



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CACAO EN GRANO AL
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, LOS ÁNGELES,
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA CACAO DE ALTA MONTAÑA
S.A.C.”**

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

PRESENTADO POR

Bach. TROYES NUÑEZ, NADIA
<https://orcid.org/0000-0002-3211-3910>

ASESOR

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

**JAÉN – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CACAO EN GRANO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, LOS ÁNGELES, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA CACAO DE ALTA MONTAÑA S.A.C.

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

21%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

18%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	7%
2	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	6%
3	Submitted to Universidad Nacional San Agustín Trabajo del estudiante	3%
4	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	Submitted to uni Trabajo del estudiante	1%
6	docplayer.es Fuente de Internet	1%
7	tcc.com.co Fuente de Internet	1%

8

Fuente de Internet

<1 %

9

es.wikipedia.org

Fuente de Internet

<1 %

10

www.cityofevanston.org

Fuente de Internet

<1 %

11

www2.deloitte.com

Fuente de Internet

<1 %

12

helenskestudije.me

Fuente de Internet

<1 %

13

repositorio.inia.gob.pe

Fuente de Internet

<1 %

14

www.slideshare.net

Fuente de Internet

<1 %

15

Submitted to Universidad Anahuac México
Sur

Trabajo del estudiante

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

Mi proyecto de exportación está dedicado a mis padres Juan y Blanca que hicieron un esfuerzo para darme educación, enseñándome a valorar todo lo que tengo; a mis hermanos Lenin y Wendy por el apoyo incondicional que me dieron día a día; a todos ellos dedico el presente trabajo, espero contar siempre con su apoyo.

AGRADECIMIENTO

A dios, por la sabiduría y responsabilidad que me brindó en esta etapa de mi vida. A la universidad Alas Peruanas por haberme brindado la mejor educación y compromiso que con esfuerzo, trabajo y constancia todo se consigue; a mis docentes de la universidad por permitir convertirme en una gran profesional en lo que tanto me apasiona, hago presente mi gran afecto hacia ustedes. Gracias por todo.

INTRODUCCIÓN

Las empresas ahora tienen que competir a nivel mundial, y Perú no es inmune a dicha competencia, habiendo exportado productos tradicionales en los últimos años; han incrementado su valor, el propósito de este proyecto es dinamizar el proceso de producción y exportación de cacao en grano.

Para crear un plan de negocios de exportación, se basa en el proceso de producción del cacao y sus características son: Los productores de cacao tienen parcelas de 9 a 11 años, de 2 a 3 hectáreas y rinden un promedio de 3.000 kg a 4.000 kg de cacao al año cosechando cada 16 o 19 días, el (57%) de la población no cuenta con apoyo técnico y no se utiliza fertilizante. La cuota anual de mantenimiento de la propiedad es de 2,000 a 2,250 soles. La EMPRESA CACAO DE ALTA MONTAÑA S.A.C está interesada en participar en la exportación de cacao y espera precios altos y un mercado estable.

Los resultados indicaron que el plan de negocios para la exportación de cacao de la provincia de Jaén es económica y financieramente beneficioso, los principales factores que se deben considerar son: capacidad de producción, soporte tecnológico, financiamiento, etc., que se puedan cumplir con los requerimientos del proveedor. El análisis realizado se comprueba que si la cantidad producida por los productores organizados, el valor de exportación, el costo del producto y la logística de exportación pueden tener un margen de utilidad favorable.

RESUMEN

El objetivo del estudio fue proponer un plan de negocios para la exportación de cacao en grano seco desde la provincia de Jaén al mercado de Estados Unidos, Los Ángeles.

En cada capítulo definiremos las principales fases del comercio internacional, la primera de las cuales es la identificación de nuestro producto con la ayuda de una ficha técnica que además contiene las principales características atribuidas al producto para el reconocimiento por el número arancelario aduanero como todos los procesos que acompañan al producto. Para el acabado del mismo, la estrategia de entrega y almacenamiento del producto.

El segundo capítulo enumera las etapas de exportación, la etapa comercial y la etapa de operación y logística, para la etapa comercial se cuenta con los documentos de exportación necesarios y un conocimiento integral del país de destino en cuanto a infraestructura y distribución del país de destino. Los Ángeles, mientras estamos en la fase operativa y logística, identificamos el producto desde el proceso de empaque hasta el proceso de contenedorización. Estos son los procesos que acompañan a nuestro producto durante la exportación al mercado de Los Ángeles para asegurar una venta satisfactoria y estabilidad de la venta en el tiempo con los países de destino.

ABSTRAC

The objective of the study was to propose a business plan for the export of dry cocoa beans from the province of Jaén to the United States market, Los Angeles.

In each chapter we will define the main phases of international trade, the first of which is the identification of our product with the help of a technical sheet that also contains the main characteristics attributed to the product for recognition by the customs tariff number as well as all processes. that accompany the product. for finishing it, the strategy of delivery and storage of the product.

The second chapter lists the export stages, the commercial stage and the operation and logistics stage, for the commercial stage there are the necessary export documents and comprehensive knowledge of the destination country in terms of infrastructure and distribution of the destination country. Los Angeles, while we are in the operational and logistics phase, we identify the product from the packaging process to the containerization process. These are the processes that accompany our product during export to the Los Angeles market to ensure a satisfactory sale and stability of the sale over time with the destination countries.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de contenidos.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	3
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	4
1.3. Flujograma del proceso productivo.....	4
2. APROVISIONAMIENTO.....	7
2.1. Proveedores potenciales.....	8
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	9
2.3. Control de calidad.....	11
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	13
3. ALMACENAMIENTO.....	15
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	15
3.2. Lay out de almacén.....	16
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	17
3.4. Costo fijo de almacén.....	19
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	21
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	21
4.2. Normas técnicas aplicable.....	22
4.3. Proceso de rotulado.....	24
4.4. Tiempos y costos del proceso del rotulado.....	25
5. EMPAQUE.....	26
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	26
5.2. Criterios usados para la selección de empaque.....	28
5.3. Proceso de empaque.....	29
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaque.....	30
6. UNITARIZACIÓN.....	31

