de obra	15,000.00	15,750.00	16,537.50	17,364.38	18,232.59
Producción	218,656.80	229,589.64	241,069.12	253,122.58	265,778.71
Gasto de venta y administración	4,351.20	4,568.76	4,797.20	5,037.06	5,288.91
Costo del paletizado	3,622.80	3,803.94	3,994.14	4,193.84	4,403.54
Gastos de exportación	3,700.00	3,885.00	4,079.25	4,283.21	4,497.37

Flujo de Caja

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	309516.96	324992.81	341242.45	358304.57	376219.80
Venta	309516.96	324992.81	341242.45	358304.57	376219.80
Costos	295730.80	310517.34	326043.21	342345.37	359462.64
Costo fijo	50400.00	52920.00	55566.00	58344.30	61261.52
Mano de obra	15000.00	15750.00	16537.50	17364.38	18232.59
Producción	218656.80	229589.64	241069.12	253122.58	265778.71
Gasto de venta y administración	4351.20	4568.76	4797.20	5037.06	5288.91
Costo del paletizado	3622.80	3803.94	3994.14	4193.84	4403.54
Gastos de exportación	3700.00	3885.00	4079.25	4283.21	4497.37
Inversión	-12930.00				
Inversión	-12930.00				
Flujo de caja	13786.16	14475.47	15199.24	15959.20	16757.16
Costo de oportunidad	24.34%				
VAN	27742				
TIR	108%				

Estructura de la Inversión

Rubro	Valor Uni.	Cantidad	Unidad	Costo Total
I. Activo Fijo				
A. Tangibles				
Maquinarias y/o equipos				\$ 1,795.00
Balanza	400.00	2	-	800.00
Cosedora de sacos	125	3	-	375.00
Carretillas	40.00	3	-	120.00
Transpaleta hidráulica	500.00	1	-	500.00
Muebles y enseres				\$ 4,900.00
PC	1,200.00	2	-	2,400.00
Muebles y enseres	2,500.00	1	-	2,500.00
Otros				\$ 2,375.00
Fumigación	2,000.00	1	-	2,000.00
Software	375.00	1	-	375.00
Total Tangibles				\$ 9,070.00
B. Intangible				
Licencia de funcionamiento	100.00	1	-	100.00
Separación de nombre	10.00	1	-	10.00
Elaboración de estatuto	600.00	1	-	600.00
Notaría	300.00	1	-	300.00
Inscripción en SUNARP	200.00	1	-	200.00
Defensa Civil	300.00	1	-	300.00
Total Intangibles				\$ 1,510.00
Total Capital de Trabajo				\$ 2,350.00
Total Inversión				\$ 12,930.00
Fuente	Inversión	Capital	Total	%
	10,580.00	2,350.00	12,930.00	0
Aporte Propio			0	0
Préstamo	10,580.00	2,350.00	12,930.00	1
Costo de Financiamiento				7%
Calculo del COK				24.34%

CONCLUSIONES

1. Fue importante hacer un análisis de las empresas productoras que venden diversos productos que son de alta demanda para la exportación, y para tal proceso de selección se consideró ciertos criterios en la matriz de selección de proveedores.
2. Se obtuvo una lista de empresa que se dedican a servicios logísticos, como el transporte interno para la carga de la mercadería hasta el puerto Callao, así mismo para el transporte internacional considerando el flete marítimo hasta el país de destino.
3. Se pudo concretar las operación de producción para la exportación, entre los principales son el rotulado, el empaçado, el embalado y la paletización, factores que deben tener un trabajo eficiente para que puedan pasar los controles técnicos por aduanas.
4. Fue importante conocer los costos que se calcularon para la maquinaria que se dispone en el almacén, los gastos que se asumen en el transporte, los impuestos que se tienen que pagar y los requisitos administrativos que se tienen que presentar.

RECOMENDACIONES

1. Realizar un estudio de empresas proveedoras de productos que se pueden incorporar en la lista de productos exportables a mercados que requieren y consumen productos que se cultivan en el Perú.
2. Analizar nuevas oportunidades de negocios en distintos países internacionales donde la exportación sea viable y le permita una rentabilidad económica para la empresa y sea sostenible.
3. Preparar al personal para que cumpla con un trabajo en la parte operativa es decir en los procesos productivos referidos al producto y la parte administrativa para la documentación que se necesita para la exportación.
4. Buscar alianzas estratégicas con empresas proveedoras, empresas de transporte, agentes de aduanas, con intermediarios que sumen los procesos de exportación en el menor tiempo posible y abarcar mayores mercados.

REFERENCIAS

Accionar (s.f.) Fletes Marítimos Contenedores completos (FCL).

<https://www.yumpu.com>

Alvarado, C. & Alvarado, L. (2015) Colcacao.

<https://www.slideplayer.es>

Asociación Nacional cacaotero de Colombia (S.f.) Empaque, almacenamiento y transporte grano de cacao.

<https://www.google.com>

Barrantes, R. (2020) Desarrollo de la Infraestructura de Aeropuertos en el Perú

<https://dialnet.unirioja.es>

Briceño, A (02 06 2022) Cacao Orgánico.

<https://es.slideshare.net>

Business School (2022) Retos del Supply chain. Unitarización de carga en logística.

<https://www.retos-operaciones-logistica.eae.es>

Clúster Logístico de Cataluña (s.f.) Todo lo que debes saber sobre la contenerización.

<https://www.clusterlogistic.org/es>

Comex Perú (2020) infraestructura vial: gobiernos subnacionales estancados

<https://www.comexperu.org.pe>

Diario del exportador (S.f.) Cómo se calcula el flete en el transporte marítimo

<https://www.diariodelexportador.com>

La cámara (2021) El transporte de mercancías por mar y las reglas de Hamburgo.

<https://www.lacamara.pe>

Ministerio de comercio y turismo (2016) Análisis integral de la logística en el Perú.

<http://www.hdkp.pe>

PROMPERU (s.f.) líneas marítimas.

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe>

Quintero R, María Liliana, & Díaz Morales, Katty Marisabel. (2004). El mercado mundial del cacao. *Agroalimentaria*, 9(18), 47-59. Recuperado en 31 de octubre de 2022, de <http://www.ve.scielo.org/scielo>

Rocha, M. & Tafur, V, (2018) factores claves para la exportación de cacao orgánico por parte de los pequeños productores en la provincia de Marañón–Huánuco. Universidad San Martín de Porres.

<https://www.repositorio.usmp.edu.pe>

Sanchez, J. (13 de febrero 2016) Aseguradora. Economipedia.com

SIICEX (2022) Rutas Marítimas.

<https://www.rutasmaritimas.promperu.gob.pe>