



EN LA UAP  
TÚ ERES PARTE  
DEL CAMBIO

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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CACAO EN GRANO AL  
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS 2022”**

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

**PRESENTADO POR:**

**Bach. LUZ DEISY GONZÁLES SOBERÓN**

<https://orcid.org/0000-0002-7246-0394>

**ASESORA**

**Dra. MIRIAN ELIZABETH ARÉVALO RODRÍGUEZ**

<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

**JAÉN, PERÚ**

**2022**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo es dedicado a mi familia  
En especial a mi madre por su amor, apoyo y  
Motivación en mi vida, personal y profesional.

## AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios  
Por la vida, por la salud y por mi familia,  
A mi madre quien fue el pilar para lograr mis objetivos académicos  
Sobre todo, por su apoyo incondicional.  
A la universidad, por sus enseñanzas en  
Mi etapa profesional.

## INTRODUCCIÓN

Esta monografía está establecida en el envío de cacao en grano al mercado internacional. Por ende, el problema se centra en las dificultades que tiene la zona de Jaén como la falta de una gestión en exportaciones, falta de herramientas tecnológicas para su fabricación, lo que impide que no sea competitiva. Por esta razón, se realiza la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los factores determinantes en exportación de cacao en grano al mercado estadounidense?

La finalidad de esta monografía es establecer factores que contribuyen en exportación de cacao en grano al mercado estadounidense. Por ello, el producto de cacao en grano es de gran calidad generando gran demanda en el mercado internacional, cuyo fin es tener la oportunidad de comercializar y cumplir con las expectativas de los clientes.

Las exportaciones del producto cacao y sus derivaciones como es en grano incrementaron en promedio de \$ 273,000,00 cuyo volumen es referente a 796 mil toneladas, representado como el 57 % del total (Diario Agraria, 2021).

Por otro lado, el motivo por el cual se demuestra esta monografía es que zona de Jaén ingrese al mercado de estados unidos con el propósito de mejorar las relaciones comerciales, de esta manera, tenga una oportunidad en el mercado internacional, ya que, se justifica por la existencia de gran producción de cacao que brinde oportunidades de vida a los campesinos, colaboradores de la empresa y al desarrollo de la zona, con la finalidad que puedan tener una fuente de ingresos e incentivar una cultura de productos con alta concentración de cacao y se diferencia por la calidad a nivel nacional e internacional. Por último, es de gran importancia por la razón que ayudará al posicionamiento del Perú como productor de cacao y se promoverá la producción nacional. Asimismo, la introducción de nuevos comercializadores permitirá mayor contribución en la cadena de valor, favoreciendo al desarrollo local.

Finalmente, se describe los capítulos posteriores comenzando en el Capítulo I: está comprendido por la descripción del producto, ficha técnica y su partida arancelaria.

El Capítulo II: comprende las empresas proveedoras, la inspección de calidad y costos de fabricación.

El Capítulo III: describe el almacenamiento, layout y los costos generado en almacén.

En el capítulo IV: detalla el rotulado y etiquetado con las normas técnicas del producto.

En el capítulo V: manifiesta el empaque de acuerdo con la ficha técnica, su proceso y los costos de empaque.

En el capítulo VI: comprende el embalaje con ficha técnica, su proceso y los costos de embalaje.

En el capítulo VII: detalla la unitarización del producto.

En el capítulo VIII: describe la contenedorización sobre el producto.

En el capítulo IX: manifiesta el modo de transporte que se va manejar para el traslado del producto, contando con los proveedores y su respectiva cotización de vía marítima y área.

En el capítulo X: detalla el proceso del comercio internacional contando con el agente de aduanas y la póliza de seguros.

En el capítulo XI: describe la infraestructura del mercado estadounidense mediante el análisis de los puertos.

En el capítulo XII: detalla los medios de comercialización en el cual el producto va ser trasladado al mercado final.

En el capítulo XIII: describe los costos de exportaciones sobre el producto.

En el capítulo XIV: describe los costos financieros del producto para manifestar la factibilidad del proyecto por medio del VAN y TIR.

## RESUMEN EJECUTIVO

La monografía lleva por título “Exportación de cacao en grano para el país de EE. UU, el fin es establecer los factores que contribuyeron en la exportación de cacao en grano al mercado norteamericano. Esto se basó en la formulación del problema: ¿Cuáles son los factores determinantes en exportación de cacao en grano al mercado estadounidense?

La finalidad de este producto fue incrementar la demanda en el mercado internacional. Por ende, se describe el producto orgánico con partida 180100200019, precisando el proceso de producción sobre el producto, selección de proveedor, almacenamiento, rotulado, empaque, embalaje, unitarización y, la gestión internacional, además, se puntualiza el contrato internacional. De esta manera, se concluye que la gestión de exportación ayuda al producto ingresar al mercado internacional a través de publicidad, accediendo de esta manera que el mercado estadounidense establezca una oportunidad para las empresas peruanas.

La inversión de esta monografía fue de S/. 155,000.00 de los cuales el 60% será capitalizado por el autor y el 40% será financiado por una entidad bancaria. Es así que, la monografía manifiesta viabilidad. Por otra parte, se manifiesta el desarrollo del producto con la documentación respectiva para su exportación. Por último, deduce ser viable consiguiendo resultados favorables como VANF de S/. 174, 858.35 y TIRF de 140.74 %.

**Palabras clave:** Cacao, Grano, Exportación, Rentabilidad.

## ABSTRAC

The monograph is entitled "Export of cocoa beans to the US country, the purpose is to establish the factors that contributed to the export of cocoa beans to the North American market. This was based on the formulation of the problem: What are the determining factors in exporting cocoa beans to the US market?

The purpose of this product was to increase demand in the international market. Therefore, the organic product is described with heading 180100200019, specifying the production process on the product, supplier selection, storage, labeling, packaging, unitization and international management, in addition, the international contract is specified. In this way, it is concluded that export management helps the product enter the international market through advertising, thus allowing the US market to establish an opportunity for Peruvian companies.

The investment of this monograph was S/. 155,000.00 of which 60% will be capitalized by the author and 40% will be financed by a bank. Thus, the monograph shows viability. On the other hand, the development of the product is manifested with the respective documentation for its export. Lastly, it deduces that it is viable, achieving favorable results such as VANF of S/. 174, 858.35 and TIRF of 140.74%.

**Keywords:** Cocoa, Grain, Export, Profitability.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
INTRODUCCIÓN .....	iv
RESUMEN EJECUTIVO .....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xii
CAPITULO I .....	13
1. PRODUCTO A EXPORTAR .....	13
1.1. Ficha técnica del producto .....	14
1.2. Clasificación arancelaria del producto .....	15
1.3. Flujograma de proceso de producción .....	16
CAPITULO II .....	19
2. APROVISIONAMIENTO .....	19
2.1. Proveedores potenciales .....	19
2.2. Matriz de Selección de proveedores .....	20
2.3. Control de calidad .....	21
2.4. Costo de fabricación o adquisición .....	24
CAPITULO III .....	25
3. ALMACENAMIENTO .....	25
3.1. Estrategia de almacenamiento .....	25
3.2. Lay-out de almacén .....	26
3.3. Detalle mobiliario en el almacenamiento .....	27
3.4. Costo fijo de almacén .....	28
CAPITULO IV .....	29
4. ROTULADO Y ETIQUETADO .....	29
4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto .....	30
4.2. Normas técnicas aplicables .....	31
4.3. Proceso de rotulado .....	32
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado .....	32
CAPITULO V .....	33
5. EMPAQUE .....	33
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado .....	34
5.2. Criterios usados para la selección de el empaque .....	35
5.3. Proceso de empaque .....	36
5.4. Tiempo y costos del proceso de empaclado .....	37
CAPITULO VI .....	38
6. EMBALAJE .....	38
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado .....	38
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje .....	39



6.3.	Proceso de embalaje .....	39
6.4.	Tiempo y costos de proceso de embalaje .....	40
<b>CAPITULO VII .....</b>		<b>41</b>
7.	<b>UNITARIZACIÓN .....</b>	<b>41</b>
7.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado .....	42
7.2.	Criterios usados para la selección del contenedor .....	43
7.3.	Proceso de contenedorización .....	44
7.4.	Plano de estiba del contenedor .....	44
7.5.	Tiempo y costos de contenedorización .....	45
<b>CAPITULO VIII .....</b>		<b>46</b>
8.	<b>CONTENEDORIZACIÓN .....</b>	<b>46</b>
8.1.	Ficha técnica de pallet seleccionado .....	47
8.2.	Criterios usados para la selección del pallet .....	47
8.3.	Proceso de contenedorización .....	48
8.4.	Plano de estiba del pallet .....	48
8.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado .....	49
<b>CAPITULO IX .....</b>		<b>50</b>
9.	<b>TRANSPORTE .....</b>	<b>50</b>
9.1.	Proveedores del transporte interno .....	50
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight) .....	51
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional .....	51
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo .....	52
<b>CAPITULO X .....</b>		<b>53</b>
10.	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>53</b>
10.1.	Agentes de aduana .....	53
10.2.	Costo de agenciamiento .....	54
10.3.	Aseguradoras .....	54
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo) .....	55
10.5.	Terminales de almacenamiento .....	56
<b>CAPITULO XI .....</b>		<b>57</b>
11.	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO .....</b>	<b>57</b>
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana .....	57
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino .....	58
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos .....	58
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos) .....	59
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial .....	60
11.6	Proveedores de servicios logísticos en país destino .....	60
<b>CAPITULO XII .....</b>		<b>61</b>
12.	<b>DISTRIBUCIÓN .....</b>	<b>61</b>
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor .....	61
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución. ....	62

12.3.	Ficha de perfil de proveedores actuales .....	63
12.4.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto .....	64
12.5.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc. ....	64
12.6.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización .....	66
12.7.	Tendencias actuales de comercialización.....	66
CAPITULO XIII .....		67
13.	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	67
CAPITULO XIV .....		68
14.	EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	68
14.1.	Costo de oportunidad de capital .....	68
14.2.	Valor actual Neto .....	69
14.3.	Tasa Interna de Retorno .....	70
CONCLUSIONES .....		71
RECOMENDACIONES.....		71
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS.....		72
ANEXOS .....		75

