



**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 VALENCIA – ESPAÑA 2022”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. GARAY CEDILLO, OSMAN TOMAS

<https://orcid.org/0000-0001-8185-4371>

ASESOR:

MBA. GARCIA BARRETO JULIO SEBASTIAN

<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

TUMBES - PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios quien me dio el privilegio de la vida y permitirme el haber culminado mi formación y lo primordial no perder la fe.

De manera especial a mi madre y familia por ser el pilar fundamental y brindarme siempre su apoyo incondicional sin importar los obstáculos.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Alas Peruanas, Alma Mater que me ha brindado la oportunidad de crecer tanto personal como profesionalmente. A la Escuela de Formación Profesional de Administración y Negocios Internacionales que me brindó la oportunidad de realizar este sueño.

A los docentes de la Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales que de una u otra forma me han guiado en base a su experiencia, gracias por su paciencia, por compartir sus conocimientos de manera profesional.

INTRODUCCIÓN

Actualmente existe una fuerte demanda de productos orgánicos en todo el mundo. Esto se ha notado en los últimos años a través del desarrollo de nuevas tendencias alimentarias que han hecho que las personas sean más conscientes de consumir productos producidos naturalmente.

Las exportaciones peruanas de este producto se han incrementado, generando un frenesí internacional por el cacao peruano, impactando positivamente en la demanda mundial. Los países de la Comunidad Europea no son ajenos a esto. España en particular, además de su enfoque en la protección del medio ambiente, mantiene importantes ventajas y se considera una exportación a este mercado debido a su alto consumo de productos orgánicos.

Los capítulos I, II y III datan sobre la ficha técnica del Producto, el aprovisionamiento de la materia prima e insumos para la transformación del producto y el almacenamiento que se dará en planta al producto final.

Por otro lado, en los capítulos IV, V y VI, se describen los procesos relacionados al etiquetado, empaçado y embalaje del producto, fundamentales para mantener la inocuidad y seguridad del producto.

Seguido, en los capítulos VII, VIII y IX, se describen la unitarización de la mercancía estibada sobre el pallet, la contenedorización, y el transporte de la mercancía hacia el puerto de destino. Así mismo en los capítulos X y XI se analizan el servicio de soporte al comercio internacional y la infraestructura en el país de destino.

Por último, en el capítulo XII se expone la matriz de exportación para poder exportar al país de destino nuestro producto. Así mismo se exponen al final, las conclusiones a las cuales llegamos con el desarrollo del presente trabajo, así como también las referencias bibliográficas y los anexos.

RESUMEN

El estudio sobre la exportación de granos de cacao de Tumbes al mercado español en 2022 tuvo los siguientes temas: El diseño del modelo de exportación dedicado a los productos de cacao. Esto tiene por objeto proporcionar los argumentos más pertinentes para una mayor coherencia en las prácticas de exportación. Es importante determinar si la presentación del cacao es adecuada y se ajusta a las necesidades y características del mercado español.

En el Trabajo profesional actual para exportar cacao en grano desde Tumbes al mercado español en 2022. Se han desarrollado capítulos sobre descripción del producto, empaque, entrega, almacenamiento, etiquetado, etiquetado, empaque, unificación, contenedorización y transporte. Servicios de apoyo al comercio internacional, formas de distribución y bases de venta, infraestructura de distribución en países de destino, matriz de costos de distribución y exportación.

En la región de Tumbes el cacao es procesado por diferentes productores. El punto de acopio se encuentra actualmente en proceso de expansión comercial para dar cabida a la exportación de cacao en grano orgánico al país español y de esa forma generar una fuente de empleo para la región

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
INTRODUCCIÓN	IV
RESUMEN	6
CAPITULO I	12
PRODUCTO A EXPORTAR	12
1.1 FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO	12
1.2 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO.....	13
1.3 FLUJOGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO.....	14
CAPITULO II	16
APROVISIONAMIENTO	16
2.1 PROVEEDORES POTENCIALES.....	16
2.2 MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES.....	17
2.3 CONTROL DE CALIDAD.....	18
2.4 COSTO DE FABRICACIÓN Y/O ADQUISICIÓN	19
CAPITULO III	20
ALMACENAMIENTO.....	20
3.1 ESTRATEGIA DE ALMACENAMIENTO	20
CAPITULO IV.....	21
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	21
4.1 MODELO DE ETIQUETAS / ROTULADO DE PRODUCTO	21
4.2 NORMA TÉCNICA APLICABLE	22
4.3 PROCESO DE ROTULADO.....	24
4.4 TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMPACADO	24
CAPITULO V	26
EMPAQUE	26
5.1 FICHA TÉCNICA DE EMPAQUE SELECCIONADO.....	26

5.2.	CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL EMPAQUE.....	27
5.3.	PROCESO DE EMPAQUE.....	28
5.4.	TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMPACADO.....	28
CAPITULO VI.....		29
EMBALAJE.....		29
CAPITULO VII.....		30
UNITARIZACIÓN.....		30
7.1.	FICHA DE PALLET SELECCIONADO.....	30
7.2.	CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL PALLET.....	31
7.3.	PROCESO DE PALETIZACIÓN.....	32
7.4.	PLANO DE ESTIBA DEL PALLET.....	33
7.5.	TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZADO.....	33
CAPITULO VIII.....		34
CONTENEDORIZACION.....		34
8.1	FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR SELECCIONADO.....	34
8.2.	CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL CONTENEDOR.....	35
8.3.	PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN.....	36
8.4	PLANO DE ESTIBA DEL CONTENEDOR.....	37
8.5	TIEMPO Y COSTOS DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN.....	37
CAPITULO IX.....		38
TRANSPORTE.....		38
9.1.	PROVEEDORES DEL TRANSPORTE INTERNO.....	38
9.2.	COSTO DE TRANSPORTE INTERNO (INLAND FREIGHT).....	39
9.3.	PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL PRINCIPAL.....	39
9.4	COTIZACIONES DE FLETE MARÍTIMO.....	40
CAPITULO X.....		41
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....		41
10.1.	AGENTES DE ADUANA.....	41
10.2.	COSTO DE AGENCIAMIENTO.....	42
10.3.	ASEGURADORAS.....	43

