



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN NIBS DE CACAO AL PAIS DE
ALEMANIA”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. DALILA QUISPE GUEVARA
<https://orcid.org/0000-0002-7999-9843>

ASESOR:

DR. BARCO SOLORI ESTEBAN AUGUSTO
<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

TARAPOTO, PERÚ, 202

Dedicatoria:

Gracias a Dios que me dio la vida y me trajo a esta etapa tan importante de mi ejercicio profesional, a mi padre y a mi madre, porque son el principal apoyo, siempre me han brindado su amor incondicional, y a todas las personas que me apoyaron a cumplir este sueño.

Agradecimiento:

Primero, agradezco a Dios por tan buena experiencia Universitaria. Gracias a mi Universidad por convertirme en el profesional que me apasiona, mi familia por su aliento constante y apoyo incondicional a lo largo de mis estudios, a los docentes involucrados en este proceso de aprendizaje integrado y a todos los que apoyaron. De una forma u otra en la ejecución de este proyecto.

INTRODUCCIÓN

Los productos Nibs de Cacao exportados a Alemania han ayudado a la empresa a encontrar nuevas oportunidades de expansión en el mercado internacional y lograr una buena rentabilidad. El producto exportado es notado y demandado en el mercado internacional por su calidad.

Llevar el producto peruano al mercado alemán por medio de establecimientos especializadas, cafeterías, chocolaterías dedicadas a la comercialización de hermosos pasteles que permitan a los clientes buscar la exclusividad y viva sana con excelentes prácticas de cacao orgánico.

El producto no solo es de alta calidad, sino que también tiene la versatilidad de ingresar al mercado con una sola pantalla y que, dependiendo de la aplicación del cliente, puede producir una gama muy amplia de resultados, desde tabletas de chocolate hasta tortas, helados y diversos productos que contienen cacao.

Mejor suelo para cacao es aluvial, arcilloso y profundamente permeable. Perú es uno de los primordiales orígenes del cacao. Las principales zonas productoras de cacao se concentran en siete de las 16 provincias del país dedicadas al cultivo del cacao: San Martín, Junina, Cuzco, Ucayali, Huánuco, Ayacucho y Amazonas, que concentran la producción total del país. Asimismo, la región de Piura siempre se ha posicionado como productora de cacao de alta calidad entre las variedades de cacao blanco caracterizadas por su aroma, sabor y baja acidez.

RESUMEN

La formulación del trabajo de calidad profesional se realiza de acuerdo con el marco establecido por la escuela; los productos actualmente exportados son especialmente la exportación de nibs de cacao, se describió el aprovisionamiento que consistió en la elección del proveedor de Nibs de Cacao, se explicó la importancia del almacenamiento enfocado en el control de calidad, donde tenemos la estrategia de almacenamiento para nuestro producto.

Asimismo, se habló del rotulado y etiquetado que consistirá en tener un rotulo para el Nibs de Cacao. También hablamos del empaque en el que escogimos las bolsas de polietileno estas bolsas contendrán 200gr de Nibs de Cacao. Y el embalaje que escogimos son las cajas de cartón corrugado en esta habrá 56 bolsas de Nibs de Cacao, con un peso de 200 gr por cada bolsa.

También se habla de la contenedorización, escogido el contenedor de 40 pies, en el que cargará 25 pallets, se vieron los criterios a utilizar, el proceso, los planos, tiempos y costos. Asimismo, en la unitarización elegimos los pallets europeos con un peso de 25 kg. Con tratamiento MINF 42 en cada pallet habrá 1050 cajas de Nibs de Cacao.

ÍNDICE

1. PRODUCTO A EXPORTAR	01
1.1. Ficha técnica del producto.....	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	03
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	03
2. APROVISIONAMIENTO	06
2.1. Proveedores potenciales.....	06
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	10
2.3. Control de calidad.....	10
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	15
3. ALMACENAMIENTO	16
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	16
3.2. Lay-out de almacén.....	18
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	19
3.4. Costo fijo de almacén.....	22
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	24
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	24
4.2. Normas técnicas aplicable.....	25
4.3. Proceso de rotulado.....	27
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	29
5. EMPAQUE	30
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	30
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	32
5.3. Proceso de empaque.....	32
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	32
6. EMBALAJE	34
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	34
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	35
6.3. Proceso de embalaje.....	38
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	39
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto)	40
7.1. Ficha técnica del pallet.....	44
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	42
7.3. Proceso de paletización.....	42
7.4. Plano de estiba del pallet.....	44
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	45
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto)	46
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	46
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	47
8.3. Proceso de contenedorización.....	49
8.4. Plano del contenedor.....	50
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	50

9. TRANSPORTE	51
9.1. Proveedores del transporte interno.....	51
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	54
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	54
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	57
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	58
10.1. Agentes de aduana.....	58
10.2. Costo de agenciamiento.....	61
10.3. Aseguradoras.....	62
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	62
10.5. Terminales de almacenamiento.....	63
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	64
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	64
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	66
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	69
11.4. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	70
11.5. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	70
12. DISTRIBUCIÓN	73
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	73
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	74
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	76
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de interminación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	77
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	78
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos pocanal.....	79
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	79
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA	80
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	81
14.2 Valor actual neto.....	82
14.3 Tasa interna de retorno.....	83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	03
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	04
Tabla 3	Proveedores.....	07
Tabla 4	Matriz de selección.....	11
Tabla 5	Costo de adquisición del producto.....	16
Tabla 6	Costo fijo de almacén.....	23
Tabla 7	Implementación de seguridad para el personal.....	24
Tabla 8	Costo fijo del almacén.....	24
Tabla 9	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	30
Tabla 10	Ficha técnica del empaque.....	32
Tabla 11	Tiempos y costos del proceso de empacado.....	34
Tabla 12	Proceso de empacado.....	34
Tabla 13	Ficha técnica del embalaje.....	36
Tabla 14	Proceso de embalaje.....	39
Tabla 15	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	40
Tabla 16	Ficha técnica del contenedor.....	42
Tabla 17	Proceso de contenedorización.....	44
Tabla 18	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	46
Tabla 19	Ficha técnica del pallet.....	48
Tabla 20	Proceso del pallet.....	50
Tabla 21	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	51
Tabla 22	Proveedores del transporte interno.....	52
Tabla 23	Costos del transporte interno.....	55
Tabla 24	Proveedores del transporte internacional.....	55
Tabla 25	Cotización flete marítimo.....	58
Tabla 26	Cotización de exportación.....	62
Tabla 27	Aseguradora.....	63
Tabla 28	Póliza de seguro.....	63
Tabla 30	Cantidad a exportar.....	80
Tabla 31	Costo fijo de empresa.....	81
Tabla 32	Implemento de seguridad.....	82
Tabla 33	Costo fijo del almacén.....	82
Tabla 34	Costos varios.....	83
Tabla 35	Costo de mano de obra.....	83
Tabla 36	Matriz de costos de exportación.....	84

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de Proceso.....	04
Figura 2	Logo de la Empresa	09
Figura 3	Logo de la empresa cocoa flower S. A. C.....	10
Figura 9	Rotulado del Producto.....	25
Figura 10	Rotulado del Producto.....	29
Figura 11	Rotulado del Producto Uva Red Globe.....	29
Figura 12	Flujograma del Proceso de Rotulado.....	30
Figura 13	Plano de Estiba del Contenedor.....	45
Figura 14	Plano de Estiba Pallet.....	51
Figura 15	Logo de la Empresa Global Trading.....	53
Figura 16	Logo de la Empresa C&M.....	54
Figura 17	Logo de la Empresa SEE LAN LOGISTIC.....	56

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

NIBS DE CACAO

✓ Descripción del producto:


Los granos son pequeños trozos de cacao tostados naturalmente. Para obtener el producto se debe cosechar el fruto, extraer las semillas, fermentar de 5 a 7 días y luego secar por 5 días. Después de este proceso, se tuestan, se pelan y finalmente se convierten en pequeños trozos negros llamados nibs.

Se utiliza para hacer una variedad de sándwiches, postres, salsas, cócteles y más utilizando nibs de cacao. Son alimenticios y sanos.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica

DESCRIPCIÓN		
Fruto	Nibs de cacao	
Nombre Científico	Theobroma cacao	

Descripción	✓ son pequeños trozos de cacao tostados y naturales. Están hechos de semillas del árbol del cacao llamado teobroma cacao.
Características	<ul style="list-style-type: none"> • Aspecto puntiagudo • Marrón oscuro • Olor propio (sin olor rancio) • Sabor especial • Humedad no supera el 5%
Color	<ul style="list-style-type: none"> • Marrón
Valores Nutricionales	<ul style="list-style-type: none"> • 50 g Grasas en cantidad elevada ✓ 30 g Grasas saturadas en cantidad elevada ✓ 1.67 g Azúcares en cantidad baja ✓ 0.167 g Sal en cantidad baja
Consumo	✓ Se puede consumirlos como snack, en recetas como: postres como crackes o biscochos, batidos chispas y chocolates.
Zona de Producción	✓ Las provincias con mayor volumen de producción de cacao son al nivel nacional de 7 provincias.