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Ficha técnica.....	14
<b>Tabla 2.</b> Partida arancelaria.....	15
<b>Tabla 3.</b> Proveedores.....	19
<b>Tabla 4.</b> Selección de proveedores .....	20
<b>Tabla 5.</b> Costo de fabricación .....	24
<b>Tabla 6.</b> Costo fijo de almacén .....	28
<b>Tabla 7.</b> Costos de empaque.....	32
<b>Tabla 8.</b> Ficha técnica de empaque.....	34
<b>Tabla 9.</b> Costo de empaque.....	37
<b>Tabla 10.</b> Ficha técnica de embalaje .....	38
<b>Tabla 11.</b> Costos de embalaje .....	40
<b>Tabla 12.</b> Ficha técnica del contenedor .....	42
<b>Tabla 13.</b> Costos de contenedorización.....	45
<b>Tabla 14.</b> Ficha Técnica de contenedorización.....	47
<b>Tabla 15.</b> Costos de paletizado .....	49
<b>Tabla 16.</b> Transporte interno.....	51
<b>Tabla 17.</b> Costo de agenciamiento .....	54
<b>Tabla 18.</b> Ficha de Perfil .....	63
<b>Tabla 19.</b> Matriz de costos de exportación .....	67
<b>Tabla 20.</b> Costo de oportunidad de capital .....	68
<b>Tabla 21.</b> Tasa Interna de Retorno .....	69
<b>Tabla 22.</b> Tasa Interna de Retorno .....	70

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Producto de cacao en grano .....	14
<b>Figura 2.</b> Flujograma productivo .....	16
<b>Figura 3.</b> Órgano Regulador de los Estados Unidos .....	22
<b>Figura 4.</b> Control de calidad .....	23
<b>Figura 5.</b> Layout .....	27
<b>Figura 6.</b> Movilidad en el almacén .....	28
<b>Figura 7.</b> Logo .....	30
<b>Figura 8.</b> Rotulado .....	30
<b>Figura 9.</b> Proceso de empaque .....	36
<b>Figura 10.</b> Proceso de embalaje.....	40
<b>Figura 11.</b> Selección del contenedor .....	43
<b>Figura 12.</b> Plano de estiba del contenedor .....	45
<b>Figura 13.</b> Plano de estiba del pallet .....	48
<b>Figura 14.</b> Proveedores del transporte interno .....	50
<b>Figura 15.</b> Proveedores de servicio de transporte internacional.....	51
<b>Figura 16.</b> Cotizaciones de flete marítimo y aéreo .....	52
<b>Figura 17.</b> Agentes de aduana .....	53
<b>Figura 18.</b> Aseguradoras .....	54
<b>Figura 19.</b> Póliza de seguros.....	55
<b>Figura 20.</b> Terminales de almacenamiento .....	56
<b>Figura 21.</b> Conectividad marítima del Perú– EE. UU.....	59
<b>Figura 22.</b> Servicios logísticos en el país destino .....	60
<b>Figura 23.</b> Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor. ....	61
<b>Figura 27.</b> Factura Comercial .....	65

## **CAPITULO I**

### **1. PRODUCTO A EXPORTAR**

GONZÁLES EXPORT E.I.R.L. se dedica a la comercialización de cacao en grano manifestado como un producto originario de gran consumo para el mercado internacional. Por ello, su presentación del producto es en saco yute de 70kg de cacao en grano, con las propiedades generales, así como específicas del producto, y sus características organolépticas. Así mismo, se refiere la ficha técnica del cultivo de cacao que refiere la misma empresa como proceso inicial, por lo tanto, el mercado a seleccionar es New York por su mayor demanda, además, se ha vuelto el país con mayor acogida por las importaciones, por ello, la zona de fabricación es en la ciudad de Jaén - Cajamarca.

**Figura 1.**

*Producto de cacao en grano*



**Nota:** Muestra el producto. Fuente: Google.com

### 1.1. Ficha técnica del producto

**Tabla 1.**

*Ficha técnica de Cacao*

DESCRIPCION	CACAO EN GRANO
<b>SEUDÓNIMO CIENTIFICO</b>	Theobroma
<b>MARCA COMERCIAL</b>	“Bracamoros”
<b>ESPECIE Y VARIEDADES</b>	Criollo o nativo, Forastero
<b>PRINCIPALES USOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Mantequilla de cacao</li><li>- Pasta de cacao</li><li>- Cascara</li><li>- Jugo de cacao</li><li>- Pasta o licor</li></ul>

<b>PARAMETRO DE CALIDAD</b>	Está directamente relacionada con un adecuado proceso de fermentación y secado
-----------------------------	--

**Nota:** Ficha tecnica del producto descrito por SIICEX (2014).

## 1.2. Clasificación arancelaria del producto

La clasificación es a través de un código numérico respecto a las mercancías conteniendo diez dígitos.

**Tabla 2.**

*Partida arancelaria*

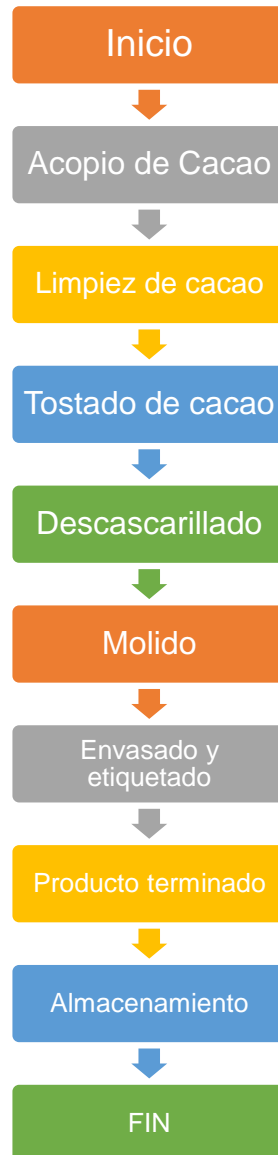
Código	Representación
<b>18.01.00.20. 00.0</b>	<b>Cacao en grano, entero, partido, Tostado.</b>

**Nota:** Descripción Arancelaria descrito por ADUANET (20 de Abril de 2022).

### 1.3. Flujograma de proceso de producción

Figura 2.

*Flujograma productivo*



**Nota:** Flujograma de cacao en grano descrito por Jimenez, M. (2012).



### **Acopio de cacao**

En esta etapa se acopia el cacao de las fincas productoras de cacao procedentes de las zonas de Jaén – Cajamarca, además de la selección de las variedades específicas Marañón o nativo y CCN 51 para el procesamiento.

### **Limpieza de cacao**

Esta fase, identificamos las almendras defectuosas o que no cumplen con las dimensiones específicas para el proceso de tostado, además de una selección de tamaño del mismo.

### **Fermentado de almendras de cacao**

En esta fase, se utiliza una jaba de madera para el fermentado, con una capacidad media de 20 a 50 kg, las que son tapadas con polipropileno o hojas de plátano.

### **Secado de almendras de cacao**

Para el proceso de secado de las almendras de cacao, se tiene que eliminar todo el mucílago de cacao, que tiene las almendras, rezago del proceso de fermentación.

### **Envasado de cacao**

Este proceso consta de una etapa fundamental para el mercado de destino, ya que en él se pone las calidades de cacao por tamaños de almendra, así como diferencias de variedades, para esto se utiliza una balanza de 100 kg, las de plataforma, en la que se pesa los sacos de yute con 70kg de cacao al 7% de humedad.

### **Producto Final**

El producto Final, queda en presentación de 70kg en saco de yute multipliego el misma que luego apila en rumas para su traslado posterior.

### **Almacenamiento de producto terminado**

El producto ser colocado en parihuelas para luego distribuirlos en el área de almacén.


## CAPITULO II





### 2. APROVISIONAMIENTO

#### 2.1. Proveedores potenciales

Tabla 3.

*Proveedores*

Proveedores					
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Moneda	Lugar	Certificaciones
Sociedad productora cacaoteros CANANA - Bellavista	fabricantes cacaoteros	productores	Soles	Bellavista - Jaén	 FDA Food and Drug Administration

Asociación de mujeres BRIDEMAR	comercializadoras de cacao	comercializadoras	Soles	Jaén	
Cooperativa de productores cafetaleros y cacaoteros Sol y Café	Diversificadoras del cacao	proveedor	Soles	Jaén	
<b>Comercial las Galaxias</b>	Proveedor de sacos yute	Suministrador de empaques	Soles	Jaén	
<b>Imprenta JOPECA</b>	Servicio de imprenta	Imprenta	soles	Jaén	

**Nota:** Lista de proveedores descrito por Mincetur (2016).

## 2.2. Matriz de Selección de proveedores

Tabla 4.

Selección de proveedores

Requisitos	Calificación	<u>Asociación de productores cacaoteros de CANANA - Bellavista</u>		<u>Asociación de mujeres BRIDEMAR</u>		<u>Cooperativa de productores cafetaleros y cacaoteros Sol y Café</u>		<u>Comercial las Galaxias</u>		<u>Imprenta JOPECA</u>	
		punt	valor	punt	Valor	Punt	Valor	punt	valor	punt	valor
<b>Calidad</b>	30%	5	1.5	5	1.5	5	1.5	4	1.2	1	0.3
<b>Precio</b>	20%	4	0.8	4	0.8	4	0.8	3	0.6	3	0.6

<b>Distancia</b>	30%	4	1.2	3	0.9	3	0.9	2	0.6	2	0.6
<b>Plazo de entrega</b>	20%	4	0.8	2	0.4	1	0.2	4	0.8	2	0.4
<b>Total</b>	100%		4.3		3.6		3.4		3.2		1.9
		Elegido									

**Nota:** Selección de proveedores descrito por Mincetur (2016).

La matriz de selección del proveedor consiste en verificar el tipo de empresa que cumpla con los requisitos de nuestra empresa, cuyo proceso de selección la empresa **ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CACAOTEROS DE CANANA - BELLAVISTA** alcanzó una ponderación de 4.30 manifestado como el valor más alto con respecto a las otras empresas.