10.4. PÓLIZA DE SEGURO (COBERTURA Y COSTOS).....	43
10.5. TERMINALES DE ALMACENAMIENTO.....	43
CAPITULO XI	45
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO	45
11.1. PUERTOS DISPONIBLES PARA LA CARGA PERUANA	45
11.2. ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA VIAL, PORTUARIA Y AEROPORTUARIA EN EL PAÍS DE DESTINO.....	46
11.3. DESCRIPCIÓN, ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS INCLUYENDO RUTAS, INFRAESTRUCTURA, CAPACIDAD, RESTRICCIONES, SERVICIOS, PROCEDIMIENTOS, COSTOS, ETC.....	47
11.4. PROCESO DE IMPORTACIÓN Y NACIONALIZACIÓN EN EL PAÍS DE DESTINO (FLUJOGRAMA CON COSTOS Y TIEMPOS).....	48
11.5. REQUISITOS PARA IMPORTAR MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL	48
11.6. DATOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGÍSTICOS EN EL PAÍS DE DESTINO	48
CAPITULO XII	49
DISTRIBUCIÓN	49
12.1. MAPEO DE LA SECUENCIA COMERCIAL PROVEEDOR - CONSUMIDOR.....	50
12.2. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN.	50
12.3. CANAL CON MAYOR FLUJO COMERCIAL PARA LAS IMPORTACIONES DEL PRODUCTO	51
12.4 IDENTIFICACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE LOS MÁRGENES DE INTERMEDIACIÓN, CONDICIONES DE COMPRA (60-90-120 DÍAS, INCOTERMS UTILIZADOS), VOLÚMENES MÍNIMOS, ETC.	52
12.5. PERSPECTIVAS ESPERADAS EN MATERIA DE EVOLUCIÓN, DIVERSIFICACIÓN, SIMPLIFICACIÓN O ESPECIALIZACIÓN DE LOS ACTORES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.	56
12.6. TENDENCIAS ACTUALES Y SU IMPLICACIÓN PARA LOS MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN, EXIGENCIAS DE COMPRA Y COMPETENCIA DE PRODUCTOS POR CANAL.	57
CAPITULO XII	58
MATRIZ DE EXPORTACIÓN.....	58
CAPÍTULO XIII	60
EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA	60
CONCLUSIONES	64
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Exportación de Cacao en Grano al país de España.</i>	14
Tabla 2 <i>Flujograma del proceso productivo.</i>	14
Tabla 3 <i>Proveedor de grano de cacao y maquila</i>	17
Tabla 4 <i>Proveedores de suministro</i>	17
Tabla 5 <i>Organismos y certificación de control de calidad</i>	18
Tabla 6 <i>Órganos de la UE – España que se ocupa de la seguridad alimentaria</i>	19
Tabla 7 <i>Detalle de costos de adquisición.</i>	19
Tabla 8 <i>Tiempos y costos del proceso de empaçado.</i>	25
Tabla 9 <i>Tiempo y costo del paletizado</i>	33
Tabla 10 <i>Proceso y costos de contenedorización</i>	37
Tabla 11 <i>Proveedores de Transporte para tránsito nacional</i>	39
Tabla 12 <i>Agente aduanal contratado</i>	42
Tabla 13 <i>Costo de agenciamiento</i>	42
Tabla 14 <i>Matriz de costos de exportación</i>	59
Tabla 15 <i>Fuente de financiamiento</i>	60
Tabla 16 <i>Datos para Evaluación Económica Financiera</i>	61
Tabla 17 <i>Flujo de caja financiero</i>	61
Tabla 18 <i>Indicadores de evaluación económica-financiera</i>	62

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Ficha Técnica del Producto</i>	13
Figura 2 <i>Información requerida en el rotulado</i>	21
Figura 3 <i>Rotulado del producto</i>	22
Figura 4 <i>Vista posterior o anterior del Rotulo del producto</i>	22
Figura 5 <i>Proceso de rotulado</i>	24
Figura 6 <i>Ficha técnica del empaque seleccionado</i>	27
Figura 7 <i>Ficha Técnica del pallet seleccionado</i>	30
Figura 8 <i>Imagen Referencial de estiba sobre el Pallet</i>	32
Figura 9 <i>Imagen Referencial de correcta estiba</i>	33
Figura 10 <i>Ficha técnica del contenedor seleccionado</i>	34
Figura 11 <i>Imagen referencial de estiba de sacos de yute</i>	36
Figura 12 <i>Plano de estiba del contenedor seleccionado</i>	37
Figura 13 <i>Proveedores de Servicio de Transporte Internacional</i>	40
Figura 14 <i>Logotipo empresa aduanera seleccionada</i>	42
Figura 15 <i>Resumen de infraestructura aérea, vial, ferroviaria y marítima en el país de destino</i> ..	46
Figura 16 <i>Descripción de la infraestructura en el país de destino</i>	47
Figura 17 <i>Proveedores de servicios logísticos en el país de destino</i>	48
Figura 18 <i>Secuencia de distribución</i>	50
Figura 19 <i>Canal de distribución internacional elegido</i>	51
Figura 20 <i>Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto</i>	51
Figura 21 <i>Modelo de contrato de compra venta internacional</i>	52
Figura 22 <i>Análisis de indicadores económicos-financieros</i>	62
Figura 23 <i>Simulación de préstamo comercial</i>	63

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha Técnica de Producto

La ficha técnica agroclimática del cultivo del cacao (*Theobroma cacao* L.) describe brevemente las características del producto, describiendo el empaque del grano en sacos de yute de 50 kg, las características generales y específicas del producto, y sus características organolépticas.

Figura 1

Ficha Técnica del Producto

CACAO – REGIÓN TUMBES	
Producto Especifico	Cacao Seco en Granos.
Nombre Comercial	Mascacao
Nombre Científico	Theobroma cacao.
Origen de la especie	Árbol originario de América del Sur, posiblemente de la Amazonía de Colombia, Ecuador y Perú.
Características	Mazorca de 25 a 30 cm, contiene de 30 a 40 semillas que una vez secas y fermentadas son el cacao en grano. Las semillas son de color marrón rojizo en el exterior y están cubiertas de una pulpa blanca y dulce.
Formas de presentación del cacao en Tumbes	Oferta Actual: cacao en grano
Usos	Ingredientes para la industria de alimentos, bebidas, cosméticos y productos farmacéuticos.
Partidas arancelarias	1801001000: Cacao en grano, entero o partido, crudo
Valor nutricional	El cacao tiene cerca de 18% de proteínas y más de 40% de grasa denominada manteca de cacao, la cual no eleva los niveles de colesterol, pues posee una composición diferente

Nota. Elaboración Propia.

1.2 Clasificación Arancelaria del Producto

Las clasificaciones aduaneras facilitan las transacciones comerciales y también ayudan a definir las tasas arancelarias.

Tabla 1

Exportación de Cacao en Grano al país de España.

Partida arancelaria	Designación de la Mercancía
1801.00.19.00	Los demás

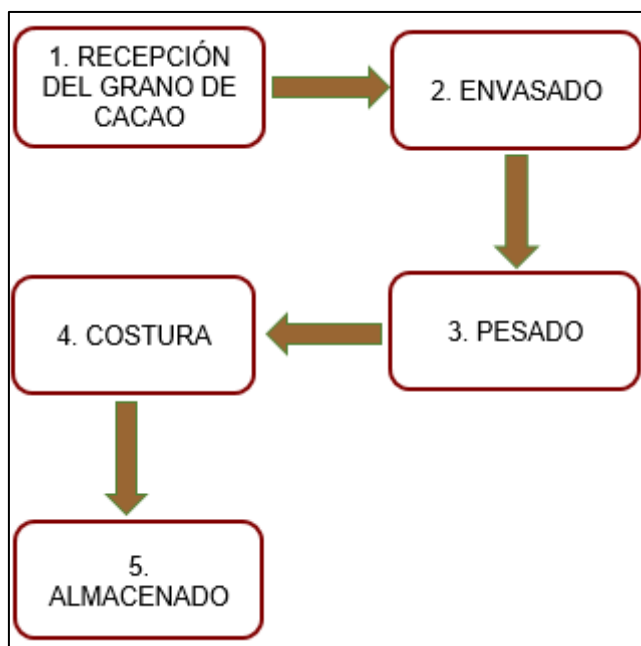
Nota. Tratamiento Arancelario por Subpartida Nacional

1.3 Flujograma del Proceso Productivo

En el siguiente flujograma se muestran los procesos respectivos que realizan para proceder posteriormente a la comercialización en el exterior.

Tabla 2

Flujograma del proceso productivo



Nota. Elaboración Propia.

A continuación, describiremos cada uno de los pasos que conforman el proceso de beneficio

Envase:

El envase lo realizara la misma empresa APROCAT, para lo cual llevaremos los sacos ya con la etiqueta impresa digitalmente para que sean llenado del producto, cada saco cuenta con capacidad de 50 kg.

Pesado:

Este proceso se realizará una vez ya envasado el producto para luego ser llevado a las balanzas de plataforma digital para el respectivo pesado, que no debe exceder los 50 kg.

Sellado:

El sellado se realizará con una maquina Manual que realiza el cosido de los sacos de yute.

Almacenamiento:

El almacenamiento de cacao juega el papel más importante. Todo esfuerzo por obtener un producto de calidad puede ser en vano si no se realiza en perfectas condiciones. Por lo tanto, debe conservarse en un lugar seco a temperatura ambiente.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores Potenciales

Todos insumo se obtiene directamente de productores individuales a precios por mayor, ya sean locales, regionales o países vecinos de Ecuador. La siguiente tabla muestra los proveedores categorizados.