6.1. Ficha técnica del pallet.....	31
6.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	32
6.3. Proceso de paletización.....	33
6.4. Plano de estiba del pallet.....	34
6.5. Tiempo y costo del proceso del paletizado.....	35
7. CONTENEDORIZACIÓN.....	36
7.1. Ficha técnica del contenedor.....	36
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	37
7.3. Proceso de contenedorización.....	38
7.4. Plano del contenedor.....	39
7.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	40
8. TRANSPORTE.....	41
8.1. Proveedores del transporte interno.....	41
8.2. Costo de transporte interno.....	41
8.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	43
8.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	44
9. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	45
9.1. Agentes de aduana.....	45
9.2. Costo de agenciamiento.....	46
9.3. Aseguradoras.....	48
9.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	48
9.5. Terminales de almacenamiento.....	49
10. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	50
10.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	50
10.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	53
10.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos.....	58
10.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	63
10.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	64
10.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	65
11. DISTRIBUCIÓN.....	67
11.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	67
11.2. 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).....	68
11.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	69
11.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	70
11.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	70
11.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	71
12. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	73
13. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	75
13.1. Costo de oportunidad de capital.....	75
13.2. Valor actual neto.....	76
13.3. Tasa interna de retorno.....	77
CONCLUSIONES.....	80
RECOMENDACIONES.....	82
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Participación en el mercado.....	2
Tabla 2	Información del cacao en grano.....	3
Tabla 3	Partida del cacao en grano.....	4
Tabla 4	Empresas proveedoras de cacao en grano.....	8
Tabla 5	Empresas proveedoras de sacos de yute.....	9
Tabla 6	Matriz de clasificación de proveedoras de cacao en grano.....	10
Tabla 7	Matriz de clasificación de proveedores de sacos de yute.....	11
Tabla 8	Gastos asumidos para la exportación.....	14
Tabla 9	Equipos a utilizar en almacén.....	17
Tabla 10	Costo de equipos en el almacén.....	19
Tabla 11	Datos referidos al procesamiento de etiquetas.....	25
Tabla 12	Datos del empaqué del cacao.....	27
Tabla 13	Etapas secuenciales para el proceso de empaqué.....	29
Tabla 14	Datos referidos al procesamiento de empaqué.....	30
Tabla 15	Información del pallet para transportar el cacao.....	32
Tabla 16	Secuencia de la paletización del cacao.....	33
Tabla 17	Costo del paletizado.....	35
Tabla 18	Información referida al contenedor.....	36
Tabla 19	Gastos del contenedor.....	40
Tabla 20	Servicio de transporte.....	42
Tabla 21	Servicio de transporte.....	42
Tabla 22	Cotización de traslado.....	42
Tabla 23	Servicio de transporte internacional.....	43
Tabla 24	Servicio de transporte internacional.....	44
Tabla 25	Costo de transporte.....	44
Tabla 26	Agente para la exportación.....	45
Tabla 27	Agente para la exportación.....	46
Tabla 28	Proforma de exportación.....	47
Tabla 29	Compañías de aseguradoras.....	48
Tabla 30	Costo de póliza.....	48
Tabla 31	Terminales de almacenamiento.....	49
Tabla 32	Tarifa de flete por contenedor Callao-los Ángeles.....	59
Tabla 33	Tarifa de flete por contenedor Callao-Long Beach.....	61
Tabla 34	Secuencia de proceso.....	63
Tabla 35	Ficha del canal de distribución.....	69
Tabla 36	Gastos para el proceso comercial.....	73
Tabla 37	Ingresos económicos.....	76
Tabla 38	Egresos económicos.....	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujo grama del proceso productivo del cacao.....	5
Figura 2	Detalle estructural para el proceso del cacao antes de la exportación.....	17
Figura 3	Modelo de presentación del cacao a exportar.....	22
Figura 4	Proceso del rotulado para etiquetas.....	24
Figura 5	Estructura técnica del pallet.....	34
Figura 6	Proceso del contenedor.....	38
Figura 7	Estructura técnica del contenedor.....	39
Figura 8	Puerto del Callao.....	51
Figura 9	Aeropuerto Jorge Chávez.....	53
Figura 10	Puerto de los Ángeles California.....	56
Figura 11	Puerto Long Beach.....	56
Figura 12	Ruta marítima Callao-los Ángeles.....	60
Figura 13	Ruta marítima Callao - Long Beach.....	61
Figura 14	Estructura secuencial.....	68

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

El producto seleccionado para la exportación es el cacao en grano al mercado de Estados Unidos (Los Ángeles) debido a la creciente demanda, la empresa familiar CACAO DE ALTA MONTAÑA S.A.C. estará exportando cacao en grano de calidad al mercado de estados unidos donde ya tenemos un contacto que se dedica a importar

granos, y el primer container será enviado el 15 de febrero, aprovechando de forma eficiente las relaciones comerciales con el país de destino.

El Perú es el segundo mayor productor de cacao orgánico y según la Organización Internacional del Cacao (ICCO), es el tercer mayor productor y exportador de cacao de alta calidad y sabor en América Latina después de Ecuador y Brasil. (www.organizacioninternacionaldelcacao).

La presentación del cacao en grano será en sacos de yute de 50 kg cada uno exportando 100 sacos de cacao, en 10 pallet de madera con 10 sacos cada uno.

Tabla 1

Participación en el mercado

Mercado	%Var 20-19	%Part. 20	FOB-20 (miles US\$)
Países Bajos	--	20%	26,832.52
Bélgica	--	19%	25,632.83
Indonesia	--	17%	21,877.66
Estados Unidos	--	13%	16,948.27
Malasia	--	8%	10,067.35
Italia	--	6%	8,039.67
España	--	5%	7,048.73
México	--	5%	6,035.00
Alemania	--	2%	2,809.83
Otros Países (36)	--	5%	6,410.8

Nota. www.siicex.gob.pe

1.1. Ficha técnica del producto:

Tabla 2

Información del cacao en grano

CACAO EN GRANO Nombre científico: <i>Theobroma cacao</i>	
Familia	MALVACEAE
Uso y aplicaciones	El principal uso del cacao es la producción del chocolate
Vida útil	Dos años a partir de la fecha de fabricación en condiciones de almacenamiento adecuado.
Zona de cultivo	
Valores nutricionales	Calorías, grasas, proteínas, cafeína hierro y calcio.

Nota. www.midagri.gob.pe

1.2. Clasificación arancelaria del producto:

Este producto tiene una posición específica dentro de la clasificación aduanera, su identificador global es el código 18.01.00. 1900 que corresponde a “cacao en grano, entero o partido, tostado”, el documento oficial donde podemos encontrar las partidas arancelarias se encuentra en la guía de posiciones de partidas arancelarias en caso de cacao en grano, entero o partido, tostado. el arancel es la siguiente.

Tabla 3

Partida del cacao en grano

Número de partida	Descripción de la partida
18.01.00. 1900	cacao en grano, entero o partido, tostado

Nota. www.aduanet.gob.pe

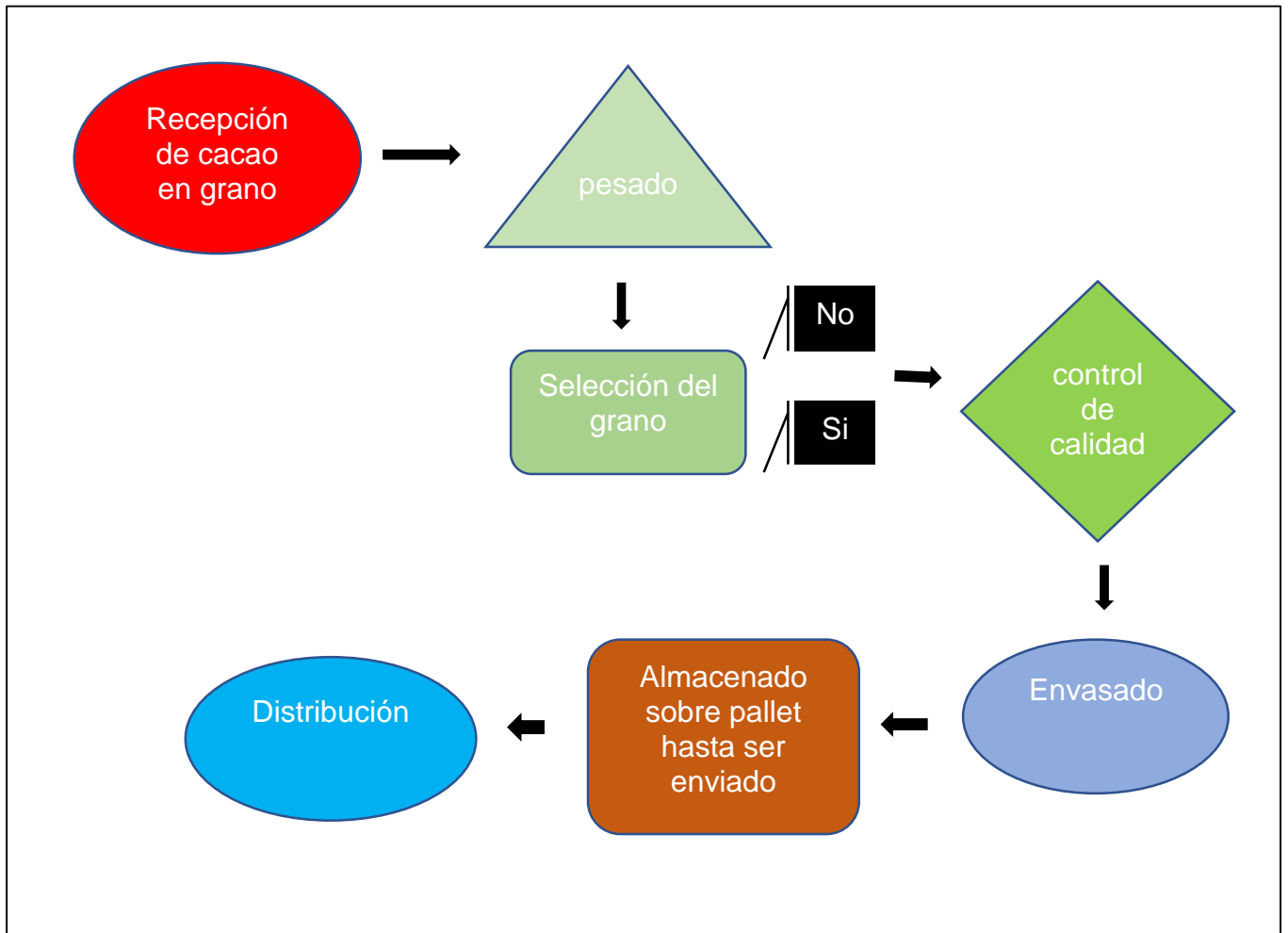
1.3. Flujograma del proceso productivo:

Diagrama que representa el flujo o secuencia de rutinas simples. Tiene la ventaja de mostrar el flujo del proceso relevante, las entidades involucradas y las personas responsables de su implementación., (Idalberto, 1993).