### 2.3. Control de calidad

Está bajo los estándares que exige la norma sanitaria tal como lo recomienda. Por lo tanto, BPM y HCCP, que exige la Dirección General de Salud Ambienta (DIGESA), además de las normas que exige en cuanto a la certificación Sanitaria por la autoridad competente como es SENASA.

Tal cual mostramos la presente tabla de organismos y certificaciones de control de calidad de la empresa exportadora.

Estas organizaciones certifican como órgano regulador en los Estados Unido. Para el caso de un producto orgánico, como es el grano cacao la empresa Gonzáles Export E.I.R.L. en el mercado de los Estados Unidos, según PomPeru (2015), se consideran productos orgánicos aquellos alimentos que durante la producción y post cosecha no interviene productos como la fertilización sintética; para lo cual el exportador ha de mencionar como orgánica su mercancía, para lograr demostrar que esta condicional se realiza por medio de un certificado emitido

por USDA. Por lo que dichos productos deben mostrar el sello USDA ORGANIC como se refiere a continuación:

- Verificación de instalaciones nutricionales.
- Inspección de alimentos importados.
- Certificado de Origen.
- Factura Comercial.

**Figura 3.**

*Órgano Regulador de los Estados Unidos*



**Nota:** La figura muestra la imagen del producto. Fuente: Google.com

Figura 4.

Control de calidad

**CONTROL DE CALIDAD**

<b>1. Exporter</b> (Name, full address, country) Calle. Alfredo Bastos #380 - Jaén		<b>EUR.1</b> <b>No A</b> <b>928725</b>	
<small>See notes overleaf before completing this form</small>			
<b>3. Consignee</b> (Name, full address, country) (Optional) NL - 2514 AA LA HAYA/ DEN HAAG - Estados Unidos		<b>2. Certificate used in preferential trade between</b> <p style="text-align: center;"><b>Perú</b></p> <p style="text-align: center;">and</p> <p style="text-align: center;"><b>Estados Unidos</b></p> <small>(insert appropriate countries, groups of countries or territories)</small>	
<b>6. Transport details</b> (Optional) Date of shipment: <b>22 de Julio 2022</b> Name and N° of vessel/flight: <b>MAGARI / 007 CNR</b> Port of loading: By Sea <b>PAIZA - PERU</b> Port of discharge: By Sea <b>ROTHTERDAM - NEERLANDEN</b>		<b>4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating</b> <b>5. Country, group of countries or territory of destination</b> <p style="text-align: center;"><b>Perú</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Estados Unidos</b></p>	
<b>7. Remarks</b> 2017-19 0007706. ISSUED RETROSPECTIVELY. CONT. <b>CGMU5073810</b>			
<b>8. Item number; Marks and numbers; Number and kind of packages (1); Description of goods</b> 1 - <b>S/M150 CAJAS POR PALET; Cacao en grano</b>		<b>9. Gross mass (kg) or other measure (litres, m<sup>3</sup>, etc.)</b> <b>105,000</b> <small>Kilogram(s)</small>	<b>10. Invoices</b> (Optional) <b>F005-00005</b>
<b>11. CUSTOMS ENDORSEMENT</b> Declaration certified: Export document (2): Form No. _____ Customs office: _____ Issuing country of <b>MINCETUR</b> <b>PERU</b> Date: <b>2022-07-22</b> <b>Jose Alejandro Rugel Pacherras</b> <small>(Signature)</small>		<b>12. DECLARATION BY THE EXPORTER</b> I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Place and date: <b>SUSILAMA,</b> <b>Jefe de exportaciones</b> <small>(Signature)</small>	

Nota: Certificado de calidad de cacao en grano. Fuente: Aguilar (2016).

## 2.4. Costo de fabricación o adquisición

En base a este proceso se tomará desde su compra del cacao a los proveedores establecidos, para luego realizar el proceso de acopio, selección y envasado.

**Tabla 5.**

*Costo de fabricación*

Nº	Definición	Precio Unitario	Medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US\$
1	Cacao en grano	4.55	kg	105,000	477,750.00	124,738.90
2	Sacos yute color marrón	1.50	Unid	1,500	2,250.00	587.47
3	Obreros a destajo	0.60	unid	3	189,000.00	49,347.26
	TOTAL				669,000.00	174,673.63

<b>Sacos de yute:</b>	<b>1500</b>	Unidades
<b>Cantidad por pallet:</b>	10	SACOS
<b>Pallet:</b>	150	
<b>Peso x saco yute.</b>	70.00	kg
<b>Peso total en sacos yute</b>	<b>105,000</b>	kg

**Nota:** Elaboración propia.



## **CAPITULO III**

### **3. ALMACENAMIENTO**

#### **3.1. Estrategia de almacenamiento**

En referencia a esta fase se realiza en sacos de yute, apilados en pallets de madera para prevenir el contacto con el suelo, manteniendo un 7% de secado del cacao, además de un plan de protección de insectos, roedores y de cualquier tipo de contaminación que generen daños en los granos de cacao.

En cuanto al almacén de la empresa, tiene un diseño que proporcione funcionalidad para el proceso de acopio y embazado del producto a exportar. Este diseño nos proporciona una referencia para un proceso en cual implica el tostado de cacao, que es una etapa que pretende la empresa Bracamoros desarrollar en una etapa siguiente.

Teniendo las siguientes áreas ya desarrolladas:

- Almacén de embarque y desembarque: se trata de un almacén de recepción de cacao en grano, así como despacho correspondiente.

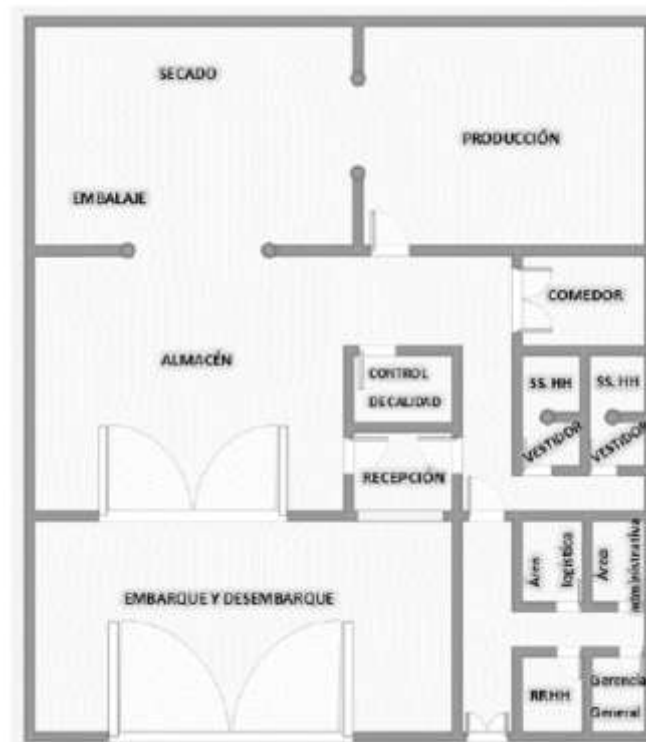
- Almacén de acopio: en este almacén se tiene en respectivas parihuelas los distintos sacos acopiados, diferenciados por lotes, variedades y procedencias.
- Almacén de producción: para este almacén se tiene considerado el proceso de blens que se realizan para la continuación de los procesos subsiguientes.
- Almacén de Packing y embalaje: en este al se desarrollan las actividades de embalaje y packing correspondiente al mercado de destino.

### **3.2. Lay-out de almacén**

Desde esta perspectiva para el acopio y exportación de cacao en grano se tomas las condiciones de diseño referidas anteriormente, por lo que las determinaciones de las áreas ya establecidas deben proporcionar funcionalidad lineal, que se espera para poder mejorar la eficiencia en el proceso.

**Figura 5.**

Layout



**Nota:** Elaboración propia.

### 3.3. Detalle mobiliario en el almacenamiento

El mobiliario usado para el almacenamiento, este cumple con el proceso descrito anteriormente, los mismos que se ubican en los distintos almacenes o áreas hasta llegar al producto final.

- Pallets
- Sacos yute
- Balanza industrial
- Mesas industriales
- Sillas industriales

### Figura 6.

Movilidad en el almacén



**Nota:** La figura muestra la distribución del producto en almacén. Fuente: Google.com

### 3.4. Costo fijo de almacén

Tabla 6.

*Costo fijo de almacén*

Nº	Descripción	Precio Unitario	Medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Local	4,000.00	Unid	1	4,000.00	1,044.39
2.	Luz	300.00	Unid	1	300.00	78.33
3.	Agua	200.00	Unid	1	200.00	52.22
4	Teléfono e internet	250.00	Unid	1	250.00	65.27
5.	Útiles de oficina	1,000.00	Unid	1	1,000.00	261.10
	<b>TOTAL</b>				<b>5,750.00</b>	<b>1,501.31</b>

**Nota:** Elaboración propia.

## **CAPITULO IV**

### **4. ROTULADO Y ETIQUETADO**

El saco y su rotulado para la exportación de cacao en grano que la empresa “GONZÁLES EXPORT E.I.R.L.”, dispone, toma en su presentación final, las recomendaciones en la Norma técnica Peruana NTP- ISO 2451 “Grano de cacao.

Para el proceso de rotulado del producto se considera lo señalado en la legislación Decreto Supremo N° 007.98.SA “Estatuto sobre Inspección Sanitaria de Alimentos y Bebidas y su modificatoria DS-004-2014-SA. Por ende, en el comercio Exterior se da la importancia de regularizar el etiquetado de alimentos de consumo humano, teniendo como referencia el modelo descrito en la guía GIP 103, se realizan los rotulados de los sacos para los granos de cacao que se exportaran.