Tabla 3*Proveedor de grano de cacao y maquila*

Nº	Proveedores	Sede	Características
1.	ASOCIACION DE PRODUCTORES DE AGRICOLAS DE ZARUMILLA	Uña de Gato - Zarumilla	Es una organizacion de carácter gremial, de gestion autonoma, de derecho privado. Es productora de diversios sembrios, entre ellos, la sandia
2.	ASOCIACION DE PRODUCTORES DE AGRICOLAS DE TUMBES	Tumbes - Tumbes	Es una organizacion de carácter gremial, de gestion autonoma, de derecho privado. Es productora de diversios sembrios, entre ellos, la sandia

Nota. Elaboración propia

Luego, se detallan los proveedores de suministro de igual forma imprescindibles en el proceso de elaboración del producto.

Tabla 4*Proveedores de suministro*

Nº	Proveedor	Características
1.	SACOTEPPSAL S.A.C.	Sacos de polipropileno y de yute de toda medida.
2.	MOSCOL S.A.C	Sacos de polipropileno y de yute de toda medida e impresión digital.
3.	POLIBAGS PERU E.I.R.L	Sacos de yute y telas de toda medida, impresión digital, diseño y serigrafiado.

Nota. Elaboración propia

2.2. Matriz de Selección de Proveedores

Para el caso de la exportación de grano de cacao desde Tumbes hacia el mercado de Valencia - España, se debe tomar en cuenta que en la región Tumbes solo existe un proveedor de dicha materia prima, la cual es APROCAT, por lo que no corresponde realizar la selección de proveedores. En el caso de los proveedores de suministros ya están identificados los de insumos, envase y transporte.

2.3. Control de Calidad

A continuación, en la siguiente tabla se muestra los organismos y certificación de control de calidad de la empresa exportadora.

Tabla 5

Organismos y certificación de control de calidad

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Instituto Nacional de la Calidad	INACAL
2.	Servicio de Sanidad Agraria	SENASA

Nota. Elaboración propia

Tabla 6*Órganos de la UE – España que se ocupa de la seguridad alimentaria*

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición	AESAN
2.	La Oficina Alimentaria y Veterinaria	OAV
3.	La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria	EFSA

Nota. Elaboración propia**2.4 Costo de Fabricación y/o Adquisición**

El costo de fabricación de producto España en granos se tomará en cuenta desde la compra de cacao a los proveedores de los distintos anexos hasta el producto ya procesado, almacenado y despacho.

Tabla 7*Detalle de costos de adquisición*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1	Grano de Cacao	3.50	Kg.	10,000	35,000.00	9,234.83
2	Saco de Yute x 50 Kg	2.50	Unidad	200	500.00	131.93
Sub Total					35,500.00	9,366.75
Gastos directos						
3	Obreros a destajo (02) para envase, sellado y pesado del producto.	1.00	Unidad	200	200.00	52.77
4	Servicios de maquila adecuación del producto.	0.20	Kg.	10,000	2,000.00	527.70
Sub Total					2,200.00	580.47
TOTAL					37,700.00	9,947.23

Nota. Elaboración propia

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de Almacenamiento

Este capítulo no lo consideramos porque nosotros ya compraremos los sacos impresos digitalmente para que en la empresa ARPROCAT realicen los procesos descritos en el flujograma y luego ser estibados automáticamente en el contenedor de 20' que se alquilará juntamente con el transporte para derivar la mercancía hacia el puerto de Paíta.

Es por ello que no se consideran los puntos de lay-out de almacén, detalle de mobiliario usado en almacenamiento, ni los costos fijos de almacén.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de Etiquetas / Rotulado de Producto

Para el proceso de etiquetado / rotulado que se realiza con impresión digital se considera la información presentada en la siguiente figura:

Figura 2

Información requerida en el rotulado

1	Identificación del producto, nombre del exportador.
2	Tipo de producto: nombre del producto, nombre de la variedad.
3	Origen del producto: País de origen y región de origen, fecha de envasado.
4	Características de la transacción: categoría, peso neto, peso bruto y calibre.
5	Un símbolo que indica el manejo correcto del producto.
6	Toda la información técnica requerida por el país de destino.

Nota. Elaboración Propia.

Figura 3

Rotulado del producto



Nota. Elaboración propia

Figura 4

Vista posterior o anterior del Rotulo del producto



Nota. Elaboración propia

4.2. Norma Técnica Aplicable

La norma técnica es un documento aprobado por un organismo en la cual establece especificaciones técnicas en este caso etiquetadas y rotuladas que se deben cumplir en los productos que se comercializan en el país y la exportación. A continuación, se presentan las normas e institución que controlan las normas.

La Norma Técnica Peruana (NTP) 209.038:2003 (2009) Comité de Normalización y Supervisión de Obstáculos No Arancelarios al Comercio – INDECOPI aplica en el etiquetado de todos los alimentos envasados.

Decreto No. 1304, (2022) Ley de Etiquetado y Verificación de Reglamentos Técnicos de Productos Industriales Manufacturados, el objeto de esta ley es establecer el etiquetado obligatorio para las industrias de consumo y productos manufacturados con el fin de proteger los derechos de información de los clientes y usuarios. (Ley 1304).

El Codex Alimentarius es la norma y guía para regular el etiquetado de productos, cuyo propósito es salvaguardar la salud de los clientes y afirmar la equidad de la conducta comercial de los productos en el mercados externo e interno. Comité técnico que supervisa el etiquetado.

Gestión de inocuidad alimentaria ISO 22000, Es importante porque fomenta protección al consumidor y mejora el uso eficiente de los costos en toda la logística internacional.

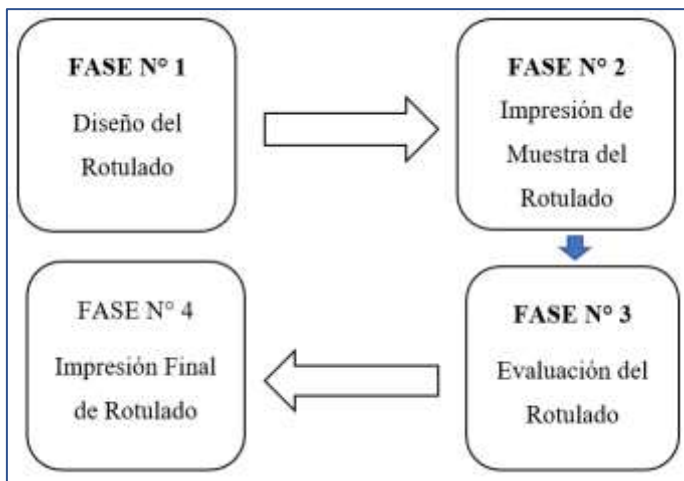
4.3. Proceso de Rotulado

El proceso de etiquetado incluye tomar las medidas necesarias para proporcionar información suficientemente clara y comprensible. Esto elimina la confusión y permite una selección informada de productos de cacao en grano para la exportación.