Nota: Creación propia.

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

N°	Partida	Descripción
----	---------	-------------

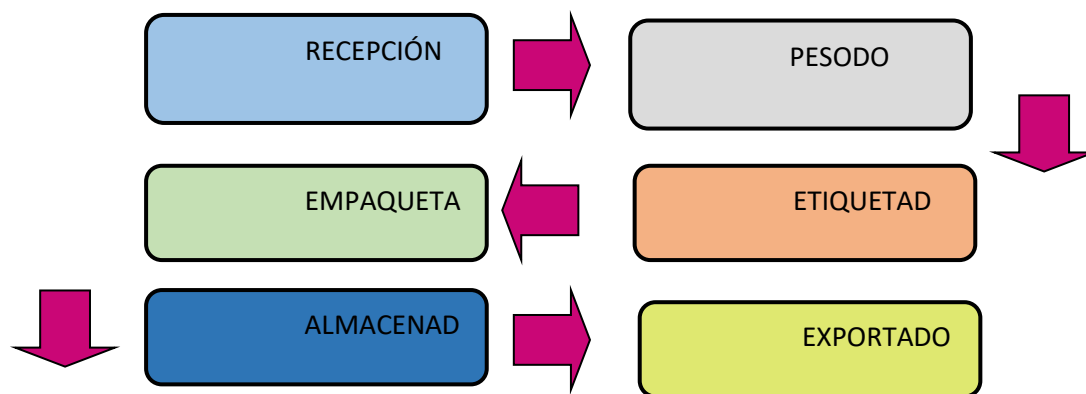
00	1801002000	Nibs de cacao
----	------------	---------------

Nota: FUENTE SUNAT

1.3 Flujograma de proceso de comercialización:

Figura 1

Proceso de comercialización



NOTA. Autoría Propia

DESCRIPCION DEL PROCESO.

- **Recepción Del Producto:** Donde la empresa Cocoa Flower s. a. c se encarga de recibir el producto en almacén.
- **Pesado:** Los colaboradores se encargarán de pesar el producto si está totalmente correcto el peso.
- **Etiquetado:** La empresa Cocoa Flower.
- **Almacenamiento:** Para productos envasados, el ambiente de almacenamiento será a temperatura ambiente.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores

N°	Proveedor	Lugar
1	Cacao el rey industrias s.a.c	San Martin
2	Romex s. a	San Martin
3	Agro Industrias Makao Perú s.a.c	San Martín

Nota: Autoría propia.

Empresa proveedora: CACAO EL REY INDUSTRIAS

Lugar: SAN MARTIN

Productos: DERIVADOS DEL COCOA.

- Cocoa beans
- Cocoa nibs
- Cocoa paste
- Cocoa butter
-
- **Certificaciones de calidad:**
- HACCP (Hazard análisis and critical control points).
- La admiración de alimentos y medicamentos. (FDA)
- USDA ORGANIC.

Misión:

Llegar al gusto de los clientes y satisfacer su necesidad con cacao y del chocolate.

Visión:

Ser el mejor socio comercial en la industria del cacao y brindar servicios integrales en los mercados nacionales e internacionales.

<https://www.cacaoelrey.com/nosotros>

Figura 2

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora: ROMEX S.A

Lugar: SAN MARTIN

Productos: Derivados del cacao

- Grano De Cacao Orgánico Y Convencional
- Licor O Pasta De Cacao Convencional Y Orgánico.
- Torta De Cacao.
- Cocoa Alcalina.
- Nibs De Cacao Orgánico Y Convencional.

Certificaciones de calidad:

- HACCP (Hazard análisis and critical control points).
- La admiración de alimentos y medicamentos. (FDA)
- USDA ORGANIC.

Misión:

Comprometidos con la exportación de granos de café verde a varios países del mundo. Con 13 sucursales en diferentes zonas cafetaleras del Perú, realiza el acopio de café pergamino, que luego es transportado a fábricas en Lima y Jaén, donde es limpiado, clasificado y exportado. A diferencia del café verde, los granos de cacao no son solo para exportación.

Visión:

Ser el primer exportador de café y cacao del Perú, asegurando un crecimiento sostenible, responsable y eficiente, conservando el estándar de calidad y comprometiéndonos con nuestros socios, clientes, proveedores y conciencia ambiental.

<http://www.bodega.com.pe/romex2/nosotros/#:~:text=Somos%20una%20empresa%20dedicada%20al,Europa%2C%20Asia%20y%20Norte%20Am%C3%A9rica.>

Figura 2

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora: AGRO INDUSTRIAS MAKAO PERÚ S. A. C

Lugar: SAN MARTIN

Productos: DERIVADOS DEL CACAO

- ✓ Sesame seeds
- ✓ Gooseberry
- ✓ Cocoa
- ✓ Pecan
- ✓ quinoa

Certificados de calidad.

- ✓ HACCP (Analysis and critical control points)

Misión

Somos un grupo de empresas privadas de producción, comercialización, investigación y servicios relacionados con el procesamiento agrícola del cacao; para el desarrollo socioeconómico de nuestros colaboradores y aliados estratégicos. Nuestras actividades son social, económica y ambientalmente responsables, agregan valor, brindan a los consumidores productos de alta calidad y respetan el medio ambiente y la biodiversidad.

Visión

Empresas nacionales e internacionales líderes y consolidadas en la comercialización y producción en derivados de la cocoa; se incorpora práctica de

manufacturas en el proceso de fabricación, así como el mandato sociales y ambientales; para garantizar productos de alta gama al mercado.

Figura 3

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de selección

CRITERIOS	DESCRIPCIÓN		
	ROMEX S.A	AGRO INDUSTRIAS MAKAO PERÚ S.A.C.	CACAO EL REY INDUSTRIAS S.A.C
CALIDAD	5	4	4
PRECIO	5	5	5
SEGURIDAD	4	3	4
TRANSPORTE	4	4	3
CERTIFICADO	5	3	5
CERCANIA	3	2	3
TOTALES	26	21	24

Nota: Autoría propia

LEYENDA	
EXCELLENT	5
VERY GOOD	4
OKAY	3
REGULAR	2
BAD	1

Resultado: Se puede ver una selección de proveedores de materia prima, Nibs de cacao. Las elecciones antes mencionadas se han realizado teniendo en cuenta los criterios críticos para la empresa. ROMEX S.A. es la empresa que obtiene las calificaciones más altas en los criterios especificados, por lo que se eligió a este proveedor principalmente por sus precios competitivos, gran capacidad de suministro y mucha experiencia.

2.3 Control de calidad:

Se utiliza para verificar los estándares de los productos o servicio durante la producción para reducir la posibilidad de que un producto defectuoso sea lanzado al mercado. Es un sistema utilizado por las empresas para cuantificar la condición de los productos y servicios y evaluar si cumplen con sus especificaciones técnicas. Hace que el proceso de fabricación sea más uniforme al brindarle estándares y requisitos a seguir.

Normas de Perú para la Exportación:

Contará con licencia y certificado fitosanitario emitido por parte de SENASA y son las siguientes:

- Plantas de empaque aprobadas por el SENASA
- Inspección fitosanitaria
- Emisión del certificado fitosanitario

Tratamientos requeridos:

- Tratamiento de fumigación con bromuro de metilo
- Límites máximos de residuos
- Plaguicidas permitidas en Alemania
- Plaguicidas permitidas según SENASA

Normas de Acceso de Alemania: Para exportar a Alemania se deben cumplir las siguientes condiciones:

- ser reconocido por la UE como una empresa o empresa comercial permanente;
- Inscrita en el Registro Nacional de Comercio
- tener un permiso de trabajo;
- Encuentre a alguien que lo represente como exportador dentro de la UE, como un proveedor de logística o un agente de aduanas.

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costo de fabricación y/o Adquisición

DESCRIPCIÓN				
Descripción	Cantidad	Unidad/kg	Precio x kg.	Precio Total
Materia P.	11,760	Gr	S/ 15	152.88

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 storage strategy:

Estratégicamente, se equipará de la siguiente manera: El almacén se reconstruirá de manera segura de acuerdo con las regulaciones del territorio aprobadas por el gobierno (San Martín). Estará ubicado en el Libramiento Tarapoto 241.