La siguiente grafica representa la secuencia o interacción de las actividades que se hacen para lograr la distribución del cacao en grano en buenos términos.

Figura 1

Flujo grama del Proceso productivo del cacao



Nota. Autoría propia.

Recepción del Cacao en grano: Se decepcionará el producto de la compra del cacao en grano a la empresa productora ECOFOREST la cantidad de 5500 kg, en el cual se ha hecho un pago de 55000 soles.

Pesado: Se pesa el producto para verificar la cantidad exacta de la compra del producto cacao en grano.

Selección del grano: Se selecciona para eliminar todas las impurezas como desechos, partículas rotas, moldeadas, bloqueadas, inútiles y pequeñas. Este trabajo se puede hacer a mano o con recolectores, de modo que solo se seleccione grano sano y comercializable.

Control de calidad: Antes de ser envasado pasara al control de calidad para asegurar que la selección se hizo adecuadamente y no habrá ningún inconveniente.

Envasado: Será en sacos de yute o bramante con dimensiones: 60 cm x 100 cm

Almacenado: Se debe tener en almacenes con temperatura menos de 30° c y una humedad relativa menor de 90° c, el producto debe estar sobre parihuelas de madera con dimensiones 120 cm * 100 cm, donde no se contamine con olores a gasolina, queroseno, tóxicos agrícolas y otras sustancias que degradan la calidad del cacao.

Distribución: La distribución se debe hacer de acuerdo al sistema FIFO (primero en entrar, primero en salir).

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

La gestión de suministros es un conjunto de procesos u operaciones que proveen a una empresa de materiales para fabricar o vender sus productos. Consiste en la previsión y planificación de la demanda, el proceso de compra, el almacenamiento y el inventario, que deben realizarse en las mejores condiciones y a menor costo, (Escudero, 2011).

2.1. Proveedores potenciales:

En este caso describiremos los proveedores de cacao en grano que son de la misma provincia Jaén evaluaremos a 3 y escogeremos el que nos brinda mejor calidad.

Tabla 4

Empresas proveedores de cacao en grano

Proveedores			
Nombre	Exportadora Romex S.A.	Ecoforest	Amazonas trading Perú s.a.c.
Ruc	20522061035	20542380455	2052113768
Dirección	Av. Pakamuros, Jaén 06801	Av. Pakamuros 2071	CAL. LOS BRILLANTES URB. LA CAPITANA LOTE S15B MZ C1 LURIGANCHO - LIMA - LIMA
Teléfono	076 431170	950 401 282	01 37 11443
Estado	Activo	Activo	Activo
Certificaciones	USGAP HACCP (Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control)	Certificado ISO 9001. Certificado ISO 14001. Certificado ISO 45001. Certificado EMAS.	Organic NOP EU JAS Biosuisse, Fairtrade, UTZ y Kosher

Nota. Autoría propia.

Tabla 5*Empresas proveedores de sacos de yute*

Proveedores			
Nombre	CORDERO MAX E.I.R.L	POLIBAGPERU E.I.R.L	SACOS ROY E.I.R.L
Ruc	20601124972	20602693539	20545686067
Dirección	cabo, Carlos Egusquiza Ames 177 - 179, San Luis	Próceres 193, villa maría el triunfo 15809	av. jaime bausate y meza nro. 1930 urb. san pablo
Teléfono	998 781 145	014998243	+ 51 13250911
Estado	Activo	Activo	Activo

Nota: Autoría propia.**2.2. Matriz de selección de proveedores:**

Según (Kraljic, 1983), "Su propósito es ayudar al comprador a reducir el riesgo y garantizar la rentabilidad, La estrategia de gestión de compras para que el proveedor determine su posición en la cadena de suministro. La matriz determina simultáneamente su influencia y vulnerabilidad, proporciona acceso de gestión al proveedor para determinar los más importantes y defendiendo su plan de gestión, equilibrando el poder de negociación".

Tabla 6*Matriz de clasificación de proveedores de cacao en grano.*

Factores de criterios	Ponderación 100%	Exportadora Romex S.A		Ecoforest		Amazonas trading Perú s.a.c	
		Peso	Puntos	Peso	Puntos	Peso	Puntos
Calidad del producto	14%	2	0.10	4	0.16	2	0.14
Competitividad de precio	16%	4	0.28	3	0.33	3	0.30
Plazo de entrega	25%	3	0.15	4	1.12	2	1.00
Condición de pago	20%	2	0.22	4	0.90	3	0.30
Experiencia en el mercado	10%	1	0.55	5	1.28	2	0.80
Certificaciones	15%	2	0.23	2	0.40	3	0.10
Total	100%		1.53		4.19		2.64

Nota. Autoría propia.

Según los resultados obtenidos en la matriz de selección, se determinó que nuestro proveedor de materia prima será la empresa ecoforest, en base al análisis obtenido en cuanto a calidad, competitividad de precio, plazo de entrega, condiciones de pago, experiencia en el mercado, así como tener certificaciones necesarias.

Tabla 7*Matriz de clasificación de proveedores de yute o bramante.*

Factores de criterios	Ponderación 100%	CORDERO MAX E.I.R.L		POLIBAGPERU E.I.R.L		SACOS ROY E.I.R.L	
		Peso	Puntos	Peso	Puntos	Peso	Puntos
Calidad del producto	20%	4	0.40	4	0.10	4	1.22
Competitividad de precio	15%	3	1.20	3	0.15	3	0.11
Plazo de entrega	15%	3	0.33	4	0.50	3	0.33
Condición de pago	25%	4	0.25	3	0.33	4	0.70
Experiencia en el mercado	10%	4	1.50	4	0.19	4	1.28
Certificaciones	15%	3	1.10	4	0.19	4	0.05
Total	100%		4.78		1.47		3.69

Nota. Autoría propia.

Basado en resultados obtenidos con matriz de selección se determinó que nuestro proveedor de sacos de yute será la empresa cordero MAX E.I.R.L ya que cumplió con todos nuestros estándares de calidad.

2.3. Control de calidad:

Según (Ishikawa, 1994) Es considerado una de las máximas autoridades mundiales en control de calidad y lo define de la siguiente manera: “La práctica del control de calidad consiste en desarrollar, diseñar, fabricar y mantener un producto de calidad que sea lo más económico, lo más útil y siempre satisfactorio para el

consumidor.

Control interno del cacao:

Este tipo de control nos permitirá a tener producto de primera calidad para así poder atender al mercado internacional.

- **Recepción:** El cacao, proveniente de diferentes sectores productivos, es sometido a un control de calidad que determina sus características físico-químicas, organolépticas y microbiológicas, y si ha sido o no debidamente procesado.
- **Limpieza y clasificación:** El objetivo de esta operación es eliminar las impurezas que pueden suponer un riesgo para la salud del consumidor, aumentando la eficiencia de la calidad del producto final. Estos contaminantes pueden ser piedras, tornillos, polvo, cuerdas, excrementos de animales, residuos químicos de herbicidas, pesticidas.

Calidad del cacao después del sacado:

El secado es el paso en el procesamiento del cacao donde el calentamiento elimina el exceso de humedad de los granos de cacao y completa la formación del aroma y sabor del chocolate. Al final de la fermentación del cacao, los granos quedan con un contenido de humedad de alrededor del 60%, que debe reducirse a un valor cercano al 8% para evitar la formación de moho que degrada la calidad y facilitar el almacenamiento, transporte y comercialización del cacao.