A continuación, se muestra en la siguiente imagen los pasos de rotulado:

Figura 5

Proceso de rotulado



Nota. Elaboración propia

4.4. Tiempos y Costos del Proceso de Empacado

El costo del mismo depende de la cantidad que se requiera, para ello se requieren de sacos de yute de capacidad de 50 kg y el costo presupuestado es el siguiente:

Tabla 8

Tiempos y costos del proceso de empaclado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total \$.	Costo Total US \$
1	Sacos de yute de capacidad 50 kg (Impresos digitalmente)	3.50	Unidad	200	700.00	184.70
TOTAL					700.00	184.70

Nota. Elaboración propia


CAPITULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha Técnica De Empaque Seleccionado

Para el empaque se debe contemplar los colores utilizados en el marketing de alimentos a fin de proyectar un mensaje acorde al producto y que sea atractivo para el consumidor, como se muestra en la ficha técnica a continuación:

Figura 6*Ficha técnica del empaque seleccionado*

NOMBRE DEL PRODUCTO	CACAO EN GRANO	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Yute blanco
	PESO	50kg
	OTROS	Como ventajas incluyen buenas propiedades aislantes y antiestáticas, así como una baja retención de calor y humedad. La ventaja de este tejido se puede ver principalmente en su compatibilidad ambiental.
COSTO DEL PRODUCTO	S/. 2.50 unidad de saco de yute	
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Compra al mayor	

*Nota. Elaboración propia***5.2. Criterios Usados para la Selección del Empaque.**

La empresa define los requisitos fundamentales de envasado de alimentos según el reglamento europeo (CE) No. 1935/2004. Y de acuerdo con ello, el material de empaque no deberá contener componentes que aporten a los alimentos cantidades algunas que puedan ser perjudiciales a la salud humana o deteriorar el aroma o sabor

del alimento contenido. El propósito de esto es proteger el producto, el empaque o ambos, y promover el artículo dentro del canal de distribución.

El producto es empacado en unidades por cantidades de 50 kg se empaca en sacos de yute. Los sacos están fabricados de fibras de yute deben permitir que el cacao respire y retenga su humedad. Si se coloca en una bolsa sellada, esta humedad interna promueve el crecimiento de moho.

5.3. Proceso de Empaque.

Para realizar este proceso, se cuenta:

- Se empaca los granos en sacos de yute con un peso de 64 kg.
- Los sacos de yute están impresos con símbolos que indican el tipo de producto, el origen del producto, las características comerciales y la correcta manipulación del producto. Asimismo, lleva la etiqueta de producto orgánico, por el cumplimiento de parámetros del mercado de la Unión Europea.

5.4. Tiempos y Costos del Proceso de Empacado

El tiempo del proceso del empacado en la cantidad de 200 sacos de cacao es 01 día. El costo se aplica lo que indica la Tabla 7 “Tiempo y Costos del Proceso de empacado”.

CAPITULO VI

EMBALAJE

Capitulo no considerado por tipo de producto, no se da el proceso de embalaje a los sacos de yute, se estiban sobre el pallet, uno sobre otro sin necesidad de separadores, papel Strech film, esquineros de platico, etc.

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha de Pallet Seleccionado

Figura 7

Ficha Técnica del pallet seleccionado

Tipo	Pallet Europeo o Europallet
Medidas:	1200 mm x 800 mm
Imagen	
Pesa	Aprox 12-15 Kg
Entradas	Cuatro entradas
Altura	14.40 cm
Carga soportada	600 kg a 800 kg
Tipo de madera	Pino con tratamiento térmico
Medio ambiente	Reciclables 100%

Nota. Toma de muestra Iber transit (2021). Elaboración Propia.

7.2. Criterios Usados para la Selección del Pallet

Se debe tener en consideración lo siguiente:

- a) **Las medidas:** Especialmente aquellos que los necesiten para la exportación deben estar familiarizados con las regulaciones de envío internacional y las características de cada país de envío. Hay dos tamaños estandarizados principales en los que se basan muchas de las dimensiones de los pallets. Euro pallet (1200 x 800 mm).

- b) **El peso:** Este es un factor importante a la hora de mover mercancías, ya que existen diferentes palets de diferentes materiales que pueden transportar grandes cargas con menos de la mitad del peso (de fibra de madera, por ejemplo).

- c) **Apilable:** Tener un modelo apilable o entrelazado reduce en gran medida el espacio de almacenamiento de paletas, lo que permite disponer de la misma cantidad en un espacio mucho más pequeño.

- d) **Temperaturas:** Hay muchas cosas a considerar dependiendo de cómo se manipule la carga. Existen materiales específicamente diseñados para soportar temperaturas desde -65° a 120°.

- e) **La carga:** Una de las características más importantes de las paletas es elegir la paleta adecuada. Sin embargo, no es un único número inmutable.

7.3. Proceso de paletización

Se colocarán 24 sacos sobre el pallet utilizando la técnica del “amarrado” que consiste en colocar en sentido contrario cada fila, logrando así que la carga se consolide de forma segura.

Figura 8

Imagen Referencial de estiba sobre el Pallet



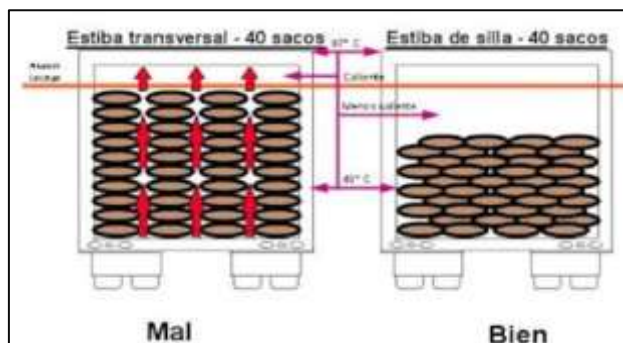
Nota. Tomado de Symach (2021).

7.4. Plano de estiba del pallet

Las bolsas deben almacenarse verticalmente, no horizontalmente, y la segunda capa de bolsas debe caber en los espacios de la primera capa. De esta forma, se exponen menos bolsas a la condensación, se proporciona una menor altura y se proporciona protección contra los efectos de la radiación térmica.

Figura 9

Imagen Referencial de correcta estiba



Nota. Tomado de Cafetostadoupc.blogspot.com (2012).

7.5. Tiempos y Costos del Proceso de Paletizado

Considerando por las fichas técnicas de los productos una vida útil entre 15 y 20 viajes es decir que el costo de la inversión es anual.

Tabla 9

Tiempo y costo del paletizado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1	Pallet europeo o EPAL	17.50	Unidad	17	297.50	78.50
2	Obrero a destajo	15.00	Unidad	17	255.00	67.28
TOTAL					552.50	145.78

Nota. Elaboración propia.


CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACION

8.1 Ficha Técnica del Contenedor Seleccionado

Figura 10

Ficha técnica del contenedor seleccionado

Descripción	Características	Imagen Ref.
El contenedor dryvan o estándar de 20', puede transportar casi cualquier carga, gracias a su versatilidad.	6.06 metros de largo (20 pies), 2.43 metros de ancho (8 pies) y 2.59 metros de alto (8 pies y 6 pulgadas).	
Condición Full Container Load (FCL)		

Nota. Elaboración Propia.

8.2. Criterios Usados para la Selección del Contenedor

Contenedor seleccionado será de 20" DRYVAN (contenedor seco o común):

Bien conocidos por ser los contenedores más empleados los cuales presentan dimensiones estandarizadas por las normas internacionales de estandarización ISO. Usándose para el envío de materiales secos principalmente.

Los Contenedores ISO tienen las siguientes características propicias para la mercancía a embarcar:

- a)** Son de carácter permanente y resistente para permitir el uso repetido.
- b)** Están especialmente diseñados para facilitar el traslado de mercaderías todo ello sin estiba intermedia.
- c)** Están provistos de aparatos o dispositivos permitiendo el manejo de un medio de transporte a otro.
- d)** Están diseñados de manera que facilita la carga y la descarga.

Esto garantiza la máxima carga útil, emisiones de CO₂ y una temperatura del producto óptima y estable en el medio ambiente.

De acuerdo al producto que se va a exportar se necesitan este tipo de contenedor especial para cereales con las características antes descritas, el contenedor de 20 pies se utilizara para dicha exportación, considerando también el peso del producto a exportar.

8.3. Proceso de Contenedorización

Una vez que los sacos de yute son estibados sobre el pallet se proceden a colocarlos en el contenedor, teniendo en cuenta que se utilizarán 17 pallets para la carga y en cada pallet irán 24 sacos de 50 kg cada uno.