Espacio adecuado: El ambiente receptor de los Nibs de cacao contará con áreas muy bien distribuidas para cada uno de sus procesos a darse, desde el momento de recepción hasta el momento de despachar el producto de nibs de cacao.

Equipo y condiciones ambientales: Las bolsas y cajas que contienen el producto de Nibs de cacao se ubicaran en mesas de acero inoxidable, en perfectas condiciones de higiene para iniciar el empaquetado del producto.

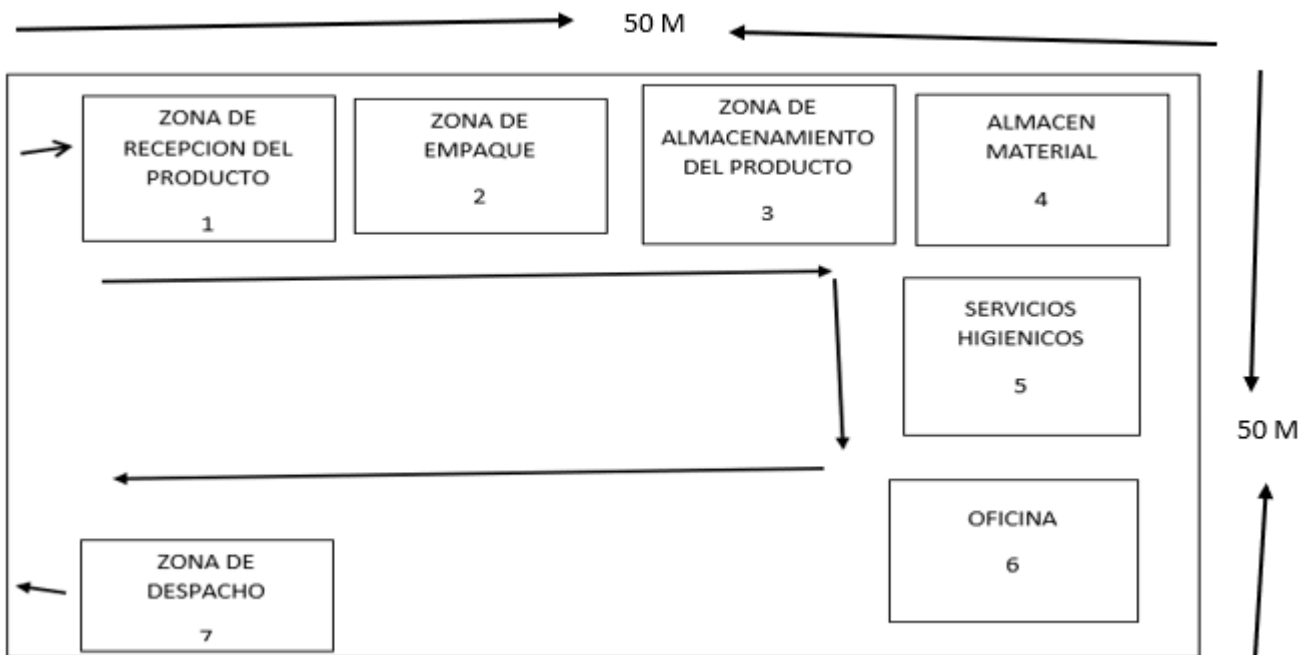
Seguridad: La zona de almacenamiento de productos para el etiquetado y envasado se colocará en la estantería para garantizar la seguridad, evitar caídas y no estropear el aspecto del fruto final.

Distribución del producto: Se distribuirá uniformemente en forma de pallets y se enviará a Alemania en vagones cerrados a través de operadores logísticos.

3.1 Lay - out de almacén

El lay- out el almacén será organizado de la siguiente forma, de 100 metros de largo 40 metros de ancho haciendo el total de 400 m² , por lo que todo el área se distribuirá en la siguiente manera; el área de recepción tendrá 20x5 metros, el

área de empaque tendrá 30x5 metros, el área de almacenamiento del producto tendrá 40x5 m, el almacén de materiales tendrá 10x5 metros, el área de servicios higiénicos para el personal tendrá 5x2 metros, el área de oficina tendrá 10x5 metros y el área de despacho tendrá 20 x5 metros.






Nota: Elaboración propia

3.2 Equipamiento para el almacén:

- ✓ **Bienes de Equipamiento:**
 - ✓ Montacarga
 - ✓ Trans paleta manual
 - ✓ Mesa de acero inoxidable
 - ✓ Racks para los pallets
 - ✓ Pallets
 - ✓ Señalizaciones

- ✓ Extintores
- ✓ Luces de emergencia

3.3 Detalle del mobiliario usado en el almacenamiento

MUEBLES USADOS EN ALMACEN		
IMAGEN	TIPO	CARACTERISTICAS
	Trans paleta manual	Es una paleta de uso manual para movilizar pallets.
	Pallets	Sirve para el apilamiento de los productos y su unitarización.
	Estantes para pallets	Para la ubicación de los productos ya unitarizado para su posterior traslado.


3.5. Implementos de Seguridad para el Personal:

Tenemos:

- ✓ Guantes de seguridad reflectivo
- ✓ Cascos de seguridad

- ✓ Lentes de seguridad
- ✓ Mascarillas
- ✓ Uniforme
- ✓ Zapatos de seguridad

DETALLE DE IMPLEMENTO DE SEGURIDAD DEL PERSONAL		
IMAGEN	TIPO	CARACTERISTICAS
	Guantes de seguridad reflectivo	protección de seguridad al personal que cubren parcial o totalmente la mano, evitando posibles riesgos de cortes y fracturas.
	Cascos de seguridad	Protección en la cabeza para riesgos de caídas de objetos.
	Lentes de seguridad	Sirve para la protección de la vista de cualquier objeto.
	Mascarillas	Sirve para tener un buen manejo de salubridad al momento de etiquetar y empaquetar.

	Uniforme	Sirve para programar sus bienes e identidad por parte de sus colaboradores de la empresa.
---	-----------------	---

3.4 Costo fijo del almacén

Tabla 6

Costo fijo del almacén

DESCRIPCIÓN	PRECIO S/. MENSUAL	PRECIO TOTAL S/.
Mano de obra en planta	6,150.00	6,150.00
Alquiler	4,000.00	4,000.00
Servicio agua	80.00	80.00
Servicio energía eléctrica	180.00	180.00
Internet	50.00	50.00
TOTAL		S/ 10,460.00

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO IV

ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

El sellado es muy fundamental para la salida en el caso de la empresa Cocoa Flower S.A.C, para su primer ingreso al país de Alemania, para su aceptación en el mercado.

FIGURA 9

Etiqueta del fruto.



Nährwert-Information	
Portionsgröße 200g	
Pro Portio	
Energie	1736kJ 415 Kalorien
Eiweiß	14,00 g
Kohlenhydrate	11,00 g
Ballaststoffe	28,0 g
Zucker	0,00 g
Fett	35,00 g
Gesättigtes Fett	21,000g
Transfettsäuren	0,000g
Mehrfach ungesättigtes Fett	7,500 g
Einfach ungesättigtes Fett	7,500 g

4.2 Normas técnicas aplicables:

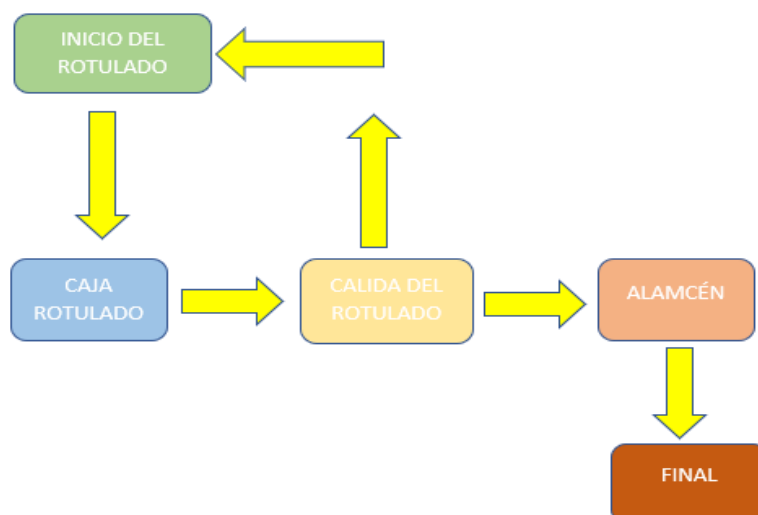
Se utilizada para la exportación de Nibs de cacao es según lo informado. Comité Técnico de Normalización de Productos Alimenticios Envasados. etiqueta, Presentar al Comité de Obstáculos de Normalización y Control Empresarial no-CNB, de fecha 24-08-2009, PNTP 209.038:2009, para revisión y Aprobado, sometido a consulta pública el 24 de octubre de 2009. Luego de la presentación de comentarios, se convirtió oficialmente en la norma técnica del Perú NTP 209.038:2009 Alimentos preenvasados. Etiquetas, Edición 7, 20 febrero de 2010.