- La calidad del chocolate producido del cacao depende mucho de la fermentación y del secado.
- El secado se realiza convenientemente para evitar la pudrición y reducir el

peso para su posterior venta.

Documentos obligatorios

- Registro Sanitario del producto vigente, emitido por la DIGESA
- “El Certificado Fitosanitario emitido por SENASA, certifica que las plantas y productos vegetales han sido examinados según métodos apropiados y son considerados libres de plagas cuarentenarias y prácticamente libres de otras plagas, teniendo en cuenta las normas fitosanitarias vigentes en el país importador”.
- Copia simple de Habilitación Sanitaria de Establecimiento vigente, expedido por la DIGESA.

Certificado de origen:

El certificado de origen es un documento con el cual el fabricante final o el exportador declara bajo juramento que el producto exportado cumple con los requisitos establecidos para su fabricación en las reglas de origen del acuerdo respectivo. Este documento se entregará en diferentes formatos según el convenio respectivo, en el caso del Perú el certificado de origen permitirá incluso la disminución de las barreras arancelarias.

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición:

En este caso describiré los gastos asumidos para la exportación. En este sentido, se examinan todas las etapas del proceso de fabricación, desde el producto a exportar hasta el paletizado.

Tabla 8*Gastos asumidos para la exportación*

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Total, s/.
Producto (cacao)	5,000 kilos	10.00	50,000
Proceso productivo	5,000 kilos	5,300.00 (seleccionador de granos)	5,780.00
		480.00 (cosedora de sacos)	
Rotulado	100 sacos de yute	4.00	400.00
Empaque	100 sacos de yute	3.00	300.00
Paletizado	10 pallet	40.00	400.00
Costo total s/.			56,880
Costo total \$.			15085.53

Nota. Autoría propia.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento:

Es la primera operación que se realiza en un almacén o centro de distribución, ya sean materias primas, productos en curso o productos terminados. Esto se refiere al flujo de mercancías en el almacén especificado, proceso que a su vez se completa en el momento anterior a que las mercancías recibidas se guarden o se

coloquen en los lugares apropiados dentro de las instalaciones del almacén. (Mora, 2011).

La estrategia de almacenamiento utilizado en este proceso es comprar al productor el cacao, pasará al área de control de calidad para verificar sus características fisicoquímica, organolépticas y microbiológicas seguidamente se pasará a seleccionar el grano para envasar en sacos de yute de 50 kilogramos cada saco, y en cada pallet van a ir 10 sacos de yute.

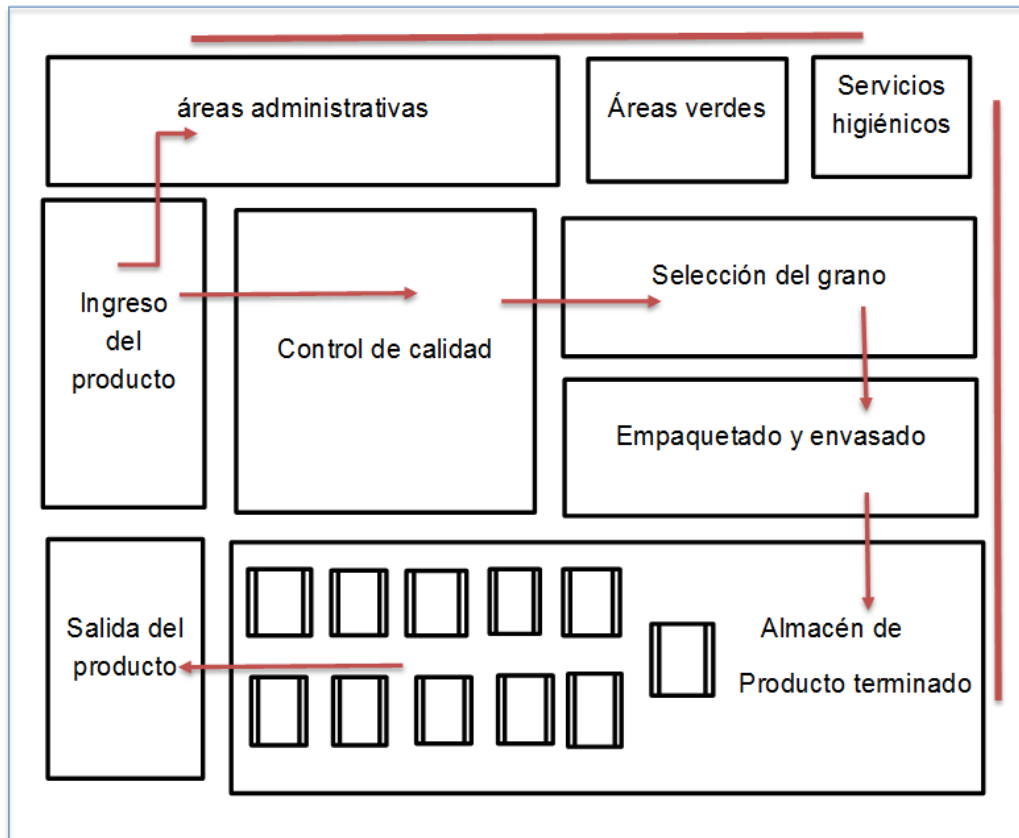
Este proceso es la clave para preservar y mantener la calidad del producto durante un período de tiempo más largo (máximo 6 meses, sin embargo, tener mucho cuidado con las polillas, estar revisando constantemente en el centro de acopio).

3.2. Lay-out de almacén:

Se muestra el diseño o distribución de cada área del almacén, donde el cacao pasará por cada área para antes de ser exportado sea evaluado correctamente, nuestro lay out tendrá un área de ingreso donde recibiremos la materia prima donde se analizará la calidad del grano luego seleccionaremos el grano que va ser exportado empaquetamos y enviaremos a un área de producto terminado a la espera de ser enviado.

Figura 2

Detalle estructural para el proceso del cacao antes de la exportación



Nota. Autoría propia.

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 9

Equipos a utilizar en el almacén

	<p>Es usado para separar granos de cacao de acuerdo a su peso por gravedad así mismo separa los defectos de forma rápida y mejorar la calidad del producto.</p> <p>Costo de electricidad: s/. 2.00 por hora Mano de obra: 2 personas una, una para cargado y otra para recepción.</p>
--	---



Cosedora de sacos boxa GK261A

cosedora de sacos portátil cose hasta 07 sacos por minuto, trabajo pesado, corte de hilo tipo guillotina, lubricación por inyección con bomba de aceite. usado para cerrado de bolsas de yute, entre otros.

Costo de electricidad: 220v
Mano de obra necesaria: 1 persona.



Faja transportadora



Balanza industrial



Computadora core i3 (hp)



Escritorio



Dispensador de agua



Pallet de madera

 <p>Luces de emergencia</p>	 <p>Señalizaciones</p>
 <p>Extintor</p>	 <p>Aire acondicionado</p>
 <p>Implementos de seguridad</p>	 <p>Implementación covid-19</p>

Nota. Autoría propia.

3.4. Costo fijo de almacén:

Tabla 10

Costo de equipos del almacén

Descripción	Valor unitario	cantidad	Total, s/.
Seleccionador de granos gravimétrica IMSA-3	5,300.00	1	5,300.00
cosedora de sacos boxa GK261A	480.00	1	480.00
Faja transportadora	1,520.00	1	1,520.00
Balanza industrial	380.00	1	380.00

Pallet de madera	15.00	10	150.00
Luces de emergencia	80.00	3	240.00
Señalizaciones	200.00	1	200.00
Extintor	100.00	1	100.00
Aire acondicionado	1,600.00	1	1,600.00
implementos de seguridad para el personal	450.00	1	450.00
implementos para covid-19	400.00	1	400.00
Costo total			10,820.00
Computadora Core i3	2,100.00	2	4,200.00
Escritorio	250.00	2	500.00
Dispensador de agua	50.00	1	50.00
Personal administrativo	-	6	9,000.00
Servicios (agua, luz, internet)	-	-	400.00
Costo total			14,150.00
Total, s/.			24,970.00
Total, \$.			6493.96

Nota. Autoría propia.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de etiquetas o rotulado de producto:

Una etiqueta es una parte importante de un producto que puede ser visible en el embalaje y/o adherida al propio producto, y cuyo objetivo es proporcionar al comprador información útil que le permita identificar el producto, en primer lugar, por su nombre, su marca y para identificar su diseño; y en segundo lugar, conocer sus características (ingredientes, componentes, peso, tamaño), indicaciones para

su uso o almacenamiento, precauciones, nombre del fabricante, origen, fecha de fabricación y caducidad, y demás información relevante dependiente de la legislación o Normativa vigente para cada sector o industria. (Thompson, 2009).