Figura 11

Imagen referencial de estiba de sacos de yute

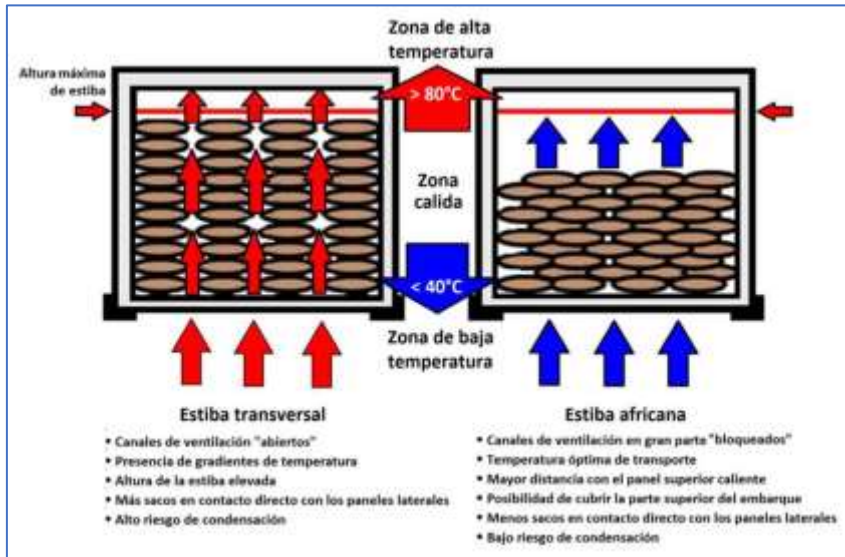


Nota. Tomado de pagina web de alamy (2021)

8.4 Plano de Estiba del Contenedor

Figura 12

Plano de estiba del contenedor seleccionado.



Nota. Tomado de Herrera DKP (2022)

8.5 Tiempo y Costos del Proceso de Contenedorización

Tabla 10

Proceso y costos de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1	Mano de obra estiba a contenedor	560.00	Unidad	1	560.00	147.76
2	Alquiler del contenedor Dryvan de 40 pies	1,700.00	Unidad	1	1,700.00	448.55
TOTAL					2,260.00	596.31

Nota. Elaboración propia

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del Transporte Interno

A continuación, se detallan los proveedores seleccionados para el transporte interno:

Tabla 11*Proveedores de Transporte para transito nacional*

Nº	Proveedores	Dirección	Dirección
1	Grupo M&R Carga Internacional S.C.R.L	20186920741	Av. Panamericana Norte nro. 1915 la alborada / Tumbes - Tumbes - Tumbes
2	Terracargo S.A.C.	20505370130	Av. Tumbes Norte 1653 - Tumbes

Nota. Elaboración propia

9.2. Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

El Costo de transporte de la ciudad de Tumbes hasta el puerto del Callao es de S/. 1780 soles. Este costo se ha determinado con base en la comparación de cotizaciones brindadas por las empresas en el cuadro anterior. La empresa seleccionada GRUPO M&R (Transporte de Carga Nacional e Internacional) es la que se ajusta a los requerimientos señalados.

9.3. Proveedores de Servicio de Transporte Internacional Principal

Para realizar el traslado de la mercancía se realizó la selección por el costo y tiempo de entrega promedio seleccionando la naviera MAERSK LINE para el proceso de exportación.

Figura 13

Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

NAVIERA	FREC	T/T
Maersk line	Semanal	19 Días
American president line – apl	Semanal	23 Días
American president line – apl	Semanal	25 Días
Hapag lloyd	Semanal	28 Días
Mediterranean shipping line – msc	Semanal	30 Días
Mitsui osaka line – mol	Semanal	33 Días
Hapag lloyd	Semanal	23 Días
Cma cgm	Semanal	24 Días
Maersk line	Semanal	25 Días
Hamburg sud	Semanal	26 Días
American president line – apl	Semanal	32 Días
Mediterranean shipping line – msc	Semanal	32 Días
Mitsui osaka line – mol	Semanal	33 Días

Nota. Tomado de Afood Perú (2022)

9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo

No aplica, por lo que la exportación se realizara por intermedio del incoterm FOB y los costos de flete los asume el importador.

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Los Agentes de Aduana son actores clave en cualquier actividad comercial. Realizan el control legal de las importaciones y exportaciones en las aduanas. Por lo tanto, debe estar bien informado sobre la normativa aduanera y todos estos nuevos cambios en las leyes y reglamentos de la Unión Europea. Los Agentes de Aduana son intermediarios en este proceso legal y tienen una serie de obligaciones para cumplir con sus funciones.

Tabla 12*Agente aduanal contratado*

RUC	AGENTE	DIRECCIÓN	DISTRITO	REPRESENTANTE
20409480587	Atca Operadores Aduaneros S.A.C	Urb. José L. Tudela 2da. Etapa Mz. "K" Lt.13	Tumbes	ALIRIO JAIME PRADO NAVARRO -Gerente General

Nota. Elaboración propia**10.2. Costo de Agenciamiento**

Los costos de agenciamiento que derivan de esta práctica de comercio exterior son los estipulados por la empresa elegida, en este caso, ATCA.

Figura 14*Logotipo empresa aduanera seleccionada**Nota.* Elaboración Propia.**Tabla 13***Costo de agenciamiento*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1	Comision minima de agenciamiento aduanero	379.00	Unidad	1	379.00	100.00
2	Gastos Operativos	189.50	Unidad	1	189.50	50.00
TOTAL					568.50	150.00

Nota. Elaboración propia

10.3. Aseguradoras

Nuestro producto de cacao en grano para el mercado alemán se vende con el Incoterm FOB (Free On Board). Como tal, los exportadores no aseguran mercancías en tránsito internacional donde los procedimientos, costos y riesgos corren a cargo del importador (comprador)

10.4. Póliza de Seguro (Cobertura y costos)

Al contratar un seguro, debe tener en cuenta el riesgo y el valor De la mercadería. Por lo tanto, la cláusula y los riesgos que cubre deben ser claros.

El costo del seguro, así como la empresa prestadora de estos servicios la elige el importador, por lo que como exportador estamos exentos de ello.

10.5. Terminales de Almacenamiento.

En cuanto a la exportación de este producto se ha adoptado la implementación de un proceso de programación automatizado para la identificación física, con la simple presentación de una solicitud electrónica de identificación física (SERF) a través del portal de la SUNAT. El almacén será notificado para el envío de la mercancía.

El movimiento de mercancías a las subzonas requiere la emisión física de documentos de exportación, ya que las autoridades aduaneras aceptan la emisión de códigos QR electrónicos que se insertan en la lista de mercancías a exportar para monitorear la transferencia mediante tecnología.

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

11.1. Puertos Disponibles para la Carga Peruana

Los principales puertos con los que cuenta España son:

a) Puerto Bahía de Algeciras

Algeciras es uno de los puertos más importantes de España. No solo es el puerto más grande de España, también es el cuarto puerto más grande y concurrido del Mediterráneo.

b) Puerto de Valencia

Valencia es el segundo puerto con mas actividad en España. Valencia da cabida al movimiento de prácticamente una gran variedad de mercancías y al igual que otros puertos de España, se encuentra a lo largo de los 5.000 km de costa del país.