4.3 Proceso de etiquetado:

Las etiquetas se utilizan para nombrar etiquetas que indican información que se considera relevante para un producto en particular. Nuestra empresa utiliza plantillas de etiquetas de color marrón, blanco y verde para representar a nuestra empresa.

Figura 12

Process flowchart de etiquetado



Nota: creación propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

El objetivo de la etiqueta es proporcionar a los consumidores informaciones sobre característica específica del producto, los métodos de producción, procesamiento y/o almacenamiento, propiedades y contenido.

Tabla 9

Tiempos y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
8 horas laboradas	120	Etiquetan 58, 800 bolsas de 200 gr

Nota: Auditoria adecuada

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Tecnología de llenado seleccionada:


la empresa utilizara es una bolsa de polietileno de tres capas que protege de la humedad y la luz solar. Es para facilitar la recolección, empaque y clasificación de bienes para el transporte, y para protegerlos de peligros físicos y ambientales durante el almacenamiento y el transporte. Tiene un largo de 20 cm, un ancho de 10 cm y un grosor de 4 cm con una capacidad de 200 gramos.

Tabla 10

Ficha técnica del empaque

DESCRIPCIÓN	
<p>BOLSA: La bolsa está fabricada en polietileno de alta y baja densidad con tecnología de dos capas - tres capas, esto permite construir características detalladas del producto en el exterior/centro/interior.</p>	
Características generales	<ul style="list-style-type: none">✓ Es sólido e incoloro.✓ Es altamente resistente a impactos ya diversos ambientes químicos y térmicos.✓ También es muy simple.✓ Buena rigidez.✓ Flexibles.✓ Son más versátiles que los de baja densidad.



Material	Serán a base de polietileno, que se polimeriza a partir de etileno, que se deriva del petróleo. El etileno es un compuesto orgánico que es un hidrocarburo (un enlace de hidrógeno y un enlace de carbono) que consta de 2 átomos de carbono y 4 átomos de hidrógeno (C ₂ H ₄ o CH ₂ =CH ₂).
Características físicas	El recipiente, denominado polietileno de triple capa, tendrá capacidad para 200 gramos de nibs de cacao.
Medidas	 <p>10 cm</p> <p>20 cm</p> <p>4 cm</p>

Nota: creación propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

La empresa tomara en cuenta, con las siguientes características:

Diseño: Esto es muy importante porque ayuda a presentar sus características del embalaje que sea adecuado.

Cadena de suministro: Se realizará desde la producción y distribución necesarias para llevar a cabo todo el proceso hasta la venta de nuestros productos y el abastecimiento de embalaje de la mejor calidad que pueda manejar el envío.

Diferencia del producto: Contar con un servicio de calidad tener una buena carta de presentación para el cual es muy importante que sea atractivo a la vista del cliente.

5.3 Proceso de empaque:

Nuestro proceso de empaque de productos es el siguiente: Después de recibir el producto, se empaquetará en una bolsa de polietileno de tres capas. La cantidad del producto a empaacar es de 200 gramos, los cuales el encargado de distrito cuidará en el proceso de empaque para no contaminar y dañar el producto. Luego el producto pasa al almacén para su exportación correspondiente.

Tabla 12

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
1. Obtener el Nibs de cacao.	
2. Empaquetado del Nibs de cacao.	
3. Meterlo en cajas el producto.	

<p>4. Sellar las cajas con cinta de embalaje.</p>	
<p>5. Almacenar.</p>	

Nota: Autoría propia.

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaclado:

Empaque Nibs de Cacao será de la siguiente manera; empaclar bolsas de 200 gr de Nibs de cacao en un tiempo de 8 hora los colaboradores envasaran 58.800 bolsas cuyo costo será de 130 soles.

Tabla 11

Tiempos y costos del proceso de empaclado

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
8 horas Laboradas	130.00	Empacar 58,800 bolsas de 200 gr.

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El packaging de envase: constituye el envase o el material que envuelve los productos o su conjunto de unidades donde jugará un papel importante en el marketing de todo tipo de mercancías (*José Pineda*).

El empaque es muy importante: brinda seguridad y protección durante el transporte y almacenamiento de nuestro producto de cacao en grano.

Tabla 13. Ficha técnica d embalaje de Nibs de cacao.

	DESCRIPCIÓN
Descripción física del empaque	Cajas de cartón corrugado.
Beneficios	<ul style="list-style-type: none">✓ Tiene un coste bajo✓ Es un material ligero✓ Es un material flexible✓ Es un material resistente✓ Absorbe bien las vibraciones, golpes e impactos✓ Se puede transportar por cualquier medio.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE	
Medidas	40 x 40 x 30
Peso	0.80kg
Resistencia vertical	200kg
Resistencia horizontal	120kg
Color	Marrón

Nota: Autoría propia

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Tomaremos en cuenta los siguientes criterios:

- **Coste:** A la hora de elegir cajas de cartón corrugado en esta situación, es importante evaluarlas y tener en cuenta la gestión de residuos, los requisitos de rotura y los costes de embalaje.
- **El material y su calidad:** tener en cuenta su determinada resistencia al aplastamiento en el borde del cartón.
- **Conservación y Seguridad:** Se colocará en una zona de almacenaje y evitaremos cambios bruscos de temperatura en la zona de almacenaje.
- **Sostenibilidad:** el embalaje seleccionado será de una máxima resistencia al producto para no tener ninguna pérdida.
- **Norma:** La caja de embalaje debe cumplir con los estándares relevantes para los requisitos de exportación.

6.3 Proceso de embalaje

Tabla 14

Proceso de embalaje

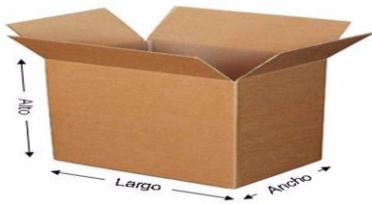
DESCRPCIÓN DE EMBALAJE



La Empresa seleccionará el Nibs de cacao según las especificaciones técnicas.



Esta es la principal capa protectora y de exhibición que tendrá Cocoa Nibs. El empaque será una bolsa de polietileno de tres capas.



El cartón corrugado tiene una unión de 3 tarjetas que lo hace duradero y esto ayudará a reducir el riesgo de daños.



Finalmente, las cajas serán almacenadas, listas para exportar y llegar a los consumidores.



Finalmente, las cajas serán almacenadas y listas para su exportación y llegar al consumidor.

Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del embalaje:

El embalaje del Nibs de Cacao será de la siguiente manera; el embalaje de una bolsa de un 200 gr de Nibs de cacao en un tiempo de 8 hora cuyo costo será s/ 128.00.

Tabla 15

Proceso de embalaje

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
<u>8 horas</u> <u>laboradas</u>	<u>128.00</u>	<u>Embalar 1,050 cajas</u>

Nota: propia Creación

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 13

Representación

DESCRIPCIÓN		
Descripción física de los pallets	 <p style="text-align: center;">Europeo</p>	Pallets de madera con cuatro entradas
Características de los pallets	Largo	120 cm
	Ancho	80 cm
	Alto	130 mm
	Volumen	Entre 20 a 25 kg
	Peso bruto	Entre 20 a 25 kg
	Tara	Pallets de madera con 3 suelas

Nota: Obtenido de (pallets R.D.A)

7.2 Criterios utilizados para la selección de tarimas:

Los criterios aprobados y seleccionados serán los mencionados:

- Tamaño.
- Costo.
- Elegibilidad.
- Material.
- ciclo vital.
- Peso.

7.2 Proceso de paletización:

El proceso de apilado se divide en dos etapas:

1. Carga de la mercancía: La primera etapa consiste en colocar los artículos en pallets. La mercancía se coloca ordenada y uniformemente, lo que evita que el piso concentre más peso en un punto y no deforme la estructura. Además, la carga no debe volcarse de ninguna manera.

2. Empalme: incluyendo la fijación de los elementos de carga para combinarlos en una sola unidad, haciendo la carga más estable, compacta y segura.

7.3 Plano de estiba del pallet:

Figura 11

Plano de estiba del contenedor.