Figura 3

Modelo de presentación del cacao a exportar



Nota. Autoría propia.

La etiqueta es utilizada para agregar información específica del producto que queremos ofrecer, se utilizan imágenes llamativas o frases cortas que llame la atención al comprador. La empresa CACAO DE ALTA MONTAÑA S.A.C, utilizará un modelo de etiqueta, con imágenes representativas de la mujer jaena trabajadora e independiente.

4.2. Normas técnicas aplicable:

Normas técnicas del país de origen (Perú)

NTP-ISO 2451:2018 “Granos de cacao, Especificaciones y requisitos de calidad”. Este documento aplica a los productores y distribuidores de cacao en grano, así como a los fabricantes industriales que los utilicen como materia prima para la elaboración de productos derivados del cacao para consumo humano. (www.sicexx.normalizacion.gob.pe)

Normas técnicas para el país de destino (estados unidos)

Con carácter general, la FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos) regula el etiquetado de alimentos y bebidas agrícolas, tanto fabricados como importados en los EE. UU., excepto aquellos regulados por el USDA.

Además, estos productos deben cumplir con varias leyes de etiquetado a través de las cuales la FDA garantiza que los productos importados a los Estados Unidos para la venta sean seguros para el consumo, sin ingredientes prohibidos, claramente etiquetados y de calidad nacional, productos agroalimentarios. (www.fda.gov)

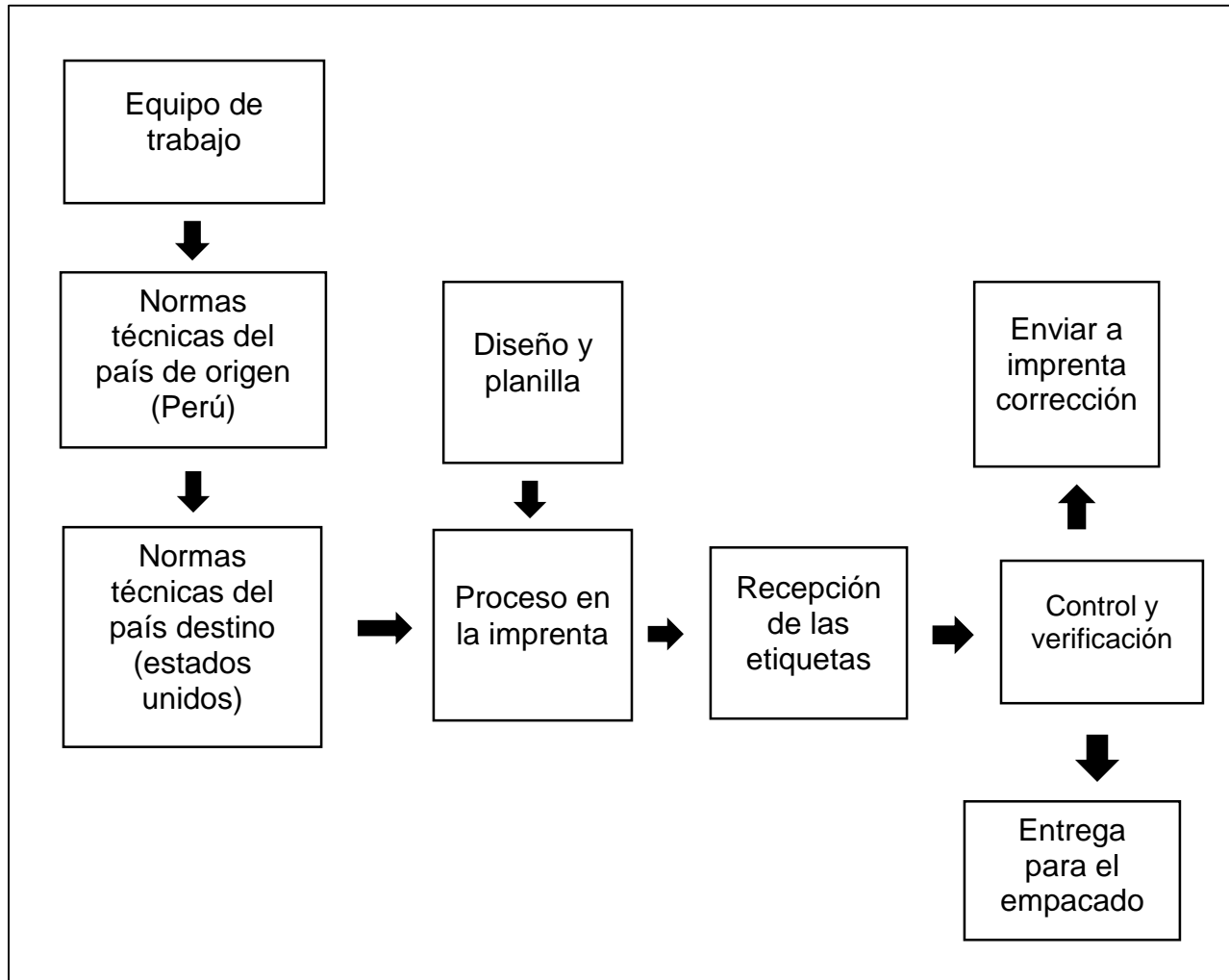
Guía de implementación:

- Análisis preliminares
- Análisis externo de los granos
- Análisis interno del grano
- Otros requisitos de calidad

4.3. Proceso del rotulado:

Figura 4

Proceso del rotulado para etiquetas



Nota. Autoría propia.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 11

Datos referidos al procesamiento de etiquetas

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos s/.
Personal			160.00
Rotular	100 unid (4.00 soles la unid)		
Selección		1 día (8 horas laborables)	120.00
Proceso		1 día (8 horas laborables)	120.00
Total	100 unid	2 días	400.00
Total \$.			104.03

Nota. Autoría propia.

Se describe los costos para el proceso del rotulado; se necesita 2 personas con un diario de s/. 80.00 cada uno, para rotular 100 unid de etiquetas con un costo de s/, 4.00 la unid, la selección de etiquetas me tomara el tiempo de un día con dos trabajadores con un costo de s/.120.00, tal cual el proceso con un costo de s/. 120.00, deducimos que el costo total de las etiquetas será de s/. 400.00.

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado:

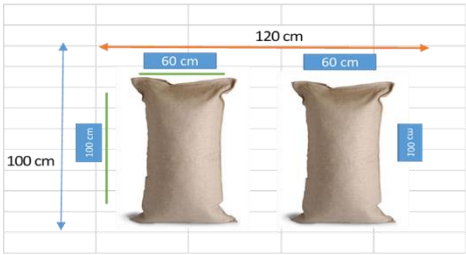
El cacao en grano será exportado en sacos de fibra natural de 50 kilos, acorde a los estándares de calidad y certificaciones específicas (certificado de origen, certificado fitosanitario). Estos granos necesitan cuidados, por lo que el empaque exterior a utilizar es una bolsa de fibra natural, ya que estos tienen como

característica principal el ser biodegradables y ofrecen un excelente rendimiento en la conservación del aroma, calidad y humedad adecuada para su almacenamiento.

El empaque es tanto el contenido como el entorno que un producto no solo debe contener, sino también expresar sus características distintivas y su personalidad. Este es el mensaje final del producto, su disposición a responder a los consumidores y su acción debe ser parte de la estrategia de marketing. También representa un conjunto de elementos destinados a contener, proteger e identificar un producto, asegurar la conservación de su contenido y facilitar su uso por parte del consumidor, (Devismes, 1994).