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

Figura 15

Resumen de infraestructura aérea, vial, ferroviaria y marítima en el país de destino



Nota. Tomado de Icx España (2022)

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

Figura 16

Descripción de la infraestructura en el país de destino

<p>INFRAESTRUCTURA AEREA</p> <p>España cuenta con dos de los aeropuertos más importantes de Europa: Madrid y Barcelona.</p> <p>Está conectada a través de vuelos directos con cuatro continentes, 74 países y 189 ciudades.</p> <p>672 líneas aéreas comunican a España con América, Europa y Oriente Medio.</p> <p>Los aeropuertos españoles registran 4.000 vuelos semanales a destinos internacionales.</p>	<p>INFRAESTRUCTURA FERROVIARIA</p> <p>La red ferroviaria española cuenta con más de 15.000 kilómetros, incluyendo la Alta Velocidad y la red convencional, situando al país en el top mundial.</p> <p>España tiene completas las líneas de ferrocarril convencional de la red transeuropea de transporte TEN-T.</p> <p>España es el 3^{er} país del mundo en alta velocidad.</p>
<p>INFRAESTRUCTURA MARITIMA</p> <p>Con 46 puertos, España mueve al año más de 560 millones de toneladas de mercancías. 1 de cada 4 toneladas están en tránsito hacia otro país o continente.</p> <p>Ocupa el tercer lugar en el continente en tráfico de pasajeros por vía marítima, con más de 36 millones de viajeros cada año.</p> <p>España es el segundo país de Europa por movimiento portuario de contenedores, con tres de los mejores puertos (Valencia, Barcelona y Algeciras).</p>	<p>INFRAESTRUCTURA VIAL</p> <p>España ofrece una red de autopistas y autovías de más de 17.000 km, muy superior a la media europea y con un excelente estado de conservación.</p> <p>España ocupa la 1^a posición mundial en conectividad por carreteras según el Informe de Competitividad del WEF 2019.</p>

Nota. Toma de muestra Icx España (2022). Elaboración Propia.

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

No aplica este ítem ya que no se enviarán muestras al país importador.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

No aplica este ítem ya que no se enviarán muestras al país importador.

11.6. Datos de Proveedores de servicios logísticos en el país de destino

Figura 17

Proveedores de servicios logísticos en el país de destino

ESTOKO	
TRUCK & WHEEL	
XPO LOGISTICS	

Nota. Elaboración Propia.

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

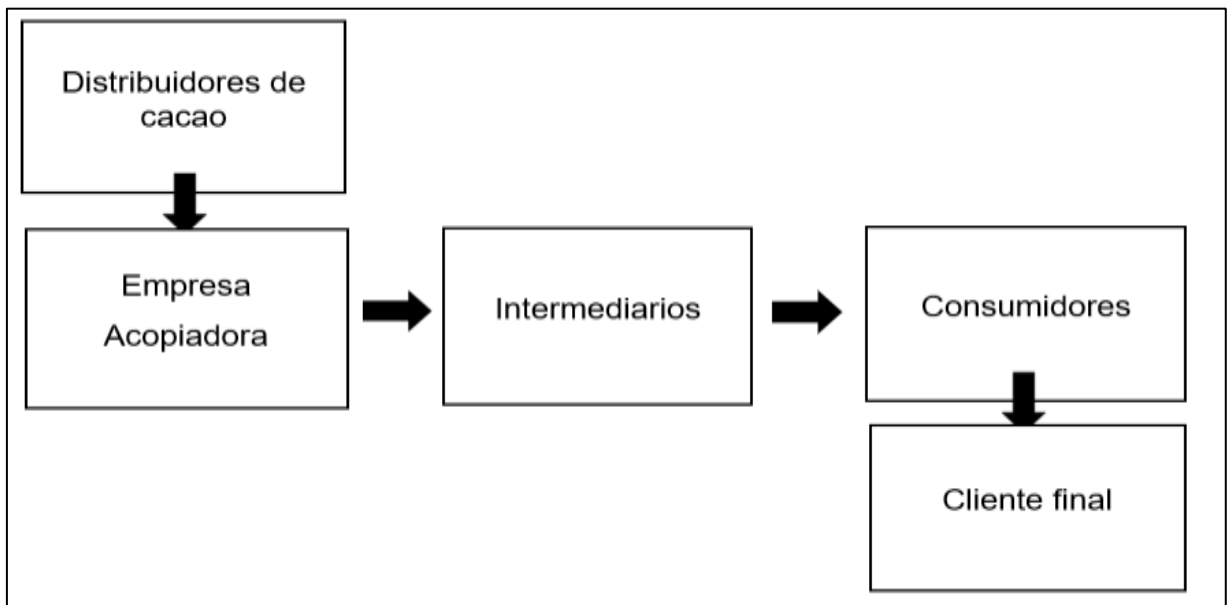
La distribución inicia con la colocación de la mercancía vía terrestre hasta el terminal Portuario de Paita, ubicado en el departamento de Piura. Allí es descargada la carga y almacenada para la espera de su envío al puerto destino en España, donde se autoriza su desembarco luego de la nacionalización, para la final distribución de la empresa comercializadora quien es el canal de distribución al mayor y al retail.

12.1. Mapeo de la Secuencia Comercial Proveedor - Consumidor.

A continuación, la secuencia utilizada para la exportación del cacao desde la recepción de los distribuidores al consumidor final como se detalla en la figura siguiente:

Figura 18

Secuencia de distribución



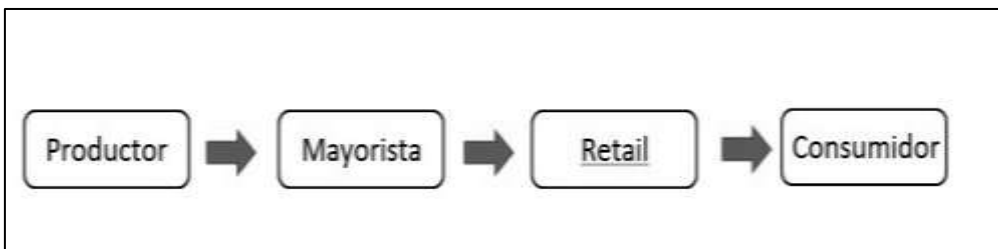
Nota. Tomado de Andes Food Company SAC

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

La distribución que se manejará en Valencia - España es el expresado desde el productor, al mayorista EROSKI y este se encargará del retail y la llegada al consumidor, como se expresa en la siguiente figura.

Figura 19

Canal de distribución internacional elegido

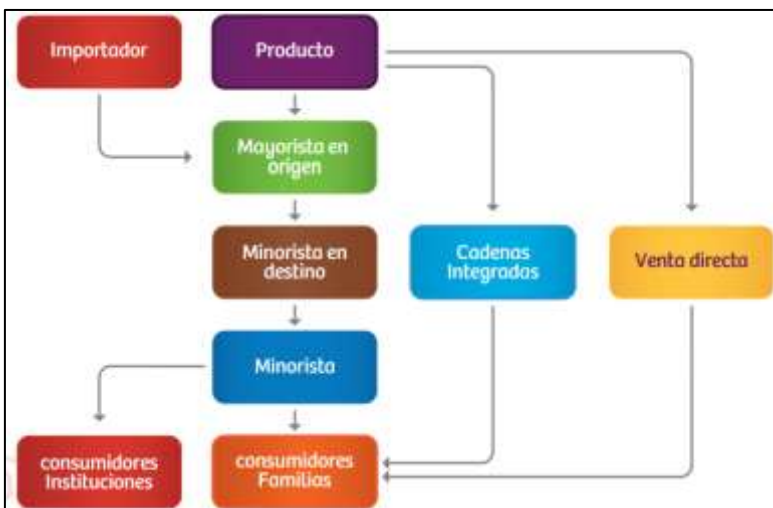


Nota. Elaboración propia

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

Figura 20

Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto



Nota. Tomado de <https://cdn.www.gob.pe/> (2022).