CARGA UNITARIZADA	
BASE	6 CAJAS
ALTO	7 CAMAS
TOTAL, CAJAS	42 CAJAS

Nota: Google Imágenes

7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 14

Tiempo y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	100.00	Paletizar 1 Pallet

NOTA: Autoría propia

CAPÍTULO VIII

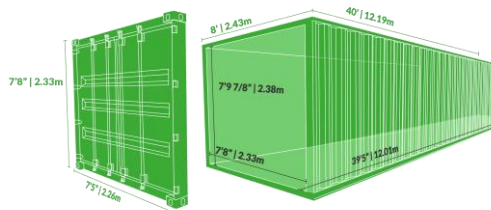
CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Los contenedores son importantes porque nos ayudan a estandarizar los productos de nuestra empresa. Determine qué debe contener y evalúe fácilmente si es adecuado para el producto.

Tabla 16

Ficha técnica del contenedor



CONTENEDOR

DRY VAN 40´

Se utiliza para el transporte de mercancías secas a granel en palés, cajas, sacos o bidones. Suele ser un contenedor para llevar el peso de la carga en su interior y también para proteger la carga en caso de pérdida o accidente.

Peso vacío:	3.750 kg
Peso máximo:	29 Toneladas
Tara:	3.500 kg
Carga Máxima:	32.5
	Toneladas

MEDIDAS	EXTERN O	INTERN O	PUERTA S
---------	-------------	-------------	-------------

ABIERTAS		
LARGO	12,19 m	1 2 m
ANCHO	2,44 m	2,35 m
ALTO	2,59 m	2,39 m
CARGA		
CARGA MÁXIMA		32,5 Toneladas
CARGA UTIL		29 Toneladas
VOLUMEN		60 y 67 metros cúbicos

Nota: (SUNAT, 2021)

8.2. Criterios de selección de contenedores:

Los utilizados para la selección son los recomendados:

- ✓ Su precio económico
- ✓ Mejor seguro contra la resistencia del tiempo
- ✓ Se adaptan al buque al que se van a embarcar
- ✓ Evitar contaminar el producto
- ✓ Practica de mercancía de carga y descarga
- ✓ Pérdida de producto de una tasa baja
- ✓ Facilite los envíos internacionales

8.2 Proceso de contenedorización:

COCOA FLOWER S. A. C transportará NIBS DE CACAO en un contenedor DRY VAN de 40 pies.

Apertura del contenedor: al abrir la puerta del contenedor, se comenzarán a apilar paletas de productos a base de higos secos.

Carga de paletas: Mediante montacargas, el contenedor transportado del producto será enviado al país de destino.

Disposición y embalaje: Los pallets deben disponerse correctamente, lo que los hace más estables y reduce el riesgo de daños a las mercancías durante el transporte.

Recomendación: La forma correcta de disponer los pallets en el contenedor es seguir la disposición razonable de los productos que acompañan a la mercancía para evitar daños y contaminación de los productos, y prestar atención a los símbolos de cada producto.

Tabla 17

Proceso de contenedorización

DESCRIPCIÓN DE CONTENEDORIZACIÓN	
 ↓	Las cajas de nibs de cacao serán recolectadas, clasificadas y pesadas, empaquetadas...
 ↓	serán paletizados para su traslado al puerto del Callao.
 ↓	cuando los contenedores DRY VAN de 40 pies llegan a la fábrica, las cajas se cargan en el contenedor donde los inspectores de SENASA confirman que la fruta está "lista" para exportar, de lo contrario el producto no sería exportado.
 ↓	Una vez cargado el contenedor, comienza el procesamiento en frío y el contenedor es enviado a puerto dentro del plazo establecido por la naviera para no causar inconvenientes al transporte.
 ↓	Llegada del contenedor al puerto limeño del Callao para su exportación a Alemania.

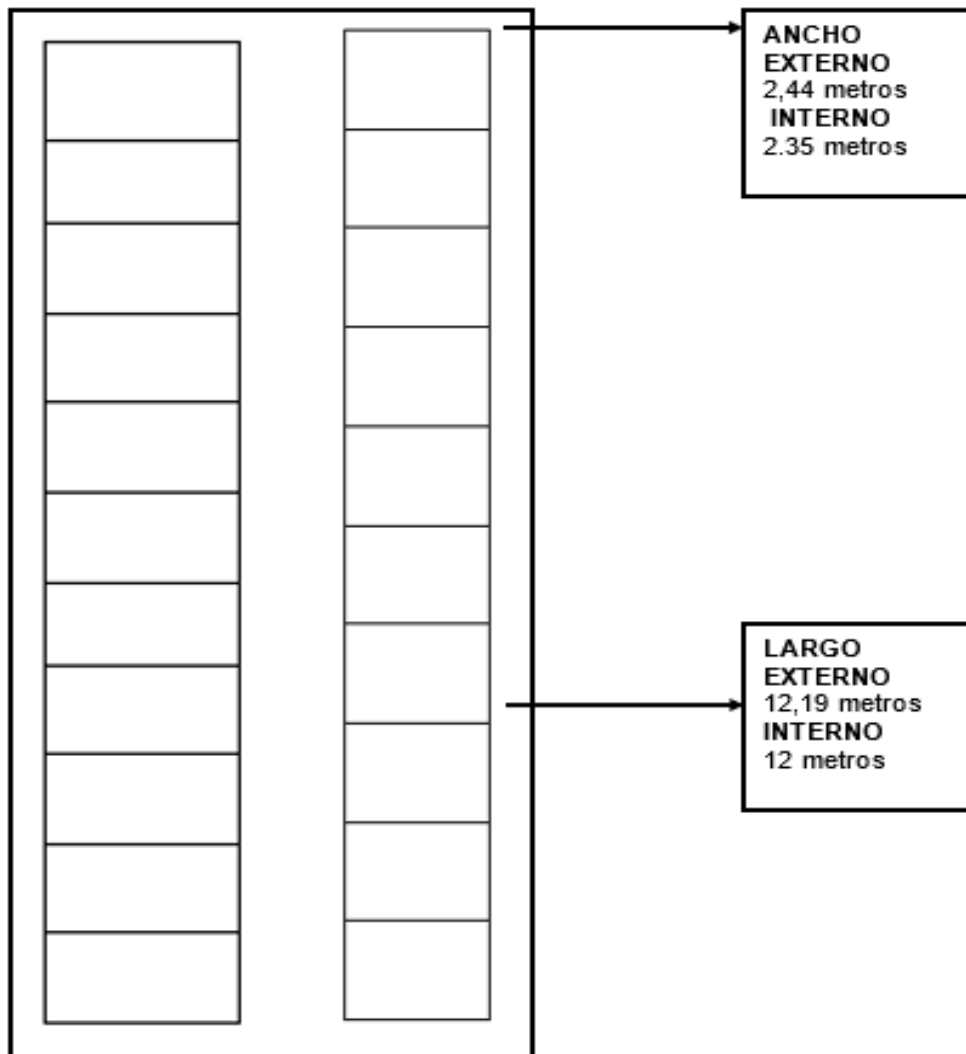
Nota: Autoría propia

8.3 Plano de estiba del contenedor:

La grafica de estiba es un dónde estarán colocados los pallets con las cajas de Nibs de cacao con 25 pallets por contenedor, 42 cajas por pallets, 7 camas por pallets y 6 cajas por cama, con un total de 58,800 bolsas para su transporte al país de Alemania.

Figura 13:

Plano de estiba del contenedor DRY VAN



Nota: propia creación

8.4. Tiempo y costo del proceso de contenedorización

Tabla 18

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costo \$ 80	Productos
2 horas	\$ 160.00	1 contenedor de 40 pies

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 22

Proveedores del transporte interno

N°	Proveedor	Lugar
1	MARVISUR E.I.R. L	Tarapoto
2	SHALOM EMPRESARIAL S. A. C	Tarapoto

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora de transporte: MARVISUR E. I. R. L

Lugar: TARAPOTO

Servicios:

- ✓ transporte de carga
- ✓ mudanzas
- ✓ servicio expreso para empresas
- ✓ giros

Misión: Una empresa de carga con transporte terrestre con cobertura nacional que brinda servicios de calidad porque, ya que contamos con una cultura organizacional unificada que nos permite promover el desarrollo multifacético de nuestros colaboradores y mantener una estrecha relación con nuestros clientes para fortalecer nuestras posiciones de liderazgo empresarial en el país.

Visión: Ser una empresa líder en el transporte terrestre de carga, abrir nuevos mercados y convertirnos en la empresa más rápida y segura que brinde servicios de calidad en todo el país.

Figura 15

Logo



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora de transporte: SHALOM EMPRESARIAL S. A. C

Lugar: TARAPOTO

Servicios: Shalom Se dedica al envío de mercancías a diferentes lugares al nivel nacional.