#### 4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto

Figura 7.

*Logo del producto*



**Nota:** Diseño de logo del producto. Fuente: Elaboración propia

Figura 8.

*Rotulado del producto*



**Nota:** La figura muestra el diseño de logo del cacao. Fuente: Elaboración propia

## **4.2. Normas técnicas aplicables**

En cuanto a la norma técnica aplicable Peruana NTP- ISO 2451, nos dice “Grano de cacao se refiere las especificaciones técnicas y consideraciones, para el etiquetado y rotulado que deben cumplir los productos que se comercializan para nuestro caso con el país de destino de exportación Estados Unidos.

Asimismo, la Norma técnica peruana “2009.038.2003” y el INDECOPI exige en el rotulado de alimentos todas las especificaciones mínimas que debe contener el envase del producto final.

Decreto N° 11304, (2022) Ley de etiquetado y verificación Técnico de Productos Industriales Manufacturados establece el etiquetado conteniendo las características para todos alimentos salvaguardando los derechos de los consumidores.

Asimismo, el Codex Alimentario es la norma y guía para el proceso de etiquetado de productos, siendo su fin la protección de la salud del consumidor, así como de asegurar la equidad de la conducta comercial dentro del mercado interno y externo. Siendo el comité técnico el encargado de la supervisión del etiquetado. La gestión de la inocuidad alimentaria a través del ISO 22000, fomenta la protección del consumidor, así como la mejora de los costos de cadena de suministros, por lo que su consideración es preponderante para la exportación de cacao en grano.

### 4.3. Proceso de rotulado

Se considera lo establecido en la NTP-ISO 2451 capítulo 9, donde nos menciona que los sacos o sellos del rotulado deben contener mínimamente los siguientes datos:

- País del productor
- Nombre del producto
- Marcas de envío
- Peso neto del saco: 70 kg.
- Finalmente, cualquier otra marca de identificación.

Todas las medidas mínimas requeridas para informar de manera clara y comprensible evitando que haya confusiones y que esta información permita que nuestro producto como es el cacao en grano no tenga inconvenientes para los procesos formales.

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

**Tabla 7.**

*Costos de empaque*

Nº	Definición	Precio Unitario	Medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Rotulo de sacos yute de exportación	0.85	Unidad	1,500	1,275.00	332.90
	TOTAL				1,275.00	332.90

**Nota:** Elaboración propia.



## **CAPITULO V**

### **5. EMPAQUE**

La ficha técnica del empaque se considera como una herramienta necesaria para que el exportador “GONZÁLES EXPORT E.I.R.L.” el mismo que informa sobre los estándares precisos del producto cacao en grano al importador en Estados Unidos. Para lo cual detallamos la ficha técnica 103-2021 del empaque primario, encargado de conservar el contenido bajo las normas sanitarias exigidas por las autoridades sanitarias correspondientes y además de las normas de registro que implica el producto cacao en grano.

Según los empaques deben garantizar:

- Estar limpios y sanos
- Ser nuevos
- Si son de fibra, deben ser adecuado para el uso en contacto con alimentos
- Para el cacao el uso de sacos de fibra, ayuda a que el cacao respire y mantenga su humedad.

## 5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

Tabla 8.

*Ficha técnica de empaque*

Descripción:		Cacao Grano
<b>Descripción física del producto</b>		
	Materia Prima	Grano de cacao
	Peso neto	70 kg
	Material	Saco Yute
<b>Cantidad</b>	Consideraciones de compra: 1500 Sacos.	
<b>Características</b>	Venta Directa	

**Nota:** Ficha técnica de empaque descrito por Nahua (2016).

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

La empresa “GONZÁLES EXPORT E.I.R.L.” ha definido los requisitos mínimos del envase según la norma de alimentos de USDA, así como previa autorización de las Food and Safety y FSIS, quien aprueba las características y criterios de empaque. Siendo el propósito la protección del producto, el empaque y así promover la manipulación correcta en los canales de distribución.

El producto de cacao en grano es empacado por cantidad de 70kg, que se empacan en sacos de yute. Para conservar la alta calidad y propiedades que detallamos a continuación.

- Propiedades
- Proteger al producto durante las diferentes estaciones de traslado desde los almacenes en Perú a los diversos puntos de distribución.
- Mantener la temperatura e inocuidad adecuada en el traslado.
- Eliminar el riesgo de contaminación ambiental
- Evitar alta transparencia y brillo
- Optimas propiedades mecánicas para la manipulación.
- Permeabilidad en casos de riegos.

### 5.3. Proceso de empaque

Es considerable detallar el empaque de la siguiente manera:

- Empacado por unidades de 70 kg en saco de yute.
- En la cara lleva la referencia de producto orgánico que pide el mercado norteamericano, así como la USDA.
- El tiempo de empackado de los 1 500 sacos de pasta de cacao tiene una duración de 20 días.
- Vida útil del cacao empackada para ser apilados en rumas para su traslado es de mayor a 12 meses bajo temperaturas adecuadas, desde la llega al centro de expendio.

#### **Figura 9.**

*Proceso de empaque*



**Nota:** La figura muestra el empaque primario del cacao. Fuente: Google.com

#### 5.4. Tiempo y costos del proceso de empaçado

**Tabla 9.**

*Costo de empaque*

Nº	Definición	Precio Unitario	Medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Sacos yute color marrón	0.95	Unidad	1,500	1,425.00	372.06
	TOTAL				<b>1,425.00</b>	<b>372.06</b>

**Nota:** Elaboración propia.

## CAPITULO VI

### 6. EMBALAJE

Se considera la normatividad establecida, así como por la autoridad sanitaria además de las normas técnicas de mercancías de exportación.

#### 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

**Tabla 10.** Ficha técnica de embalaje

Definición	Saco de Cacao en Grano
	Descripción del Producto
	Materia Principal Cacao
	Cabida 70 kg
	Dimensión 60*105* Pulgadas
Cantidad del producto	Consideraciones de compra: 1500 sacos de cacao.
Características	Saco de Fibra yute



**Nota:** Ficha técnica del embalaje descrito por Nahua (2016).

## 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Es recomendable estar en una temperatura adecuada para el proceso de embalaje con el fin de poder proporcionar una temperatura idónea como lo es el saco de yute que mantiene la temperatura controla para los granos de cacao

- Protección para la distribución a largas distancias y contra riesgos
- Proporciona identificación
- Adaptabilidad para el manejo de los clientes y en los procesos de traslado.
- Resistencia para para el proceso de manipulación y apilado.

## 6.3. Proceso de embalaje

En este procedimiento se precisa los materiales de embalaje que permitirá que el producto este en condición óptima para la carga y descarga, por ello, los materiales son los siguientes:

- **Cinta sujetadora de carga para el pallet:** Son el método más empleado para el amarre de cargas en el interior de embalajes.
- **Pallet de madera:** empleado en el movimiento de carga.

**Figura 10.**

*Proceso de embalaje*



**Nota:** La figura muestra el embalaje del cacao. Fuente: Google.com

#### **6.4. Tiempo y costos de proceso de embalaje**

**Tabla 11.**

*Costos de embalaje*

Nº	Descripción	Precio Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US\$
2.	Cinta sujetadora de carga para el pallet	0.80	Unidad	1,500	1,200.00	313.32
3.	Palletes de madera	25.00	Unidad	1,500	37,500.00	9,791.12
	<b>TOTAL</b>				<b>38,700.00</b>	<b>10,104.44</b>

**Nota:** Elaboración propia.



## **CAPITULO VII**

### **7. UNITARIZACIÓN**

El contenedor utilizado es de 20 pies, las que nos posibilita el transporte de 1500 sacos.

## 7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 12.

Ficha técnica del contenedor

Descripción	Contenedor de 20 pies Estándar
<b>USO</b>	Transporte de carga de granos secos.
<b>Imagen</b>	
<b>Medidas</b>	6.06X2.44x2.60m
<b>Características</b>	Estructura de Acero Corten Steel Vigas de acero Puerta de 2 hojas de 2.4m de extendido y 2.5m de altura aprox. Cierre con trabas de seguridad y soporte para candado.

**Nota:** Ficha técnica del contenedor descrito por Promperú (2022).

## 7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Se puntualizó la elección del contenedor Estándar 20 pies para el almacenamiento del producto, esta normalizado en base a los estándares de la ISO 445, que toma como medida de 1.20m de ancho.

Teniendo como ventajas las descritas por:

- Uso simple que permite ser utilizado en los procesos productivos, así como en los transportes y alimentos.
- Son de bajo costo.
- Eleva la productividad, en los momentos de carga y descarga.
- Mejora los niveles de manipulación del producto en los almacenes y otros.
- La carga de la paleta se realiza por medio de un transpaleta, carretilla elevadora, maquina paletizadora.
- Optimiza el uso de espacios
- Reducción de riesgos de roturas y pérdidas de manipuleo.

### Figura 11.

*Selección del contenedor*



**Nota:** La figura muestra el contenedor. Fuente: Promperú (2022).

### **7.3. Proceso de contenedorización**

En cuanto al proceso de paletizado la carga va apilada de acuerdo a las dimensiones de los sacos, es nuestro caso los sacos de cacao, los que utilizarían un pallet de 120x100cmx15cm, los cuales se utilizan las paletas de madera.

- Paleta de madera:

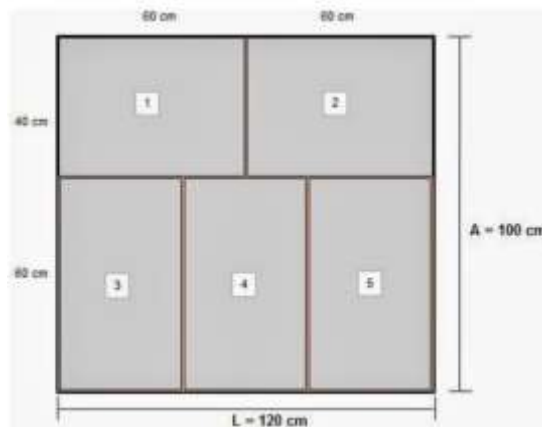
Este tipo de pallet de madera generalmente está elaborado por pino radiata, siendo unos de los más manejados y sobre todo la posibilidad de ser reutilizados.