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

Figura 21

Modelo de contrato de compra venta internacional

<p style="text-align: center;"><u>CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL</u></p> <p>Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: ANDES FOOD COMPANY S.A.C., empresa constituida bajo las leyes de la República Perú, debidamente representada por su con razón social 20164120517 domiciliados en su Oficina principal ubicado en Jr. cuzco nro. 335a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte EDEKA inscrito en la Partida N.º 38388377 Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N.º 976 debidamente representado por su Gerente General don RONALD SWATH identificado con DNI N.º 99289088 Y señalando domicilio el ubicado en Calle GRETART N.º 335 ALEMANIA, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:</p> <p><u>GENERALIDADES CLAUSULA PRIMERA:</u></p> <p>1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas. En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Especifica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.</p> <p>1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:</p> <p>a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Inglés) y,</p> <p>b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.</p> <p>1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.</p> <p>1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.</p> <p>CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTOS</p> <p>CLAUSULA PRIMERA:</p> <p>2.1. Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá los siguientes productos: QUINUA BLANCA, y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo.</p> <p>2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.</p> <p>PLAZO DE ENTREGA CLAUSULA TERCERA:</p> <p>EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 30 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.</p> <p>PRECIO</p> <p>CLAUSULA SEGUNDA:</p> <p>Las Partes acuerdan el precio de 7 \$ por kilo por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en 14/01/2022(fecha). A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto. El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base de los Incoterms CIF.</p> <p>CONDICIONES DE PAGO</p> <p>CLAUSULA TERCERA:</p> <p>Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR a El VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador. Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y EL COMPRADOR considerará haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de EL VENDEDOR y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.</p>

INTERÉS EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA CUARTA:

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

RETENCIÓN DE DOCUMENTOS

CLAUSULA QUINTA:

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

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA SEXTA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado. Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar. Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega CIF, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador. Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, sino también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga. Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVÍOS

CLAUSULA SEPTIMA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a EL VENDEDOR el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte de EL VENDEDOR a EL COMPRADOR.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA OCTAVA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a EL VENDEDOR cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que EL COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a EL VENDEDOR que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR. En cualquier caso, EL COMPRADOR no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al EL VENDEDOR dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado. Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular. Si dicha inconformidad es notificada por EL COMPRADOR, EL VENDEDOR deberá tener las siguientes opciones:

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

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES CLAUSULA

NOVENA

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

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR CLAUSULA

DÉCIMA

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a EL VENDEDOR ni a EL COMPRADOR, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente

se consideren fuera de control de una de las partes. La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

CLAUSULA DÉCIMA PRIMERA

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

ENCABEZADOS

CLAUSULA DÉCIMA SEGUNDA:

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

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DÉCIMA TERCERA:

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

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DÉCIMA CUARTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes. No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes. En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de AYACUCHO DÍA 04 DE ENERO 2022.

.....
ANDES FOOD COMPANY SAC

.....
EDEKA S.A

Nota. Tomado de Andes Food Company SAC

a) Documentos solicitados por el importador

- **Factura proforma:** emitida por exportador (Vendedor) remitida al importador.
- **Factura comercial (Invoice):** emitida por el vendedor y enviada al importador, previa confirmación de compra de la mercancía.

- **Lista de contenido o Packing List:** Es emitido por el exportador para informar al importador del paquete, bulto o caja a ser embarcado y transportado al lugar especificado por el importador.
- **Certificado de origen:** Certificación que valida el origen de la mercancía.
- **Certificado fitosanitario:** Es un documento oficial, emitido por SENASA, que asegura que los productos vegetales exportados cumplen con las normas internacionales y requisitos fitosanitarios exigidos por los países importadores.
- **Conocimiento de Embarque (B/L):** Utilizado en el transporte internacional es un contrato cuyo contenido incluye la declaración general de la mercadería transportada.

En el contrato descrito a continuación se manejan las generalidades, condiciones y penalizaciones y los ICOTERMS utilizados entre las partes ANDES FOOD COMPANY S.A.C., y EROSKI.

b) Incoterms a utilizar

Para este ejercicio de exportación de cacao en grano, a consenso se acordó utilizar el incoterm es FOB.

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

Para la mejor comercialización del producto se tienen estimado:

- Ferias internacionales
- La participación en ferias internacionales con la finalidad de centrar la atención mundial sobre el papel del cacao.
- Difundir y sensibilizar en la ciudadanía la importancia de consumir granos, su lugar de origen, valor nutritivo y el proceso para obtener el producto final.
- Fortalecer la cadena productiva y comercial de los granos, buscando que las diversas marcas sean reconocidas como las de mayor calidad en los mercados nacionales e internacionales.
- Difundir los beneficios nutritivos de los principales granos, buscando fomentar su consumo interno.
- Venta directa como vía para hacer negocios: Las ventas directas ofertan ventajas competitivas para las empresas puesto que se eliminan barreras que manejan la competencia, se llega directamente al consumidor con bajos costos de inversión.

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

Dentro de las tendencias del mercado mundial de cacao en grano este ascendió a US\$ 303.7 millones para el año 2020 un monto menor en 1.5% con respecto al año 2019, esto se debió a la baja de los precios de este productos a nivel mundial, considerando que la oferta se incrementó en un 1.1%., En el número uno de los compradores se encuentra ubicado USA a nivel mundial, con un porcentaje del 33.3% (US\$ 101.2 millones) del total; con un segundo lugar Canadá con un porcentaje de (9.4%) en el mismo puesto que España quien muestra un (9.4%). Aun cuando el mercado más dinámico dentro del ranking de los compradores a nivel mundial fue es de España que se encontraba en 2do puesto de consumo, demostrando un incremento de un 41.8% en valor y un 15.6% volumen.

Perú actualmente se ubica como el principal proveedor de este producto a nivel mundial representando el 40.8% del total general, equivaliendo a la suma de US\$ 124.7 millones, siendo este año menor por la baja de los precios en un 7.3% no repercutiendo en el volumen que se incrementó en un 4.5%.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE EXPORTACIÓN

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

Tabla 14*Matriz de costos de exportación*

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	COSTO S/. CONTAINER 20'	COSTO \$. CONTAINER 20'
I. COSTOS DEL PRODUCTO	2,791.20	37,700.00	40,491.20	10,683.69
1.1. Materia prima directa		35,500.00	35,500.00	9,366.75
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		2,200.00	2,200.00	580.47
1.4. Costos Indirectos de fabricación	0.00		0.00	0.00
1.5. Gastos generales y Administrativos	2,700.00		2,700.00	712.40
1.6. Gastos Financieros	91.20		91.20	24.06
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	0.00	0.00	0.00	0.00
2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	0.00		0.00	0.00
III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	1,134.91	0.00	1,134.91	299.45
3.1. Costos de rotulado	0.00		0.00	0.00
3.2. Costos de empackado	700.00		700.00	184.70
3.3. Costos de embalaje	0.00		0.00	0.00
3.4. Carga en transporte a almacén	0.00		0.00	0.00
3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	434.91		434.91	114.75
3.5. Otros			0.00	0.00
COSTO TOTAL			41,626.11	10,983.14
UTILIDAD	60%		24,975.67	6,589.89
PRECIO FOB			66,601.78	17,573.03
3.6. Gastos de Exportación			3,731.00	984.43
3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	350.00		350.00	92.35
3.6.2. Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3. Gastos de paletizado	552.50		552.50	145.78
3.6.4. Gastos de contenedorización	2,260.00		2,260.00	596.31
3.6.5. Costo de Agenciamiento	568.50		568.50	150.00
3.6.6. Otros gastos en puerto de origen			0.00	0.00
3.6.7. Gastos Operativos				
PRECIO FAS			70,332.78	18,557.46
3.6.7. Carga y Estiba	0.00		0.00	0.00
3.6.8. Gastos Financieros			0.00	0.00
PRECIO FCA ó FOB			70,332.78	18,557.46

Nota. Elaboración Propia.