Tabla 12

Datos del empaque del cacao

Datos para empaques del cacao	
Bramante - yute	
Medidas	100 * 60 (cm)
Características generales	<p>El yute es extraído de la corteza de la planta del yute blanco. Esta es una fibra natural que tiene el brillo dorado, por lo que también se le llama fibra dorada. La principal característica del yute es la posibilidad de utilizarlo solo o en</p>

	combinación con otras fibras y materiales.
Duración	2 años a partir de la fecha de producción en condiciones óptimas de almacenamiento.

Nota. Autoría propia.

5.2. Criterios usados para la selección de empaque:

La empresa CACAO DE ALTA MONTAÑA S.A.C. utilizará sacos de fibra natural estos ayudan que el cacao respire y mantenga su humedad. sí se coloca en un saco cerrado o de plástico esa humedad interna contribuiría a la generación de moho.



El cacao es un fruto vivo que necesita ser almacenado en los lugares adecuados para asegurar su estabilidad en el tiempo. El producto se puede almacenar de uno a dos años si se utilizan los estándares correctos. Por ello, los fabricantes utilizan sacos fabricados con fibras naturales como la higuera, el yute o el sisal para almacenar esta valiosísima materia prima.

El fique es una fibra biodegradable que al descomponerse se usa como alimento y fertilizante para las plantas, no solo se usa para hacer empaques, sino que también puede usarse como nutriente para las los árboles; El yute se obtiene de la corteza del yute blanco. Es natural y tiene un brillo dorado sedoso, de ahí el nombre de fibra de oro, es largo, suave y brillante, 100% biodegradable y reciclable.

5.3. Proceso de empaque:

Tabla 13

Etapas secuenciales para el proceso de empaque

Información	
	La empresa CACAO DE ALTA MONTAÑA S.A.C, comprara 5500 kilos de cacao; seleccionara el grano de mejor calidad según con las especificaciones técnicas.
	Se comprará los sacos de yute de la empresa cordero Max E.I.R.L
	La protección y presentación de los granos de cacao será en sacos de yute

Nota. Autoría propia.

5.4. Tiempos y costos del proceso de empaque:

Tabla 14

Datos referidos al procesamiento de empaque

Detalle	Yute	Tiempo	Costos
Personal			200.00
Empaqué	100 unid (s/. 3.00 cada uno)		
Selección		4 horas	40.00
Proceso		4 horas	60.00
Total	100 unid de sacos de yute	6 horas	300.00
Total \$.			78.02

Nota. Autoría propia.

Para el proceso de empaque se estará contratando 4 personas por un día con un pago de 50 soles cada uno, para poder hacer el llenado de 100 unid de sacos de cacao que el costo del empaqué es de 3.00 soles cada saco de yute, la selección me tomara un tiempo de 4 horas con un costo de 40 soles, al igual que el proceso con un costo de 60.00 soles, en total el costo del embalaje me cuesta 300.00 soles.

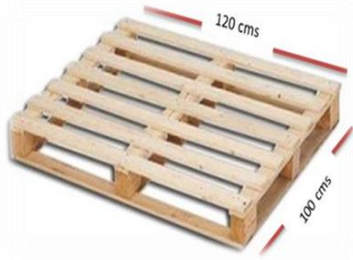
CAPÍTULO VI

UNITARIZACIÓN

6.1. Ficha técnica del pallet seleccionado:

La unitarización es uno de los primeros intentos de transporte de mercancías, consiste en colocar o asegurar la carga en una plataforma hecha madera o fierro. Resistente al manejo brusco y daños accidentales. Puede soportar cargas sin flexión excesiva. Resiste la manipulación y el almacenamiento adecuado del producto sin deteriorarse. (www.repositorio.promperu.gob.pe)

Tabla 15*Información del pallet para transporte del cacao*

Información	
Pallet americano	
<p>Los pallets ayudan a organizar y agrupar las mercancías que ingresan al almacén logístico. Acondicionando la mercadería para evitar que se dañen en cada etapa y para hacer más ágil y eficiente su transporte.</p>	
Dimensiones	120 cm * 100 cm
Peso	25 kg
Capacidad	1500 kg
Pallet a utilizar	10 unid

Nota. www.transeop.com**6.2. Criterios usados para la selección del pallet:**

Criterio 1: La factibilidad de colocar un gran número de mercancías sobre un pallet de madera elimina el trabajo, lo que agiliza la manipulación durante la carga, descarga y almacenaje, evitando posibles accidentes y, en consecuencia, daños en la mercancía.

Criterio 2: Hay tarimas de diferentes tamaños donde se puede ajustar a la medida de los productos que se tienen en las industrias, además se necesitara menos mano de obra en las operaciones.

Criterio 3: Facilidad de recepción y control de entregas, mejor aprovechamiento del espacio del almacén.

6.3. Proceso de paletización:

Tabla 16

Secuencia de la paletización del cacao

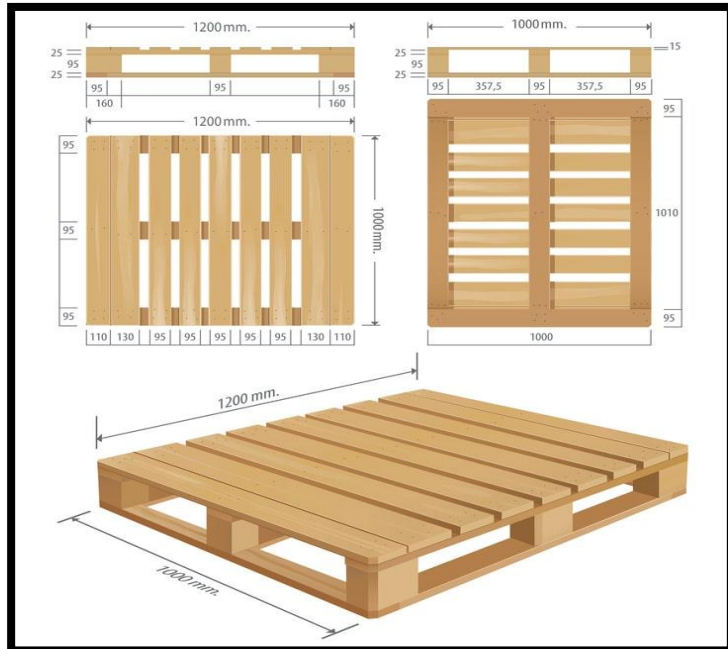
	<p>Comprar cacao en grano, seleccionar los de buena calidad</p>
	<p>Envasar en sacos de yute</p>
	<p>Escoger el pallet adecuado</p>
	<p>Finalmente poner lo sacos de yute encima del pallet en forma horizontal y vertical hasta 5 sacos de alto</p>

Nota. Autoría propia.

6.4. Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Estructura técnica del pallet



Nota: www.transeop.com

La estiba se define como el arte de llevar la carga a bordo para su transporte con la máxima seguridad, con la ayuda de un plano es posible determinar con absoluta precisión donde se ha colocado la carga en el mínimo espacio posible, el plano de estiba cuenta con dos elementos esenciales la seguridad y la economía, Se debe tener en cuenta lo siguiente: (www.transeop.com)

- Operaciones de manipulación
- Puerto de destino
- Tipo de mercadería contenida
- Peso y tamaño
- El estatus

6.5. Tiempos y costos del proceso del paletizado:

Tabla 17

Costo del paletizado

Detalle	Tipo	Tiempo	Costos
Personal			300.00
Paletizado	10 pallet (s/.40 la unidad)		
Selección		3 horas	40.00
Proceso		4 horas	60.00
Total	10 pallet	7 horas	400.00
Total \$.			104.03

Nota: Autoría propia.

Para este proceso del paletizado se contrató 2 personas con un diario de 150.00 soles cada uno, el costo del pallet es de 40.00 soles cada uno y estaré utilizando 10 pallet, para la selección del pallet me tomara un tiempo de 3 horas con un costo de 40.00 soles y el proceso con un tiempo de 4 horas el costo es de 60.00 soles, por último, el costo del paletizado es de 400.00 soles.