### **7.4. Plano de estiba del contenedor**

Para el plano de estiba se determina cantidad de sacos que entran en la paleta a través de la fórmula:  $AP/AC = N^{\circ}$  sacos. Es decir, en nuestro caso irían 5 sacos en la base y pisos (camas o niveles de estiba), para lo cual el número de piso o camas estará condicionado por la altura del contenedor. Siendo para nuestro caso el siguiente plano.

**Figura 12.**

*Plano de estiba del contenedor*



**Nota:** Muestra el plano de estiba. Fuente: Promperú (2022).

## 7.5. Tiempo y costos de contenedorización

**Tabla 13.**

*Costos de contenedorización*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Operante portuario	243.13	Unidad	1	243.13	63.48
2.	Contratación de contenedor	1,490.00	Unidad	1	1,490.00	389.03
3.	Contrato de máquina para estiba y desestiba	45.00	Unidad	1	45.00	11.75
	<b>TOTAL</b>				<b>1,778.13</b>	<b>464.26</b>

**Nota:** Elaboración propia.

## **CAPITULO VIII**

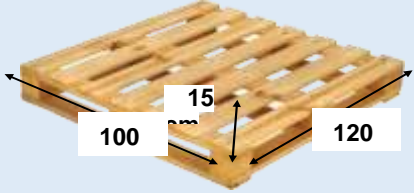
### **8. CONTENEDORIZACIÓN**

La contenedorización, permite la facilidad de manipulación y transporte, por lo que es de vital importancia para disminuir el riesgo y peligro de perdidas, en tal sentido se puede decir que el contenedor según las disposiciones de ISO 830.

## 8.1. Ficha técnica de pallet seleccionado

Tabla 14.

Ficha Técnica de contenedorización

Ficha técnica		
Definición	Pallets de madera	
Particularidades	Extenso	120 cm
	Ancho	100 cm
	Altura	15 cm
	Cabida	1500 kg
	Cantidad	100
	Peso	20 kg
Calidad	Firmeza al impacto	
Imagen		

**Nota:** Ficha técnica del pallet descrito por Serfor (2020).

## 8.2. Criterios usados para la selección del pallet

La elección del pallet americano para su manejo dentro del almacenamiento tiene que ser acreditada mediante SENASA, delegada de tramitar la selección de pallets para nuestro producto de galletas de quinua, accediendo impedir plagas en el pallet. Por ello, para seleccionar un pallet se debe tener en cuenta la plataforma de madera compuesta por dos pisos juntos manipulados por carretillas elevadoras que accede agrupar los productos encima de ella:

- Unidad de carga ideal para el transporte.
- Facilita el apalancamiento
- Agiliza el manipuleo

### **8.3. Proceso de contenedorización**

El proceso de contenedorización, esta también referida a su consolidación, teniendo como referencias que cuando el contenedor es llenado por un solo embarcador o consignatario de habla de carga completa (FCL), así mismo en relación a la capacidad este se denomina LCL.

### **8.4. Plano de estiba del pallet**

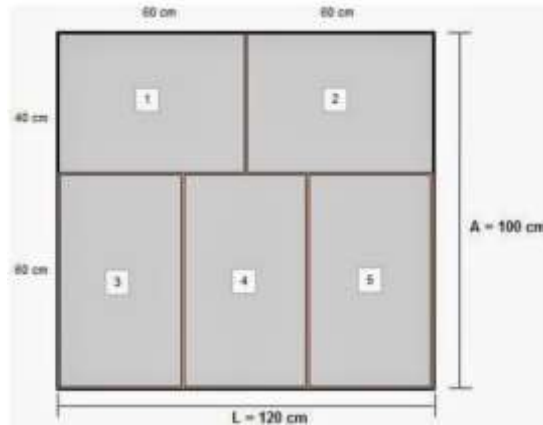
Está referido a como ubicar el contenedor a bordo para ser transportado, cumpliendo las normas de seguridad para el buque y la tripulación, evitando que la carga sufra averías o daños en transcurso del transporte, por lo que dichos planos deben contener factores de:

- Movimiento de carga y descarga
- Puesto de destino
- Tipo de mercancía
- EL peso
- Tamaño

#### **Figura 13.**

*Plano de estiba del pallet*





**Nota:** Muestra el plano de estiba. Fuente: Promperú (2022).

## 8.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado

**Tabla 15.**

*Costos de paletizado*

Nº	Definición	Precio Unitario	Medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Acomodo de sacos yute de pallet	2.50	Dia	1,500	3,750.00	979.11
2.	Personal calificado de paletizado	100.00	Unidad	1	100.00	26.11
TOTAL					<b>3,850.00</b>	<b>1,005.22</b>

**Nota:** Elaboración propia.

## CAPITULO IX

### 9. TRANSPORTE

#### 9.1. Proveedores del transporte interno

Se contará con ServiTrans Cargo EIRL

**Figura 14.**

*Proveedores del transporte interno*



**Nota:** La figura muestra la empresa de transporte interno. Fuente: ServiTrans cargo (2022)

## 9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

**Tabla 16.**

*Transporte interno*

N <sup>o</sup>	Definición	Costo Unitario	Medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Transporte terrestre Jaén - Lima (Callao)	450.00	Unid	1	450.00	117.49
	TOTAL				450.00	117.49

**Nota:** Elaboración propia.

## 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

“TRANSLOG Transport and Logistic Software” será contratado.

**Figura 15.**

*Proveedores de servicio de transporte internacional*



**Nota:** La figura muestra la empresa de transporte internacional. Fuente: Translog (2022)

## 9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Figura 16.

Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

### Flete marítimo

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)			Mercadería Consolidada Tm/m <sup>3</sup>	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		Contenedores						
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	New York (Estados Unidos)	2,650	3,650	4,800	80	14	SEMANA L	

### Flete Aéreo

Continente	País	Ciudad	Dest.	Commodity	Min	100	300	500	1000	Tipo de envío
Norte América	EE.UU	New York	JFK	Carga general	\$ 380	\$ 2.9	\$ 2.9	\$ 2.9	\$ 2.9	B767.B8787
		Los Angeles	LAX	Carga general	\$ 350	\$ 3.6	\$ 3.6	\$ 3.6	\$ 3.6	
		Miami	MA	Carga general	\$ 270	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	

**Nota:** Cotización marítima y aérea descrito por MINCETUR. (2016).

## CAPITULO X

### 10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Estas agencias se manifiestan como encargadas que facilitan la exportación bajo la normatividad, que regula el ingreso de mercancías al país de destino

#### 10.1. Agentes de aduana

ADUANAS LOGÍSTICA INTEGRAL S.A.C. es el agente de aduanas.

Figura 17.

*Agentes de aduana*



**Nota:** La figura muestra el sitio web. Fuente: ALI (2022)

## 10.2. Costo de agenciamiento

Tabla 17.

Costo de agenciamiento

Nº	Definición	Precio Unitario	Medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US\$
1.	Agente aduanero	45.00	Unid	1	45.00	11.75
TOTAL					<b>45.00</b>	<b>11.75</b>

**Nota:** Elaboración propia.

## 10.3. Aseguradoras

Figura 18.

Aseguradoras



**Nota:** La figura muestra el sitio web. Fuente: Mapfre (2022)

## 10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Figura 19.

Póliza de seguros



Av. Isidora Goyenechea #3520, C.P.755 – 0071,  
T# 600 700 4000 (desde celulares T# 56.22.694 7566) www.mapfre.cl



### POLIZA

N° 137 - 10732 - 01165

MAPFRE seguros generales considerando:

La propuesta de seguros presentada por el contratante o la cotización efectuada por el asegurador y su aceptación por parte del contratante y con arreglo a las condiciones generales y particulares estipuladas e incorporadas a este contrato, conocidas y aceptadas por ambas partes, todo lo cual se considera parte integrante de la presente póliza, asegura a:

#### IDENTIFICACION DE LA POLIZA

Producto	Cacao en grano (sacos)	Periodo de vigencia
Sucursal	BANCA SEGUROS TRADICIONAL	Desde las 00:00 hrs. del 26 / 07 / 2022
Corredor	BBVA Corredora Técnica de Seguros Ltda.	Hasta las 24:00 hrs. del 25 / 07 / 2023
RUT Corredor	89.540.400- 7	

#### IDENTIFICACION DE LA POLIZA

Proponente	: Gonzáles Export E.I.R.L.		
Asegurado	: Luz Deysi Gonzáles Soberón	RUT Asegurado	: 97.032.000- 7
Dirección	: Calle. Alfredo Bastos # 380 - Jaén	Fono	:
C		Ciudad	: Huancavelica

#### CONDICIONES DEL CONTRATO

Póliza Hipotecaria Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile (BBVA y/o Banco)	
Cartera Incendio	
* Contratante: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria,	
* Beneficiario: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria,	
* VIGENCIA DE LA COBERTURA	
Inicio: 00:00 hrs del 26 / 07 / 2022	
Termino: 24:00 hrs del 25 / 07 / 2023	<b>Total: \$122.00</b>

**Nota:** Muestra el contrato de seguros. Fuente: Mapfre (2022)

## 10.5. Terminales de almacenamiento

### MAERSK S.A

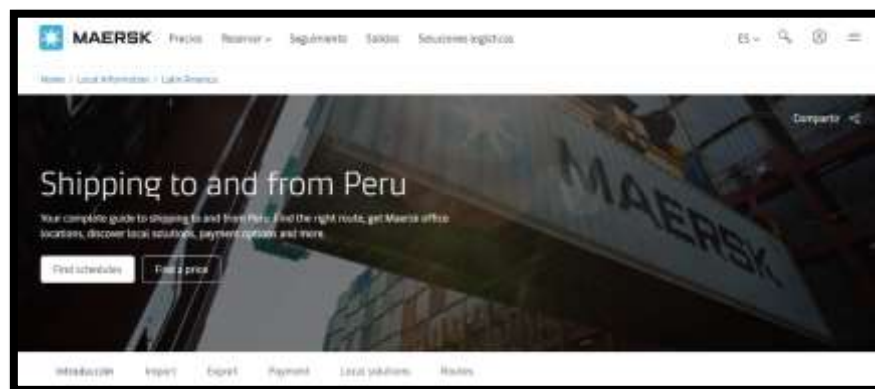
Su función es colocar la carga en el ingreso del embarque como en la descarga del producto sea cual el medio de transporte.