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

Tabla 15

Fuente de financiamiento

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	60,000.00
Préstamo Bancario Comercial	30,000.00
Total Financiamiento	90,000.00

Tabla 16*Datos para Evaluación Económica Financiera*

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	200
Precio unitario	351.66
Costo unitario	208.13
Costo fijo	3,926.11
Inversión	30,000.00
COK (costo de oportunidad)	14%
Crecimiento en ventas	8%

*Nota. Elaboración Propia.***Tabla 17***Flujo de caja financiero*

DESCRIPCIÓN	Contenedores					
	Inicio	Cont. 1	Cont. 2	Cont. 3	Cont. 4	Cont. 5
INGRESOS	0.00	70,332.78	75,959.40	82,036.15	88,599.04	95,686.97
Ventas		70,332.78	75,959.40	82,036.15	88,599.04	95,686.97
Valor residual						
EGRESOS	30,000.00	45,552.22	48,882.31	52,478.80	56,363.02	60,557.97
Costo Fijo		3,926.11	3,926.11	3,926.11	3,926.11	3,926.11
Costo Variable		41,626.11	44,956.20	48,552.69	52,436.91	56,631.86
Inversión	30,000.00					
Flujo Neto	-30,000.00	24,780.56	27,077.09	29,557.35	32,236.02	35,128.99
Flujo Acumulado	-30,000.00	-5,219.44	21,857.65	51,414.99	83,651.01	118,780.00

Nota. Elaboración Propia.

Tabla 18

Indicadores de evaluación económica-financiera

VAN (valor actual neto)	69,853.85
TIR (Tasa Interna de Retorno)	86.04%
Rentabilidad	232.85%
Valor Presente Flujos Positivos	99,853.85
Valor Presente Flujos Negativos	30,000.00
Ratio Costo beneficio	3.33

Nota. Elaboración Propia.

Figura 22

Análisis de indicadores económicos-financieros

El proyecto es rentable por las siguientes condiciones.

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

Figura 23

Simulación de préstamo comercial

Préstamo Comercial							
Importe a Solicitar:	S/ 30,000.00						
Días de pago:	24						
Duración total (meses):	24 meses						
Periodo de gracia (meses):	-						
Fecha de Solicitud:	24/10/2022						
Cuota	S/ 1,482.34						
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO						
Importe Seguro Desgravamen:	S/ 0.00						
Importe Seguro de Bien:	-						
Tasa Efectiva Anual:	18%						
TCEA Referencial de Operación:	18.676194%						
Comisión envío físico estado de cuenta:	S/ 8.50						
Cuotas Adicionales:	-						
Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	24/11/2022	S/ 1,051.70	S/ 430.64	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 28,948.30
2	26/12/2022	S/ 1,053.29	S/ 429.05	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 27,895.01
3	24/01/2023	S/ 1,107.92	S/ 374.42	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 26,787.09
4	24/02/2023	S/ 1,097.82	S/ 384.52	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 25,689.27
5	24/03/2023	S/ 1,149.50	S/ 332.84	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 24,539.77
6	24/04/2023	S/ 1,130.08	S/ 352.26	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 23,409.69
7	24/05/2023	S/ 1,157.22	S/ 325.12	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 22,252.47
8	26/06/2023	S/ 1,142.15	S/ 340.19	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 21,110.32
9	24/07/2023	S/ 1,208.82	S/ 273.52	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 19,901.50
10	24/08/2023	S/ 1,196.66	S/ 285.68	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 18,704.84
11	25/09/2023	S/ 1,205.11	S/ 277.23	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 17,499.73
12	24/10/2023	S/ 1,247.45	S/ 234.89	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 16,252.28
13	24/11/2023	S/ 1,249.04	S/ 233.30	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 15,003.24
14	26/12/2023	S/ 1,259.97	S/ 222.37	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 13,743.27
15	24/01/2024	S/ 1,297.87	S/ 184.47	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 12,445.40
16	26/02/2024	S/ 1,292.08	S/ 190.26	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 11,153.32
17	25/03/2024	S/ 1,337.83	S/ 144.51	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 9,815.49
18	24/04/2024	S/ 1,346.02	S/ 136.32	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 8,469.47
19	24/05/2024	S/ 1,364.71	S/ 117.63	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 7,104.76
20	24/06/2024	S/ 1,380.35	S/ 101.99	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 5,724.41
21	24/07/2024	S/ 1,402.84	S/ 79.50	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 4,321.57
22	26/08/2024	S/ 1,416.27	S/ 66.07	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 2,905.30
23	24/09/2024	S/ 1,443.34	S/ 39.00	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.84	S/ 1,461.96
24	24/10/2024	S/ 1,461.96	S/ 20.30	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 1,490.76	S/ 0.00
		S/ 30,000.00	S/ 5,576.08	S/ 204.00	S/ 0.00	S/ 35,780.08	

Nota. Tomado de bbva.pe (2022).

CONCLUSIONES

1. En primer lugar, el acuerdo llegado después de celebrada la negociación entre el importador y exportador, beneficia a ambas partes y cumple con todos los requisitos para iniciar con este proceso. Todos los capítulos considerados en el presente trabajo de suficiencia profesional han sido desarrollados tomando en cuenta el marco legal, así como la normativa actual de ambos países, lo cual ha permitido tener validez en todos los procesos.
2. En segundo lugar, el mercado elegido para exportar nuestro producto cacao en grano de nuestra región; ofrece un amplio portafolio de oportunidades en respuesta a la internacionalización hacia España y dada la gran diversidad y segmentación del mercado, de acuerdo a su forma de trabajo busca la máxima eficiencia y productividad para mantenerse al día, con el mismo nivel.
3. Por último, Con base en el análisis de costo-beneficio realizado en cada capítulo, se puede concluir que los indicadores financieros son positivos. Por lo que la exportación de granos de cacao al mercado alemán es rentable y genera puestos de trabajo en nuestra región.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GRANDSUR – *Almacenamiento de grano de cacao*. Recuperado de:

<https://grandsur.com/almacenamiento-del-cacao/>

APESEG - *¿Qué es un seguro de transporte?*. Recuperado de:

<https://www.apeseg.org.pe/2020/12/que-es-un-seguro-de-transporte/>

ADUAEXPRESS - *Operadores logísticos*. Recuperado de:

<https://www.universidadperu.com/empresas/aduaexpress.php>

BASCPERÚ - *Empresas Asociadas y certificadas*, Recuperada de:

<https://www.bascp Peru.org/pdf/principales/08%20INFORMACION%20WEB%20AL%2031%20AGOSTO%20POR%20RUBROS%20O%20ESTANDARES%202018.xlsx.pdf>

ARPROCAT -Asociacion de productores de grano de cacao - Tumbes.

Recuperado de: <https://arprocatumbes.wixsite.com/arprocat-tumbes>

COMEX - *Procesos Logísticos en el Perú*. Recuperado de:

<https://www.comex.com.pe/nuestros-servicios>

COMEX – *Agencias de Aduanas* recuperado de:

<https://www.cylex.com.pe/callao/agencia+de+aduana+comex+s.a.c-11185744.html>

DSV - *5 puntos clave sobre cómo importar y exportar entre España y Estados Unidos con transporte marítimo, aéreo y Courier*, Recuperado de:

<https://www.dsv.com/es-es/destinos/america/5-puntos-clave-exportar-importar-estados-unidos>

EUROPAGUES - *proveedor de servicios España*, recuperado de:

<https://www.europages.es/empresas/España%20proveedor%20de%20servicios/logistica.html>

SUNAT. (2021). *Agentes de aduanas*. Recuperado de:

<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2007/informes/i0592007.htm#:~:text=%2D%20E%20Agente%20de%20Aduana%20es,%E2%80%9CArt%C3%ADculo%2099%C2%BA>.

SANTANDER - *Reglas de embalaje y etiquetado en España*. recuperado de:

<https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/estados-unidos/empaques-y-nomas>

TISUR – *Agencias de Aduanas*, obtenido de

https://www.tisur.com.pe/sites/default/files/escritorio/documentacion/agencias_de_aduanas_-_tisur.pdf

DSV – *Principales puertos y Aeropuertos de carga en España*. recuperado de:

<https://www.dsv.com/es-es/destinos/europa/5-puntos-clave-exportar-importar-España/principales-puertos-aeropuertos-ue>.

BBVA – Simulador de préstamo comercial negocios

<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/prestamos-comerciales/simulador-prestamo-comercial-negocios.html>

PROMPERÚ – Costos Promperú

<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/3255/Fijacion%20precio%20exportacion%202018%20keyword%20principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y>