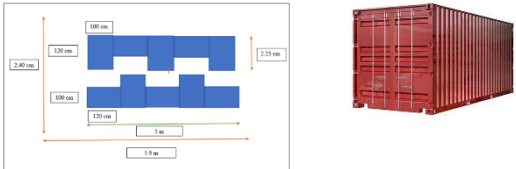
CAPÍTULO VII

CONTENEDORIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Información referida al contenedor

<p>Contenedor de 20 pies</p>	
<p>Para el envío de cacao en grano, se ha seleccionado un contenedor de 20 pies</p>	
<p>Dimensiones de contenedor (interno)</p>	<p>5.90 m., 2.34 m., 2.40 m. 19'4" pies, 7'8" pies, 8'6" pies</p>
<p>Capacidad</p>	<p>28 toneladas</p>
<p>Volumen</p>	<p>33 metros cúbicos</p>

Nota: www.logisber.com

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor:

Criterio 1: Tanto la cantidad como las propiedades de su producto determinan el tamaño del contenedor, Dentro de la gama de diferentes tipos de contenedores se encuentran los de 20 y 40 pies (6,09 y 12,192 metros respectivamente). El más común es el denominado TEU (Twenty Foot Equivalent Unit), que es una unidad equivalente a 20 pies.

Criterio 2: El conocimiento de la certificación ISO y el cumplimiento de los requisitos solicitados es importante. Los estándares internacionales ayudan a elegir el contenedor correcto. Verifica el cumplimiento ISO, certificación y recubrimiento del contenedor.

Criterio 3: Los productos se clasifican en perecederos (elegir un contenedor refrigerado. Este es adecuado para frutas, flores, verduras, carnes y pescados) y no perecederos (según las características del producto), y cada uno requiere un contenedor diferente. (www.tcc.tiposdecontenedores.com)

7.3. Proceso de contenedorización:

Figura 6

Proceso del contenedor

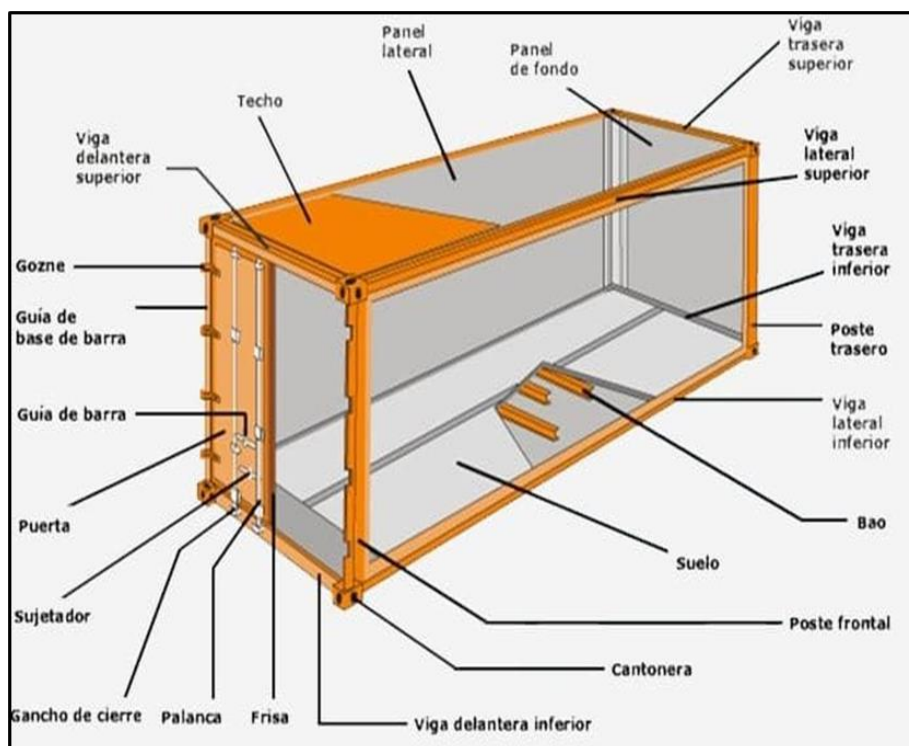
	<p>Producto a exporta cacao en grano</p>
	<p>Carga de cacao en grano al contenedor, este se produce en el lugar de partida en el muelle.</p>
	<p>Transportar los contenedores al puerto, se produce mediante camión o ferrocarril</p>
	<p>Se utiliza grúas para levantar y descargar los contenedores</p>

Nota: Autoría propia.

7.4. Plano de estiba del contenedor:

Figura 7

Estructura técnica del contenedor



Nota: www.ovacen.contenedores.com

Un plano de estiba es un documento que todo buque de carga debe tener. Consiste en un plano que muestra la ubicación exacta donde se encuentra tu mercadería.

Con el plano de estiba se puede determinar exactamente donde se coloca la carga, incluso los dueños de las mercancías pueden elegir la ubicación y esos lugares son más caros que otros. (www.abc.planodeestiba.com)

7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 19

Gastos del contenedor

Detalle	Tipo	Tiempo	Costos
Personal			1200.00
Contenedor	20 pies		
Selección		2 horas	800.00
Proceso		4 horas	1000.00
Total, s/.		6 horas	3000.00
Total \$.			791.03

Nota: Autoría propia.

Para este proceso de contenedorización se contrató 10 personas con un diario de 120.00 soles cada uno, para la selección del contenedor me tomara un tiempo de 2 horas con un costo de 800.00 soles y el proceso con un tiempo de 4 horas el costo es de 1000.00 soles, por último, el costo del contenedor es de 3000.00 soles.

CAPÍTULO VIII

TRANSPORTE

8.1. Proveedores del transporte interno:

Se ha seleccionado dos opciones posibles de proveedores de transporte nacional para el producto a exportar, las cuales son conocidas y posicionadas en el mercado.

Tabla 20*Servicio de transporte*

RUBIAL S.A.C: transporte de carga por carretera.	
Dirección	Jorge Chávez nro. 321 sec. nuevo horizonte (pasando la calle Micaela bastidas.
Teléfono	971708864
Ruc	20570615701
Departamento	Cajamarca - jaén

Nota. www.rubial.com**Tabla 21***Servicio de transporte*

ESTACIÓN DE SERVICIOS JAEN E.I.R.L: transporte de carga por carretera.	
Dirección	Av. Pakamuros Nro. 200 Sec. Morro Solar
Teléfono	954452113
Ruc	20600669207
Departamento	Cajamarca - jaén

Nota. www.estaciondeserviciosjaen.com**8.2. Costo de transporte interno:****Tabla 22***Cotización de traslado*

RUBIAL S.A.C			
Ruta	Trayecto	Precio en Soles	Tiempo
Jaén - lima	(1,071.2 km) por Av. Panamericana Nte. /Carretera 1N	1400.00	18 h 29 min

Nota. Autoría propia

8.3. Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 23

Servicio de transporte internacional

BIZ LOGISTICS PERÚ	
Dirección	Av. De Los Precursores 1192 Of. 201 Centro Empresarial San Miguel – Lima
Teléfono	922568475
Ruc	20603587546
Departamento	Perú – lima
Rubro	Marítimo, aéreo, terrestre
Correo	hcampos@bizlogistics.com.pe

Ofrecemos soluciones que le ayudan a optimizar su cadena de suministro, un equipo de profesionales experimentados, un profundo conocimiento de la industria y herramientas de gestión logística para ayudarlo a maximizar sus ganancias.

Nota: www.bizlogistics.com.pe

Tabla 24*Servicio de transporte internacional*

TRANS-PERÚ SHIPPING S.A.C	
Dirección	JR MERCEDES GALLAGHER DE PARKS 192 URB PANDO SAN MIGUEL - Lima.
Teléfono	(01) 3963382
Ruc	20445334481
Departamento	Perú – lima
Rubro	Marítimo

Nuestro principal objetivo es gestionar las operaciones aduaneras de acuerdo con la Ley General de Aduanas, lo que nos permite satisfacer las necesidades operativas de nuestros clientes y brindar servicios valiosos.

Nota: www.tpsperu.com

8.4. Cotizaciones de flete marítimo:**Tabla 25***Costo de transporte*

BIZ LOGISTICS PERÚ			
Ruta	Precio en soles	Precio en dólares	Tiempo
Perú (callao) – estados unidos (los ángeles)	s/. 3401.86	USD 892	10 días

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

9.1. Agentes de aduana:

Tabla 26

Agente para la exportación

Empresa	
Dirección	Calle Lord Cochrane N°486 Of. 101 Lima, Perú.