Colocar de manera estacional las mercaderías mientras se realiza la gestión de despacho.

Recoger y enviar los productos exportados de acuerdo a los tipos de regímenes y operaciones aduaneros.

**Figura 20.**

*Terminales de almacenamiento*



**Nota:** La figura muestra el sitio web de la empresa. Fuente: Maersk (2022)



## **CAPITULO XI**

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

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

##### **New York**

El puerto de New York tiene alianzas comerciales con un área de 2.743 km vías interestatales y vincula las carreteras con un promedio de 56.840 km. Asimismo, se catequiza como uno de los más importantes dentro del mercado internacional contando desde la Estatua de la Libertad con un aproximado de 40 km y, entendido por 17 anexos de la región.

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

Se analiza que este país tiene una construcción portuaria superior a los 400 puertos, así como sub puertos, siendo el puerto de Nueva York uno de los que resalta el mismo que hemos elegido para el presente proceso de exportación, siendo su ubicación Long Beach en los Ángeles.

Asimismo, podemos mencionar que los puertos de mayor uso o frecuencia son los de Nueva York y los Ángeles.

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

### **Vía Marítima.**

#### Puerto de Long Beach

El puerto Long Beach se sitúa dentro de la localidad de Los Ángeles a unos 9 km del puerto al noreste de este condado y a unos 90 km al noroeste de San Diego.

### **Aerolíneas.**

#### Seattle International Airport

Se considera como el aeropuerto comercial que tiene como área metropolitana de Seattle en el Estado estadounidense de Washington. Se encuentra en la ciudad

de SeaTac , aproximadamente a 23 km en el sur del eje de Seattle y a 29 km al nortee- noreste del centro de Tacoma .

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

- Ruta marítima de Perú - New York (Estados Unidos)

La vía marítima con respecto a la partida del puerto del Callao hacia el puerto de New York comprende en 20 días.

Figura 21.

Conectividad marítima del Perú– EE. UU

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	MSE Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Mercadería Embarcada (TON)	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (***)	Línea Marítima
		Cilindros		40 (40' High Cube)	40 (40' High Cube)				
		20 pies	40 pies						
Callao	Callao (Perú)	1,400	2,200	2,800	80	2	SEMANAL	Sea Lines	
Callao	Ham (Estados Unidos)	1,800	2,500	3,300	80	18	SEMANAL	Sea Lines	
Callao	Port Everglades (Estados Unidos)	2,412	3,004	4,574	80	20	SEMANAL	Sea Lines	
Callao	Charleston (Estados Unidos)	2,300	3,200	4,700	100	18	SEMANAL	Sea Lines	
Callao	Seattle (Estados Unidos)	2,400	3,000	4,700	100	22	SEMANAL	Sea Lines	
Callao	Baltimore (Estados Unidos)	2,300	3,200	4,700	80	24	SEMANAL	Sea Lines	
Callao	New York (Estados Unidos)	2,350	3,000	4,600	80	24	SEMANAL	Sea Lines	
Callao	Montreal (Canadá)	2,700	3,400	5,200	100	28	SEMANAL	Sea Lines	



**Nota:** La figura muestra el mapa de traslado del producto. Fuente: SIICEX. (02 de 06 de 2022)

### 11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

La entrada de mercaderías de muestras sin valor comercial se entiende en productos de sector cereales que al emerger del país deben manifestar características:

- No esta retenida al desembolso de retribuciones Ad Valorem.

### 11.6 Proveedores de servicios logísticos en país destino

Figura 22.

*Servicios logísticos en el país destino*

**Navieras**



**Aerolíneas**



**Nota:** La figura muestra empresas logísticas. Fuente: SIICEX. (02 de 06 de 2022)

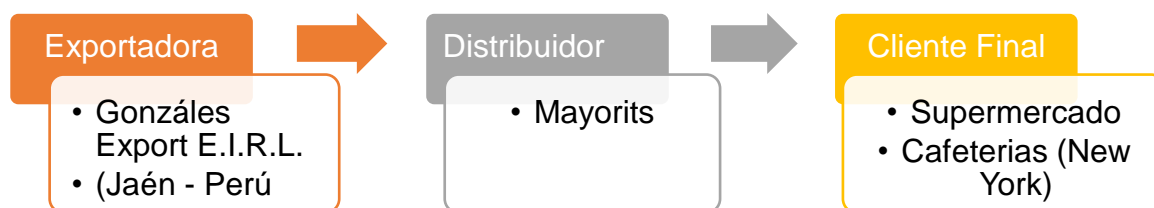
## CAPITULO XII

### 12. DISTRIBUCIÓN

#### 12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.

Figura 23.

*Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.*



**Nota:** La figura muestra la secuencia comercial. Fuente: MINCETUR. (2022)

- Exportador:

Empresa capacitada en la elaboración de galletas de quinua donde manejará terciarios para llegar al cliente final.

- Mayorista:

Especialista encargado de realizar el proceso de envío del producto exportado al mercado internacional, asegurando que el producto este nacionalizada.

- Cliente final:

Persona que tiene la función de comprar un bien o servicio con su respectiva cancelación de dicho producto.

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


Desde esta fase se describen a través de grupos de repartición en el mercado estadounidense:

- Canal de venta directa mediante nuestra página web o redes sociales.
- Participación de grandes distribuidores para acuerdos directos con el exportador.

### 12.3. Ficha de perfil de proveedores actuales

**Tabla 18.**

*Ficha de Perfil*

Empresa	Razón comercial	Lugares de venta	Costo	Descripción	Figura
Costa de Marfil	Ivory coast	Supermercado	\$ 87.78	Cacao Grano	
Copantrade	Ghana	HiperMarket	\$ 87.60	cacao buen fermentado cosecha	
Cocoa Importers	Copan	Supermercado	\$ 88.51	Cacao Grano	
Ispanola Cocoa	Cocoa Ispa	Hipermercado	\$ 88.78	Cacao Grano	
Sambirano	Cacao Sambirano	Supermercado	\$ 90.78	Cacao Grano	

**Nota:** Ficha técnica del pallet descrito por Copantrade (2021).

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

En cuanto a este canal se utiliza el canal indirecto y exclusivo con nuestro importador, siendo este de mayor eficiencia e impacto para el mercado, ya que este cuenta con bróker o intermediario en el lugar de destino, permitiendo que nuestro producto sea distribuido a los diferentes clientes encargados de la transformación y procesamiento.

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

Para exportar el producto de cacao en grano se utilizó el Incoterm FOB “Free on Board”, que en su traducción es “Franco a bordo”, es elegido por el importador ya que permite control en el envío, así como, la elección de las rutas y tiempos de tránsito.

En cuanto al proceso de exportación inicial utilizamos la carta de crédito irrevocable, que se efectúa a los 60 días por contenedor; ofreciendo garantía por el vendedor y al mismo tiempo reducir el riesgo de compromiso fallido por el importador.

Finalmente, el mínimo de envío es de 01 contenedor mensual por 6 meses correspondiente a la cláusula de contrato, el mismo que tiene promedio de 1500 sacos de cacao en grano.



Figura 24.

Factura Comercial

<b>FACTURA COMERCIAL</b>			
<b>FACTURA COMERCIAL</b>			
EXPORTADOR/SHIPPER		CONSIGNATARIO/CONSIGNEE	
Nombre/Name <b>GONZÁLES EXPORT E.I.R.L.</b> Dirección/Address: <p style="text-align: center;"><b>Calle. Alfredot Bastos #380 - Jaén</b></p>		Nombre/Name: <b>AB GROUP</b> Dirección/Address: <p style="text-align: center;"><b>Koninginnegracht 14G; NL - 2514 AA LA HAYA/ DEN HAAG - Holanda</b></p>	
Persona Contacto/Contact Name Teléfono/Telephone: <b>Lyz Deysi Gonzáles</b> +51 938 575 260      Soberón		Persona Contacto/Contact Name: <b>Willeke Liselotte</b> Teléfono/Telephone: <b>00 31 70 350 38 11</b>	
Fecha de Emisión/Emission Date: <b>26 / 07 / 2022</b>		Guía de despacho/AWB:	
DATOS DE CONTENIDO DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONTENT			
Cant./Qty	DESCRIPCIÓN/DESCRIPTION	Valor Unitario/ Unit Value	Valor Total/ Total Value
1500 sacos	<b>CACAO EN GRANO</b>		
	INCOTERM FOB CALLAO		
	SEGURO		
	FLETE		
	INCOTERM CIF TAICHUNG		
<b>TOTALES/TOTALS:</b>			
Factura emitida solo para propósitos de aduana/Invoice only or custom purposes			
<b>RAZON DE LA EXPORTACIÓN/REASON FOR EXPORT</b>			
<b>FIRMA DEL EXPORTADOR</b>			

**Nota:** La figura muestra la factura comercial. Fuente: SIICEX. (02 de 06 de 2022)

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

Referente a su distribución del producto cacao en grano entero, es de gran potencial de evolución y diversificación, que tiene propósito cumplir con la demanda de las empresas procesadoras de cacao en el país de destino Estados Unidos, permitiendo que nuestro cacao participe de manera directa en producción de diferentes productos derivados del cacao, los mismos que serán exhibidos al consumidor final en mercado y puntos de consumo masivo de los Estados Unidos, siendo las principales ciudades donde se venderán, los Ángeles, Miami y otros estado de USA.