Políticas:

- ✓ Sobre El Servicio De Envíos
- ✓ Sobre Los Términos Y Condiciones: La Empresa
- ✓ Sobre El Cliente
- ✓ Sobre El Retiro De Mercadería Y Anulación Del Servicio
- ✓ Sobre La Plataforma Digital De La Empresa
- ✓ Sobre El Embalaje Del Envío

Misión:

Con buena calidad destacando nuestra eficiencia segura y amable.

Visión:

Posicionar nuestros productos de embalaje con la mejora continua para satisfacer demandas insatisfechas.

Figura 15

Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight): Tarapoto a Lima es un total de 10,300 soles. El transporte que elegimos es la empresa SHALOM S. A. C. ya que cuenta con todas las necesidades que requiere nuestro producto para ser trasladado al puerto.

Tabla 23

Proveedores del transporte interno

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio en Soles	Tiempo
Tarapoto – Callao	(977 km) por	s/ 13,200	19 h 55 min

Nota: Propia creación

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 24

Proveedores del transporte internacional

N°	Proveedor	Lugar
01	BBC CHARTERING	Callao – Alemania
02	PERÚ CONTAINER LINE	Callao – Alemania
03	HAPAG – LLOYD	Callao – Alemania

Nota: Autoría propia

Para la empresa COCOA FLOWER SAC contara con la empresa Perú Container Line, ya que cuentas con las perspectivas que necesitamos, con seguridad y confianza.

PERÚ CONTEINER LINE

Empresa proveedora: PERÚ CONTAINER LINE

Lugar: LIMA

Servicio: Perú Container Line es un agente de carga internacional con su certificado para el transporte aéreo, marítimo y terrestre.

Empresa: Es un 100% peruana dedicada a la logística internacional integrada. La empresa se fundó en junio de 2001 hasta la actualidad sigue ejerciendo con sus servicios.

Figura 17

Logo de la empresa



9.4 Cotizaciones de flete marítimo:

Tabla 25

Proveedores del transporte internacional

DESCRIPCION MARÍTIMO				
Ruta	Tipo contenedor	Precio en \$	Precio en s/	Tiempo
CALLAO-				
ALEMANIA (Hamburgo)	20Pies	3,200	820.512	26 días
	40Pies	7,200	1,846.153	26 días

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

- **ADUAMERICA**

Avenida Federico Fernandini - 253 Callao 01, Lima – Perú

- **BEAGLE AGENTES DE ADUANA**

Servicios de intermediación aduanera, transporte, carga internacional y almacenaje, involucrando personal con amplia experiencia y habilidades relevantes para el rastreo y inspección de las operaciones. Al hacerlo, se esfuerza por brindar servicios confiables, oportunos y eficientes que contribuyan a la mejora

organizacional continua y al éxito sostenible. • Agente Aduanal Beagle

Jirón Comandante Jiménez – 120

Es una de las 5 principales empresas de comercio exterior del país. importar y exportar. Es una compañía con más de 24 años de experiencia en el mercado, enfocada en una habilidad de crecimiento competitivo.

BEAGLE AGENTES DE ADUANA

Es uno de los 5 principales operadores de comercio exterior del país y gestiona las importaciones y exportaciones de sus clientes, haciendo posible el desarrollo del Perú.

<https://www.paginasamarillas.com.pe/servicios/agencias-de-aduana>.

10.2 Costo de agenciamiento:

COSTO DE AGENCIAMIENTO	MONTO EN SOLES
Visto bueno	97.50
Emisión BL	150.00
THC	365.5
Gastos administrativos	550.00
Total	s/. 1,163.00

10.3 Aseguradores: Se encargan de asegurar mercadería para no tener pérdida de producto.

Aseguradoras peruanas tenemos:

- PACIFICO
- MAPFRE
- INTEGRA

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Por su duración

- Positivo por viaje
- póliza individual
- Seguro para varios viajes y distintas mercancías
- pólizas abiertas por declaraciones/ pólizas flotantes

Por su valor:

- Estos seguros cubren el monto económico o valor comercial de la mercancía.

La suma asegurada:

- ✓ En caso de pérdida total absoluta o constructiva, la compañía aseguradora paga el 10% de asegurado de acuerdo con los acuerdos especificadas en la póliza. • La suma total asegurada incluye:
 - ✓ • Valor de la mercancía en base a la factura emitida por el país de origen de la mercancía. Punto de referencia: FOB
 - ✓ • Expedición de carga a carga 84
 - ✓ • cuota de seguro
 - ✓ • Sobres de seguro o compensación adicional por falso valor para cubrir gastos de importación de aduanas. (max 20% – 25% de la suma de los tres puntos ya mencionados)

Tabla 28:

Póliza de seguro

DESCRIPCIÓN	
1.41%	Valor FOB

Nota: Autoría Propia

10.5 Terminales de almacenamiento:

11 TERMINALES DE ALMACENAMIENTO		
EMPRESA	SERVICIO	UBICACION

	almacenamiento de mercancías	CALLE "A" N° 391 - URB. INDUST. BOCANEGRA CALLAO
	Almacenamiento de mercaderías	JR. GASPAR HERNANDEZ N° 700 LIMA
	Almacenamiento de contenedores con mercaderías	AV. MATERIALES N° 8762, CALLAO - LIMA,

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

PUERTOS	IMAGEN
BREMERHAVEN	
HAMBURGO	

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

La infraestructura vial de. Se considera que el país cuenta con una de las infraestructuras más modernas gracias a sus extensas. Una conexión logística que asegura un servicio rápido y flexible con soluciones específicas para cada modo de transporte.

Hoy, el transporte marítimo de carga entre Perú y Alemania lo realizan siete navieras que operan entre el puerto del Callao y los puertos alemanes de Bremerhaven y Hamburgo. Estas líneas navieras brindan tiempos de salida y tránsito semanales.

Tiene una de las mejores infraestructuras portuarias del mundo y es ideal para el comercio internacional con alrededor de 60 puertos mayores y menores. La carga entrante y saliente pasa principalmente por los siguientes puertos: Hamburgo, Bremen/Bremerhaven, Rostock, Lübeck, Kiel y Wilhelmshaven.

Todos los vuelos de carga aérea entre Perú y Alemania parten del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez en Lima, siendo el destino principal el Aeropuerto de Frankfurt en la ciudad de Frankfurt.

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

Rutas

Alemania tiene las mejores opciones cuando se trata de exportar e importar. Cuenta con mejores estructuras de operación, en más de 180 países a nivel global y Alemania es una de nuestras rutas comerciales de especialidad en Europa. Contamos con una amplia experiencia en envíos internacionales en todos los puertos y aeropuertos, su transporte será desde el punto de origen hasta el destino final. (Agente de Carga Internacional (SCL), noviembre del 2022)

Restricciones

Hay algunas limitaciones cuando las mercancías son trasladadas al mercado económico europeo, especialmente Alemania que es uno de los países con mayores requerimientos en la importación de productos. (Agente de Carga Internacional (SCL), noviembre del 2022)

Para ello se necesita permisos especiales y autorizaciones que permitan la importación de productos agrícolas, comestibles procesados, fármacos,

productos de belleza, sanitarios, electrónicos entre otros. (Agente de Carga Internacional (SCL), noviembre del 2022)

Por otro lado, entre los productos prohibidos destacan los bienes usados, debido que hace falta de facturas comerciales, entre estos destacan, productos de locomoción (vehículos), prendas de vestir, maquinaria, además de sustancias, descartables, desechos tóxicos, especies de flora y fauna, armamento de guerra entre otros. (Agente de Carga Internacional (SCL), noviembre del 2022)