### **Ventas por vía online:**

Se comenzará a vender de manera directa por medio de nuestro sitio web donde los comensales elegirán el producto a degustar, para ello, se promocionará los medios de publicidad por Internet de acuerdo a las facilidades de pago virtual.

## **12.7. Tendencias actuales de comercialización**

El mercado de Estados Unidos, tiene por característica su gran capacidad comercial, por el número de consumidores, los mismos que exigen productos de alta calidad, para el consumo final de sus clientes, por lo que el cacao en grano de origen orgánico y variedad nativa como el cacao que exportamos debe contar con las certificaciones ISO y Comercio Justo que garanticen una calidad óptima requerida para su procesamiento. Así cómo el garantizar un volumen constante a un precio competitivo garantizara que el agricultor reciba un pago justo y que el cliente tenga un producto de alta calidad para su consumo.

## CAPITULO XIII

### 13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

El “FOB” es el INCOTERM manejado a través de LCL:

Tabla 19.

*Matriz de costos de exportación*

<b>COSTO TOTAL</b>		<b>1,156,132.52</b>	<b>301,862.28</b>
<b>UTILIDAD</b>	55%	<b>635,872.89</b>	<b>166,024.25</b>
<b>PRECIO EX-WORKS</b>		<b>1,792,005.41</b>	<b>467,886.53</b>
<b>Gastos de Exportación</b>		6,192.13	1,616.74
<b>Transporte al puerto</b>	450.00	450.00	117.49
<b>3.6.2. Gastos Almacen</b>		78.00	20.37
<b>Gastos de paletizado</b>	3,850.00	3,850.00	1,005.22
<b>Gastos de contenedorización</b>	1,733.13	1,733.13	452.51
<b>Costo de Agenciamiento</b>	45.00	45.00	11.75
<b>Otros gastos de origen</b>		36.00	9.40
<b>Gastos Operativos</b>			
<b>PRECIO FAS</b>		<b>1,798,197.54</b>	<b>469,503.27</b>
<b>Carga y Estiba</b>	45.00	45.00	11.75
<b>Gastos Financieros</b>		112.52	29.38
<b>PRECIO FCA ó FOB</b>		<b>1,798,355.06</b>	<b>469,544.40</b>

*Nota:* Elaboración propia. Fuente: Excel (2022).

## CAPITULO XIV

### 14. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

#### 14.1. Costo de oportunidad de capital

Tabla 20.

*Costo de oportunidad de capital*

Descripción	Datos
Volumen en unidades	1,500
Precio unitario	102.67
Costo por unidad	63.51
Costo fijo	5,750.00
Inversión	40,000.00
COK	15%
Incremento en ventas	10.00%

*Nota:* Elaboración propia. Fuente: Excel (2022).

## 14.2. Valor actual Neto

Tabla 21.

Tasa Interna de Retorno

	AÑOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>	0.00	153,998.8 1	169,398.6 9	186,338.5 6	204,972.4 1	225,469.6 5
<b>Ventas</b>		153,998.8 1	169,398.6 9	186,338.5 6	204,972.4 1	225,469.6 5
<b>Valor residual</b>						
<b>EGRESOS</b>	40,000.00	101,007.5 2	110,533.2 7	121,011.6 0	132,537.7 6	145,216.5 4
<b>Costo Fijo</b>		5,750.00	5,750.00	5,750.00	5,750.00	5,750.00
<b>Costo Variable</b>		95,257.52	104,783.2 7	115,261.6 0	126,787.7 6	139,466.5 4
<b>Inversión</b>	40,000.00					
<b>Flujo Neto</b>	-40,000.00	52,991.29	58,865.41	65,326.96	72,434.65	80,253.12
<b>Flujo Acumulado</b>	-40,000.00	12,991.29	71,856.70	137,183.6 6	209,618.3 1	289,871.4 3

Descripción	Porcentaje
<b>VAN</b>	S/. 174,858.35

**Nota:** Elaboración propia. Fuente: Excel (2022).

### 14.3. Tasa Interna de Retorno

Tabla 22.

Tasa Interna de Retorno

	AÑOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>	0.00	153,998.8 1	169,398.6 9	186,338.5 6	204,972.4 1	225,469.6 5
<b>Ventas</b>		153,998.8 1	169,398.6 9	186,338.5 6	204,972.4 1	225,469.6 5
<b>Valor residual</b>						
<b>EGRESOS</b>	40,000.00	101,007.5 2	110,533.2 7	121,011.6 0	132,537.7 6	145,216.5 4
<b>Costo Fijo</b>		5,750.00	5,750.00	5,750.00	5,750.00	5,750.00
<b>Costo Variable</b>		95,257.52	104,783.2 7	115,261.6 0	126,787.7 6	139,466.5 4
<b>Inversión</b>	40,000.00					
<b>Flujo Neto</b>	-40,000.00	52,991.29	58,865.41	65,326.96	72,434.65	80,253.12
<b>Flujo Acumulado</b>	-40,000.00	12,991.29	71,856.70	137,183.6 6	209,618.3 1	289,871.4 3

Descripción	Porcentaje
TIR	140.74%

**Nota:** Elaboración propia. Fuente: Excel (2022).

## **CONCLUSIONES**

1. Esta monografía se basa en exportar el cacao granulado al país de EE.UU. Por ende, el producto es de gran demanda por el cual la empresa generará buenas ganancias y aumentará su rentabilidad para la zona de Jaén.
2. El mercado de Estado Unidos se manifestó por ser un país importador de gran consumo masivo respecto a los productos cafetaleros, dando la oportunidad al acceso a nuevos exportadores que requieran generar posicionamiento en el país internacional. Por esta razón, exportará en primer mes la cantidad de 1500 kg de cacao en grano con su presentación en sacos yute mediante un contenedor de 20 pies.
3. El incoterm manejado es “FOB” que se efectuó en el acuerdo internacional. Por su parte, la empresa “ADUANAS LOGÍSTICA INTEGRAL S.A.C.” servirá de apoyo como agente logístico.
4. La monografía generó una gran rentabilidad, por el cual, la exportación de cacao en grano se requirió una capital de S/.155,000.00 del cual S/.40,000.00 fueron prestados por el banco “BBVA”.

## **RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda realizar sondeos de mercado de manera anual mediante un análisis de fuentes primarias y secundarias para determinar nuevos mercados internacional con la finalidad que nuestro producto tenga aceptación.
2. Se recomienda generar alianzas estratégicas con nuevos proveedores de cacao con la finalidad de cumplir con la demanda, de esta manera, no puedan estar afectados nuestros clientes externos.
3. Se recomienda realizar estrategias de selección de operadores logísticos de manera semestral para determinar con quien contaremos para nuestra exportación de cacao en grano.
4. Se recomienda realizar tácticas de marketing digital contando con el apoyo de especialista en este campo digital y, también, involucrarse en ferias nutricionales.

## **REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS**



- Aguilar, H. (2016). Manual para la Evaluación de la Calidad del Grano de Cacao.
- ADUANET. (20 de Abril de 2022). *ADUANET.GOB.PE*. Obtenido de: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- Balbachan, N. (2016). Comercio Internacional.
- Copantrade. (2022). CopanTrade Specialty Green Coffee Importers. <https://copantrade.com/>
- ADUANET. (02 de Junio de 2022). *Consulta de agente de Carga*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsulagen/ConsultaOperadorServlet>
- CONTAINER, M. (16 de Mayo de 2022). *MULTI CONTAINER*. Obtenido de <https://www.multicontainer.com.pe/contenedor-standard-20-usado>
- Coronel Velarde, J. J., Pillaca Gamarra, L., Vasquez Huanca, V. E., & Vilchez Huatangari, E. J. (2021). *Plan de Exportación de Cacao Orgánico Tostado Hacia Estados Unidos*. Lima: UCS.
- Diario Peruano (2022). *Ley de Etiquetado y Verificación de Reglamentos Técnicos de productos Industriales Manufacturados*. Lima: Gob.pe. Obtenido de: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-aprueba-la-ley-de-etiquetado-y-verif-decreto-legislativo-n-1304-1468963-4/#:~:text=El%20objeto%20de%20la%20presente,as%C3%AD%20como%20otorgar%20al%20Ministerio>
- FAO. (2019). *Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional*. Roma: FAO .
- Gobierno, P. (20 de abril de 2022). *Plataforma digital única del Estado Peruano*. Obtenido de <https://www.gob.pe/6996-clasificacion-arancelaria-de-mercancias>
- ICEX. (2020). *Guía del Estado de Nueva York, Estados Unidos*. <http://estadosunidos.oficinascomerciales.es>
- Jiménez, M. (2012). *Cacao en Grano para exportación*. Jaén.

- Jimenez, M. (2012). *Ficha Tecnica de cultivo de cacao Bracamoros*. Jaén: Propia.
- Legiscomex. (2021). *Perfil Logístico de EE. UU.*  
[https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos PDF/perfil-eeuu-puerto-LongBeach.pdf](https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/perfil-eeuu-puerto-LongBeach.pdf)
- Maersk. (2022). *Transporte marítimo*. Obtenido de :  
<https://www.maersk.com/transportation-services/ocean-transport>
- MINAGRI. (21 de Enero-Marzo de 2021). *Ministerio de Agricultura y Riego*. Obtenido de Observatorio de commodities Cacao:  
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2009611/Commodities%20Cacao%3A%20ene-mar%202021.pdf>
- MINCETUR. (2016). *Análisis Integra de la Logística en el Perú - Cadenas de Exportación*. Lima: Normas Bchmann.
- MINCETUR. (2018). *Análisis de los costos Marítimos y portuarios en Perú*. Lima: MINCETUR.
- Nahua. (2016). *Ficha Tecnica del Producto*.
- PomPeru. (2015). *Exigencias de Mercado Estados Unidos*. Lima: Promperu.
- Pomperú. (2022). *Unitarización de la carga*. Lima: Pomperu.
- Quality, G. (2021). *Fortaleciendo la calidad del café y cacao en Perú GIP 103*. Lima: Ministerio de la Producción.
- Serfor. (2016). *Ficha Tecnica del Pallet*.
- SERVITRANS CARGO. (2022). *Empresas Logísticas en Perú*. Obtenido de  
<https://compuempresa.com/info/servitrans-cargo-sac-20545370698>
- SIICEX. (2014). *Ficha de producto cacao*. Lima: SIICEX.

SIICEX. (02 de 06 de 2022). *Rutas maritimas Costa Este*. Obtenido de <https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,2>

SIICEX. (02 de 06 de 2022). *SIICEX RUTAS MARITIMAS*. Obtenido de <https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,2>

Translog. (2022). Transport Logistica . <https://www.translog.com/en/>

## **ANEXOS**

### **Contrato de Compra venta Internacional**

## CONTRATO DE COMPRA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el Contrato de Compra Venta que celebran de una parte Gonzáles Export. E.I.R.L.L., empresa constituida bajo las leyes del Perú, señalando domicilio para efectos del presente contrato en Calle. Alfredo Bastos #380 - Jaén, departamento de Cajamarca debidamente representada por la señorita Luz Deysi Gonzáles Soberón, identificada con DNI 76791796 a quien en adelante se le denominará "El Vendedor"; y, de la otra parte, AB GROUP, señalando domicilio para efectos del presente contrato en Koninginnegracht 14G; NL - 2514 AA LA HAYA/ DEN HAAG – Estados Unidos, debidamente representado por el señor Willeke Liselotte, identificado con Resident Card Xr1001020999990, según poder inscrito en Holanda. a quien en adelante se le denominará "El Comprador", en los términos y condiciones siguientes:

### **PRIMERA: (OBJETO DEL CONTRATO)**

Teniendo en consideración las actividades que cada una de las partes realiza, éstas dejan constancia por el presente documento, que consienten en celebrar un Contrato de Compra-Venta, las cuales deberán cumplir con las siguientes condiciones:

- o **Presentación del producto:** Cuya presentación es un saco yute el cual contiene 70 kilogramos de cacao en grano.
- o **Presentación del embalaje:** Será presentado en sacos yute con una cantidad de 150 sacos por pallet envuelto con Cinta sujetador de carga.
- o **Cantidad por embarque:** 1500 sacos de cacao en grano contenidos en 10 sacos en una paleta.

"El Comprador" se compromete a pagar la mercancía enviada una vez recibida en el lugar designado por ambas partes.

"El Vendedor" se compromete a enviar la mercancía señalada al lugar determinado por ambas partes en el plazo indicado por "El Comprador".

### **SEGUNDA: (OBLIGACIONES DEL VENDEDOR)**

Son obligaciones de "El Vendedor":

7. "El Vendedor" se compromete a transportar y entregar la mercancía en el lugar y plazo determinado, previo acuerdo y en las condiciones requeridas por "El Comprador".
8. "El Vendedor" debe dar a "El Comprador" aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada.
9. "El Vendedor" debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación, comprobar la calidad de la mercancía, medida, peso y recuento.
10. "El Vendedor" debe proporcionar el embalaje requerido para el transporte de la mercancía, en la medida en que las circunstancias relativas al transporte sean dadas a conocer a "El Vendedor" antes de la conclusión del contrato de compraventa. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.
11. "El Vendedor" debe prestar a "El Comprador", con riesgo de este último la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente emitido en el país de expedición y/o de origen que "El Comprador" pueda requerir para la

importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito en cualquier país.

12. "El Vendedor" debe proporcionar, a pedido de "El Comprador", la información necesaria para obtener un seguro.

#### **TERCERA: (OBLIGACIONES DE EL COMPRADOR)**

6. "El Comprador" debe pagar el precio según lo dispuesto en la Cláusula Quinta del presente contrato.
7. "El Comprador" debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación o autorización oficial y realizar, si es necesario, todos los trámites aduaneros, para la importación de la mercancía y, si es necesario, para tránsito de cualquier otro país.
8. "El Comprador" deberá pagar todos los gastos relativos a la mercancía desde el momento en que haya recibido la carga, así como de cualquier otro gasto adicional en que haya incurrido.
9. "El Comprador" debe pagar los gastos previos al embarque de la mercancía, excepto cuando la inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.
10. "El Comprador" debe cubrir todos los gastos que haya incurrido en obtener los documentos y/o mensajes electrónicos que confirmen la entrega de la mercancía, así como rembolsar aquellos gastos incurridos por "El Vendedor" al prestar su ayuda al respecto.

#### **CUARTA: (TRASPASO DE RIESGO Y DE LA PROPIEDAD)**

La modalidad de entrega en el presente contrato será a través del FOB 2010 (Free on Board), donde "El Vendedor" realiza la entrega cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Eso significa que, "El Comprador" debe soportar todos los costes y riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.

"El Vendedor" debe entregar la mercancía a bordo del buque designado por "El Comprador" en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque convenido.

"El Vendedor" debe soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que esté a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

"El Comprador" debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que esté a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

"El Comprador" debe contratar el transporte de las mercancías desde el puerto de embarque convenido.

#### **QUINTA: (PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO)**

Como resultado de la valorización de la mercancía, el precio pactado por las partes es de US\$ 1,798,355.06 con un precio FOB unitario de 1.58 dólares el cual será cancelado por "El Comprador" mediante una carta de crédito irrevocable confirmada una vez recibida la mercancía en correcto estado para su adecuado uso y/o distribución. Para ello, "El Comprador", deberá confirmar a "El Vendedor" la llegada de la mercancía en el buque y punto de carga acordado por ambas partes.

Por tal hecho, "El Comprador" deberá otorgar a "El Vendedor" una carta de crédito a fin de garantizar el compromiso de pago en plazo acordado. Dicha carta de crédito será de carácter irrevocable y con un plazo devigencia de 6 meses, realizada por el Banco de Crédito del Perú. El monto de la carta de crédito incluye intereses compensatorios a una Tasa Efectiva Anual de 16 %.

En caso que el precio no sea pagado dentro del plazo acordado por las partes, se ejecutará automáticamente la carta de crédito por parte de "El Vendedor", a fin de garantizar el pago de la mercancía vendida y embarcada al punto de embarque determinado por "El Comprador".

Ambas partes dejan expresa constancia que el precio pactado por la adquisición de la mercancía materia del presente contrato equivale al valor de las mismas, renunciando en forma irrevocable al ejercicio de cualquier acción o pretensión que tenga por objeto cuestionar dicho precio.

#### **SÉPTIMA: CONDICIÓN RESOLUTORIA**

El presente contrato quedará resuelto sin responsabilidad alguna para las partes si, con anterioridad a la fecha de entrega de la mercadería acordada en el presente Contrato, tanto "El Vendedor" como "El Comprador" no han obtenido las debidas autorizaciones, licencias de exportación e importación y trámites aduaneros correspondientes de la mercancía por parte de sus representantes legales. En caso de producirse la presente condición resolutoria, "El Vendedor" procederá a la restitución de todas las cantidades entregadas por "El Comprador" en virtud del presente contrato.

En señal de conformidad, los representantes legales de los partes debidamente autorizados de acuerdo a lo señalado en la parte introductoria suscriben el presente contrato que se emite por duplicado y en los idiomas que correspondan tanto a "El Comprador" como "El Vendedor".

## **OCTAVA: ARBITRAJE**

Toda controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo, serán sometidos a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral compuesto por tres miembros, uno de los cuales será nombrado por cada una de las partes y el tercero será designado por los árbitros así nombrados. Si no existiera acuerdo sobre la designación de este tercer árbitro o si cualquiera de las partes no designase al suyo dentro de los diez días de ser requerida por la otra parte, el nombramiento correspondiente será efectuado por la Cámara de Comercio de Lima.

El arbitraje será de derecho y se sujetará a las normas de procedimiento establecidas por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima.

Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este reglamento.

Toda cuestión relacionada con el presente Contrato que no esté expresada o tácitamente establecida por las disposiciones de este Contrato, se regirá por los principios legales generales reconocidos en Comercio Internacional, con exclusión de las leyes nacionales

Firmado en Lima, a los 25 días del mes de Julio del 2022.

.....  
**GONZÁLES EXPORT E.I.R.L.**

.....  
**AB GROUP**

## DOCUMENTO DUA

## DUA PROV. DE EXPORTACION

Aduana	Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)			2	REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO	125					
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: <b>083631</b>	
002497	43	3	NORMAL	2022 - 083631	Fecha Numeración: 26 / 07 / 2022	
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: <b>CACO EN GRANO</b>	
	GONZÁLES EXPORT E.I.R.L.					
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4 - 20515552520			Calle: <b>Ifredo Bastos #380 Morro Solar - Jaén</b>			
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte		Código	3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte	
	- 5009			2022 - 083	Código	
				1 - MARITIMO		
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S Código
--/------		-				
4 ALMACEN	4.1 Depósito Temporal Código		4.2 Depósito A.Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado	
	MAERSK - 2022		-		0	
5 TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código		
	- 0			OTRAS FORMAS DE PAGO - 7		
6 VALOR ADUANA	6.1 Valor Clausula de Venta	6.2 Comisión Exterior(Referencial)	6.3 Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Neto de Entrega(FOB)	
	63840	0	0	0	63840	
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto		Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Físicas	Total U.Comercial.
	105,000 KG		63,750 kg	1500	1500 SACOS	1500 SACOS



**Packing List**

# PACKING LIST

**STAN'S SOFTWARE**  
*www.StansTrains.com*  
 Sammamish, WA 98075  
 (425) 555-1212

<b>SOLD TO</b>	<b>GONZÁLES EXPORT</b> <b>E.I.R.L.</b> Calle. Alfredo Bastos #380 - Jaén
----------------	---

<b>SHIP TO</b>	<b>AB GROUP</b> Koninginnegracht 14G; NL - 2514 AA LA HAYA/ DEN HAAG
----------------	--

P.O. #

INVOICE #     501

TERMS:

DATE:

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
1500	<b>Caco en grano</b> <b>(Sacos yute)</b>		
TOTAL INVOICE			