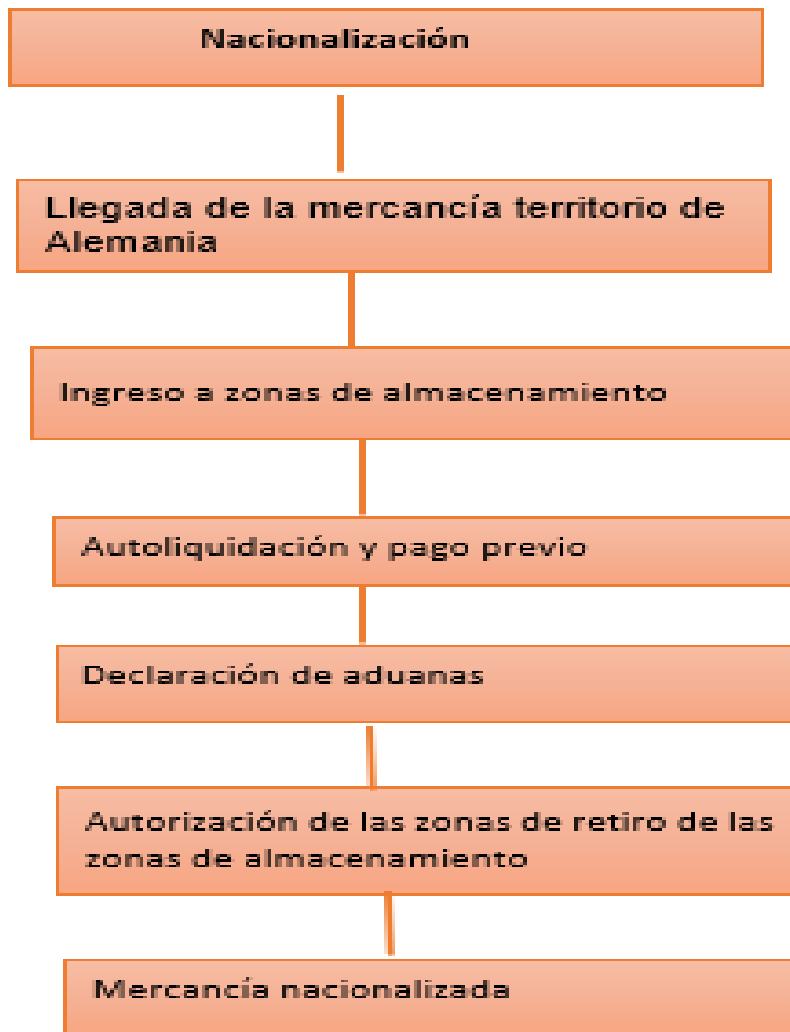
Asimismo, para la importación de productos, existen derechos y tarifas que ayudan a determinar el valor de lo importado, por ende, es de suma importancia contar con todos los documentos detallados con la finalidad de ser más eficientes al momento de calcular el valor de la carga. (Agente de Carga Internacional (SCL), noviembre del 2022)

SCL cuenta con el personal y los agentes certificados para mantener todo bajo control en el despacho aduanal y así usted no tenga que preocuparse. (Agente de Carga Internacional (SCL), noviembre del 2022)

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

La Unión Europea (UE) cuenta con requisitos, intereses y numerosos acuerdos comerciales entre el bloque económico y sus socios comerciales globales. La forma más directa de determinar los requisitos y aranceles, así como los aranceles de importación y los requisitos especiales para cada producto que ingrese al mercado alemán y/o europeo, es consultar la base de datos de EU Export Help Desk.

Son importantes los requisitos para poder importar para que de esa manera podamos identificar los que es grave en las exportaciones e importaciones, donde el producto con sus correspondencias al ingreso alemán.



11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Contamos con los siguientes

- Contar con certificado fitosanitario
- En el caso tenga certificación orgánica se enviará dicha certificación
- Requisitos para sacar la muestra factura.

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

Proveedores logísticos

tenemos

- ✓ DEUTSCHE BAHN AG
- ✓ BLS LOGISTIC SERVICES
GMBH
- ✓ DEUTSCHE POST DHL
- ✓ DPD DEUTSCHLAND GMBH

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

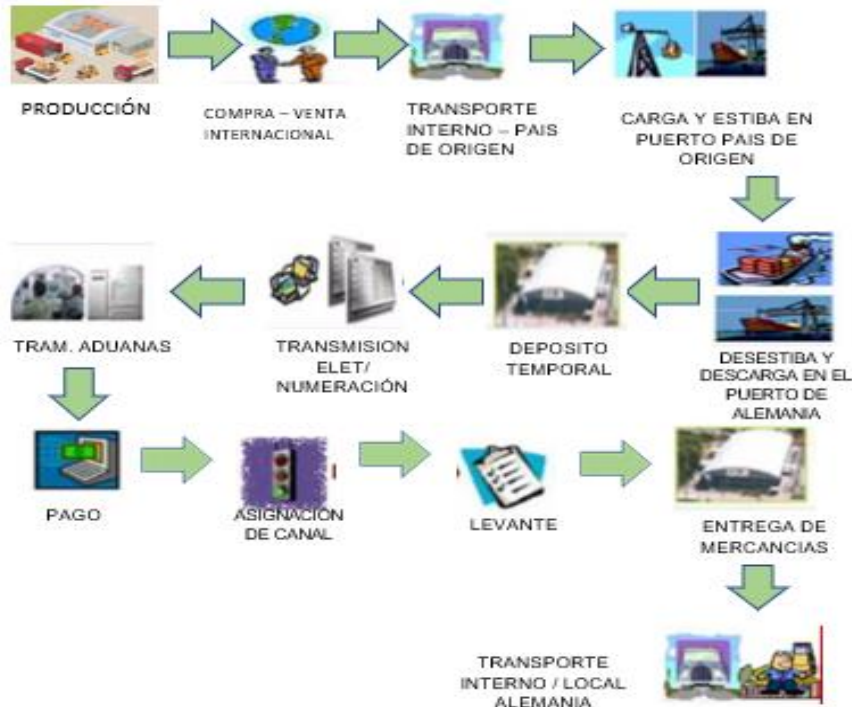
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Específicamente los métodos de transporte y servicios tienen una secuencia comercial para la logística integral que se utilizara, para su exportación de NIBS DE CACO hacia Alemania.

Podemos rastrear la secuencia de actividades comerciales desde el primer punto de nuestras instalaciones de distribución de CACAO NIBS hasta el punto de entrega al importador final.

Figura 27

Mapeo comercial



12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Se implica varios factores para considerar, el más básico que es el costo, el principal objetivo y existen dos tipos, indirecto y directo:

- **Distribución Indirecta:** Esta es una forma de distribución para llegar al mercado minorista que utiliza y luego será del consumidor. Cuando un envío de Red Globe llega al importador, el importador debe preguntar al distribuidor, representante o agente de ventas, para que puedas enviar tu producto al minorista, quien será el encargado de entregar el producto al consumidor final. (PROMPEX, 2015)

- **Distribución Directa:** Es una forma de distribución sin intermediarios para entregar los productos al consumidor. (PROMPEX, 2015)

Figura 28

Canales de distribución



Nota: Imagen de Google

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

Este canal donde se utiliza comercializar en distribución indirecta, donde se utilizará de intermediarios para colocar al consumidor final.

Figura 29

Canal con mayor flujo



Nota: Imagen Google

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

Para un negocio existente, no sería necesario requerir un intermediario comercial para llevar nuestros productos a su punto final, de nuestra venta que termina cuando el producto llega al importador, en el caso de la empresa importadora ese sería el intermediario. En el futuro, si optamos por ordenar nuestros productos directamente en los centros comerciales, requeriremos los servicios de un distribuidor calificado que tenga 100% de intermediarios, porque de esto dependerá la posición del productor de nuestros productos en el mercado de referencia y puede así llegara a los consumidores finales.

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

Los alimentos orgánicos, frescos y naturales tienen un futuro brillante. Por ejemplo, granos de cacao; pepitas de cacao, masa de cacao, etc. Vale la pena señalar que Alemania es el mercado más grande de productos orgánicos en

Europa y el segundo mercado más grande de productos orgánicos en el mundo después de los EE. UU.

El mercado orgánico en Alemania facturó 9.200 millones de dólares estadounidenses en 2012 (excluyendo el consumo de estos productos en el extranjero), en comparación con 9.800 millones de dólares estadounidenses en 2013, un aumento del 7,2 % en comparación con 2013. El chocolate orgánico es un producto que se beneficia de la creciente demanda de productos orgánicos.

Según la Organización Alemana de Productos Orgánicos (BOELW), los productos orgánicos representaron el 3,9 % del mercado alimentario alemán total en 2012. Además, Alemania es un mercado importante para el chocolate y la confitería en la UE, con una importante industria del chocolate, las bebidas y la confitería. (<http://www.bdsi.de/>)

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

No hay árboles de cacao en Alemania. Sin embargo, es considerado uno de los países más importantes en el procesamiento de este producto. Con una cuota de mercado del 27% (420.000 toneladas) entre 2011 y 2012, Alemania se convirtió en el segundo mayor productor de cacao de la UE.

Durante el mismo período, el procesamiento de productos de cacao también aumentó significativamente. Alemania es una excelente oportunidad para los exportadores de cacao en grano interesados en este mercado, ya que el país depende de las importaciones de cacao para satisfacer las necesidades vitales de

producción y molienda de cacao, así como para satisfacer las necesidades del mercado interno y las reexportaciones rentables.

El país es el segundo mayor importador de granos de cacao en la UE. Alrededor del 21% de los granos de cacao importados en la UE terminan en Alemania. En la UE, solo los Países Bajos importan más granos de cacao que Alemania. Además de granos de cacao, Alemania también importa masa de cacao, polvo de cacao y manteca de cacao, así como dulces y postres elaborados con cacao. En 2013, Alemania importó granos de cacao crudo de 27 países diferentes: 10 países de América Latina, 12 países africanos y 5 productores en la región de Asia-Oceanía. La mayoría de estas importaciones provienen de grandes productores de África occidental.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE EXPORTACIÓN

Tabla 30

Cantidad a exportar.

				Utilidad	5%
				TC	3.9
Egresos					
Componentes del Costo	Unidad	Cantidad	Costo * Unid (S/)	Costo Total(S/)	Costo Total (US\$)
A. Costo de adquisición					
NIBS DE CACAO	Kg.	11760	15.00	176400.00	45230.77
B. Costo fijo de almacén					
Alquiler	Mes	1	4000.00	4000.00	1025.64
Energía eléctrica	Mes	1	180.00	180.00	46.15
Agua	Mes	1	80.00	80.00	20.51
Internet	Mes	1	50.00	50.00	12.82
C. Costo de mano de obra					
Mano de obra en planta	Rem.Mens.	5	1025.00	5125.00	1314.10
Mano de obra indirecta	Rem.Mens.	2	1400.00	2800.00	717.95
D. Costo de etiquetado					
Etiqueta del producto	Hora	8	15.00	120.00	30.77
E. Costo de empaçado					
Envases	Hora	8	16.25	130.00	33.33
F. Costo de embalaje					
Cajas	Hora	8	16.00	128.00	32.82
Cinta de embalaje	Unidad	48	10.00	480.00	123.08
G. Costo de paletizado					
Pallet	Hora	1	100.00	100.00	25.64
Stretch film	Unidad	24	18.00	432.00	110.77
H. Costo de contenedorización					
Depósito temporal	Día	1	507.00	507.00	130.00
Carga y estiba al contenedor	Hora	2	312.00	624.00	160.00
I. Costo de transporte interno					
Transporte Tarapoto - puerto callao	Kg.	11000	1.20	13200.00	3384.62
J. Costos de exportación					

Agente de Aduanas	Unidad	1	468.00	468.00	120.00
Derecho de Embarque	Contenedor	1	1269.45	1269.45	325.50
Certificado de Origen	Unidad	1	42.47	42.47	10.89
Certificado Sanitario (SENASA)	Unidad	1	241.49	241.49	61.92
Emision B/L	Unidad	1	150.00	150.00	38.46
Visto Bueno	Unidad	1	97.50	97.50	25.00
Precinto Aduanero	Unidad	1	78.00	78.00	20.00
Gastos Administrativos	Mes	1	550.00	550.00	141.03
Imprevistos	Mes	1	1000.00	1000.00	256.41
Costo Total				208252.91	53398.18
Valor de Venta FOB					56068.09
Utilidad					2669.91
Nro. Unidades					58800
Precio Unitario Valor FOB (dólares)					0.95
Precio Unitario Valor FOB (soles)					3.72

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital: Para este estudio se a establecido un costo de oportunidad de capital del 10% que es una tasa que se utiliza para este tipo de proyecto.

14.2 Valor actual neto:

Tabla 49: Valor actual neto

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
NIBS DE CACAO		168204.27	185024.70	203527.17	223879.89	246267.88
Ingresos Totales	0	168204.27	185024.70	203527.17	223879.89	246267.88
Costo total		160194.55	176214.00	193835.40	213218.94	234540.84
Egresos Totales		160194.55	176214.00	193835.40	213218.94	234540.84
Inversión	-13407.08					
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-13407.08	8009.73	8810.70	9691.77	10660.95	11727.04
Tasa de crecimiento	10%					
COK	10%					
VAN	S/ 23,000.77					
TIR	61%					

*El valor actual neto resultante es de s/ **23,000.73**, el cual es positivo lo que significa que es estaría recuperando la inversión y además una ganancia o un lucro por lo tanto bajo el criterio del VAN el proyecto es aceptable.*

14.3 Tasa de interés de retorno:

Tabla 50

Tasa de interés de retorno

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
NIBS DE CACAO		168204.27	185024.70	203527.17	223879.89	246267.88
Ingresos Totales	0	168204.27	185024.70	203527.17	223879.89	246267.88
Costo total		160194.55	176214.00	193835.40	213218.94	234540.84
Egresos Totales		160194.55	176214.00	193835.40	213218.94	234540.84
Inversión	-13407.08					
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-13407.08	8009.73	8810.70	9691.77	10660.95	11727.04
Tasa de crecimiento	10%					
COK	10%					
VAN	S/ 23,000.77					
TIR	61%					

En este proyecto es de **61%** nos indica que el proyecto es un éxito de acuerdo a los criterios económicos financieros la exportación del producto es rentable para los inversionistas.

CONCLUSIONES

Este proyecto nos ha permitido conocer la factibilidad de exportar nibs de cacao a Alemania, mostrando un resultado positivo con nuestro valor económico neto actual de S/ 23,000.77. Además, la TIR (Tasa Interna de Retorno Económico) es del 61%.

El mercado global sigue creciendo y aprovecha las necesidades insatisfechas de Alemania para ofrecer productos en el mercado, diferenciando la calidad y exclusividad de los productos. Los nibs de cacao son una alternativa muy saludable al chocolate.

La filosofía sana de La Cocina es dejar claro que lo ideal es una dieta sana integral, no un solo alimento en particular. Considere agregar puntas de cacao a otro plato para enriquecer la comida y presentarle una nueva forma de comer.

Se puede buscar financiamiento y financiación para la expansión del mercado mediante la promoción de productos peruanos en crecimiento con alto potencial de mercado y su desempeño económico y los resultados logrados.

El país elegido para la exportación de los nibs de cacao es Alemania, en un mercado que apela a los intereses de todos. Además, Alemania tiene una gran población consumidora de derivados del cacao, que siempre quiere conservar productos naturales sanos. A través de esta investigación, se encontró que las personas ya no solo buscan la materia prima de gran calidad que por las cuales satisfacen sus necesidades como consumidores, sino también que estos productos sean ambientalmente sostenibles.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a los resultados de indicadores financieros y económicos, se recomienda aumentar las inversiones, cubrir una mayor proporción de necesidades insatisfechas y posicionarnos en el mercado de destino.

Tienes tu propia tienda de venta de nibs de cacao y todo lo relacionado con el cacao con diferentes conceptos de interés. Es recomendable que profundices en el mercado del nibs de cacao a la hora de plantearte si tienes una marca que posicionar.

Evalúe múltiples proveedores potenciales de materias primas y suministros clave para seleccionar el precio más bajo y maximizar las ganancias. Integrar la estrategia de la empresa con cada acción que realiza hace posible la misión y la acerca a la visión.

Participe en eventos locales, haga que sus productos sean más reconocibles, busque mejores precios, empaque y crea nuevos lineamientos de sus productos, encuentre certificaciones únicas que diferencia tu producto de otros, participa en cursos y charlas de su industria a nivel internacional, visite a sus importadores cada año y observe los mercados globales para nuevos productos. Tendencias.

BIBLIOGRAFIA

[https://www.bnamericas.com/es/perfil-empresa/bbc-chartering-andino-sa-bbc-chartering-andino#:~:text=BBC%20ofrece%20servicios%20a%20clientes,gran el%20y%20metales.](https://www.bnamericas.com/es/perfil-empresa/bbc-chartering-andino-sa-bbc-chartering-andino#:~:text=BBC%20ofrece%20servicios%20a%20clientes,gran%20el%20y%20metales.)

<https://www.guialogistica.info/listados/bbc-chartering.html#:~:text=BBC%20Chartering%20es%20un%20I%C3%ADder,pesadas%20y%20cargas%20de%20proyectos.>

<https://www.bnamericas.com/es/perfil-empresa/hapag-lloyd-ag-hapag-lloyd>

<http://www.bdsi.de/>

<https://www.lacocinasana.com/consejos-de-salud/son-sanos-los-nibs-de-cacao-o-solo-una-moda-mas>

<https://es.scribd.com/document/27928353/GUIA-MARITIMA>

[https://seacargo.com/ruta-alemania/#:~:text=Los%20principales%20puertos%20mar%C3%ADtimos%20en,\)%20y%20Hamburgo%20\(HAM](https://seacargo.com/ruta-alemania/#:~:text=Los%20principales%20puertos%20mar%C3%ADtimos%20en,)%20y%20Hamburgo%20(HAM)

<https://www.cacaoelrey.com/nosotros>

<http://www.bodega.com.pe/romex2/nosotros/#:~:text=Somos%20una%20empresa%20dedicada%20al,Europa%2C%20Asia%20y%20Norte%20Am%C3%A9rica>