Teléfono	987 774 168
Correo	comercial@globalcomex.pe

Nota: www.globalcomex.com

Tabla 27

Agente para la exportación

Empresa	
Dirección	Calle, C. Huchura 260, Carabayllo
Teléfono	(01) 5431922
Correo	op28@ushippingcargo.com

Nota. www.unionshippingcargo.com.pe

9.2. Costo de agencia:

El costo de agenciamiento se realizó enviando un correo electrónico a la agencia de aduana unión shipping cargo, en el cual nos detalla dichos precios de la exportación.

Tabla 28

Proforma de exportación



CLIENTE : DIRECCION :	COTIZACION No. 230103
--	--

REGIMEN DUA: IMPORTACION PARA EL CONSUMO
MERCANCIA : CACAO

VIA: MARITIMO
FECHA: Lunes, 16 de Enero de 2023

REFERENCIA: **Atencion: Srta. Nadia**

VALORES DECLARADOS			Incoterm: CIF
Valor FOB / FCA	USD	17,459.07	
Valor FLETE INTL.	USD	6,550.00	
Valor SEGURO	USD	50.00	1x20 cntr.
Total CIF	USD	24,059.07	CALLAO TO LOS ANGELES

GESTION DE CARGA INTERNACIONAL			PRELQUIDACION DE TRIBUTOS		
GASTOS EN ORIGEN - FLETE INTERNACIONAL			de cambio del		
FLETE CALLAO - LOS ANGELES	USD	6,550.00	*Considerar que los tributos se calculan en dólares y se pagan en soles, al tipo día en que se numera la DAM		
HANDLING	USD	50.00	AD VALOREM	USD	0.00
SEGURO	USD	50.00	ESPECIFICO	USD	0.00
			S.TASA	USD	0.00
			ANTIDUMPING	USD	0.00
			I.S.C.	USD	0.00
			T.D.A.	USD	0.00
			I.G.V.	USD	0.00
			I.P.M.	USD	0.00
			INTERESES	USD	0.00
TOTAL	USD	6,650.00	TOTAL DERECHOS	USD	0.00
			PERCEPCION DEL IG V	USD	0.00
			TOTAL TRIBUTOS	USD	0.00
			TOTAL TRIBUTOS A PAGAR	S/. 0.00	

T/C :
3.82

GESTION ADUANERA (Cargos de despacho)		
COMISION DE AGENCIA	USD	130.00 (*)
GASTO OPERATIVO	USD	40.00 (*)
GASTOS ADMINISTRATIVOS	USD	40.00 (*)
DOCUMENTACION	USD	30.00 (*)
VISTO BUENO	USD	390.00 (*)
ALMACENAJE APROX.	USD	600.00 (*)
GATE OUT	USD	200.00 (*)
	USD	
SUB-TOTAL	USD	1,430.00
IMPORTE IG V (*)	USD	257.40
TOTAL	USD	1,687.40

NOTA: Los importes consignados en este documento están sujetos a variaciones no sustanciales a "+" ó "-". Todo monto indicado en esta proforma, será debidamente sustentado documentariamente (facturas, etc) ante usted. Asimismo, todo saldo "a favor" o "en contra" se indicará en nuestra "Liquidación" final de gastos, la misma que detallará los costos íntegros y definitivos aplicados a su operación.

TOTAL: TRIBUTOS + GASTOS		
GESTION CARGA INTERNACIONAL	USD	6,650.00
TRIBUTOS ADUANEROS	S/.	0.00
GESTIONES ADUANERA	USD	1,687.40
TOTAL PROFORMA	USD	8,337.40
TOTAL TRIBUTOS	S/.	0.00

Nota. www.unionshippingcargo.com

9.3. Aseguradoras:

Son instituciones financieras que se encargan de ofrecer diferentes tipos de seguros contra posibles riesgos ya sea empresas, patrimonios, vienes, en este caso posibles riesgos en la exportación estas asumen las consecuencias total o parcial por los daños producidos por la mercadería.

Tabla 29

Compañías de seguros

Detalle	s/.	\$.
Mapfre	750.00	198.05
La positiva	763.00	200.00
Pacifico	780.00	204.46

Nota. Autoría propia

9.4. Póliza de seguros:

Tabla 30

Costo de póliza

Mapfre		
Detalle	s/.	\$.
Mapfre	750.00	198.05

Correo: si24@mapfre.com.pe

Nota. Autoría propia.

9.5. Depósitos temporales:

Tabla 31

Terminales de almacenamiento

Descripción			
Empresa	Ubicación	Servicio	Teléfono
	JR. GASPAR HERNANDEZ N° 700 LIMA	Depósito de mercancías	3301004 - 3301005
	AV. MATERIALES N° 8762, CALLAO - LIMA,	Acopio de contenedores con mercadería	(511)705- 3435
	CALLE "A" N° 391 - URB. INDUST. BOCANEGRA CALLAO	Almacenamiento de productos	5741604 - 5741532

Nota. Autoría propia.

CAPÍTULO X

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

10.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga

peruana:

Puertos:

El Perú se ha posicionado como uno de los más importantes puntos comerciales marítimos de la región por su infraestructura portuaria. Los terminales portuarios

están ubicados en diferentes regiones del país, atendiendo a exportadores e importadores y permitiendo el intercambio internacional de productos peruanos.

Los puertos más importantes son:

- Puerto del Callao
- Puerto de Paita
- Puerto de Matarani

Infraestructura portuaria del callao:

- El puerto del callao cuenta con una construcción de Contenedores con un frente de atraque hasta 960 m de longitud, y tiene tres amarraderos.
- El muelle es de 960 m de longitud, siendo el ancho de la plataforma suspendida de 23.4 m. La estructura de la plataforma es de concreto, apoyada sobre pilotes de acero espaciados 7 m.
- Las áreas asociadas a las operaciones del terminal son de 30.3 hectáreas.

Figura 8

Puerto del callao



Nota: www.puertodelcallao.com

Aeropuertos:

El transporte aéreo del Perú está, sirviendo a 21 ciudades importantes con vuelos regulares en aeronaves de diversos tamaños. Sin duda alguna el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez del Callao es el más importante del Perú. Es uno de los más conocidos de América del Sur, tanto para el transporte de pasajeros, carga y correo, como para sus conexiones internacionales.

Los aeropuertos más importantes son:

- Aeropuerto Internacional Jorge Chávez
- Aeropuerto Internacional coronel FAP Francisco Secada Vignetta
- Aeropuerto Internacional Alejandro Velasco Astete

Infraestructura del aeropuerto internacional Jorge Chávez:

El Aeropuerto Internacional Jorge Chávez está ubicado en la provincia del callao es el principal terminal aéreo del área de metropolitana de lima, se ha convertido en un importante centro de conexión del subcontinente pues concentra la gran mayoría de vuelos internacionales y nacionales del país, sirviendo a más de 22 000 000 de pasajeros por año superando inclusive a otros que poseen mayores números de pasajeros.

Beneficia a las diversas aerolíneas que hoy lo acompañan, a la recaudación del Estado, y al posicionamiento del país aerocomercial.

Figura 9

Aeropuerto Jorge Chávez



Nota: www.aeropuertojorgechavez.com

Terminal terrestre:

En el Perú el número de viajes interprovinciales se ha incrementado de manera significativa por ello existen más de 400 terminales terrestres en diferentes lugares del país.

Los más importantes son:

- Terminal Terrestre de Arequipa
- Terminal Terrestre de Tacna
- Gran Terminal Terrestre de Lima

10.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país

destino:

La infraestructura es uno de los pilares del crecimiento y desarrollo sostenible de estados unidos. el objetivo es tener un crecimiento económico, sostenible es necesario lograr una visión integral en el transporte vial, aeroportuario y portuario mejorando la red vial, optimizando la cobertura de puertos y aeropuertos. De esta forma se contribuye a la creación de una economía más dinámica, capaz de

impulsar el desarrollo y fortalecer las capacidades regionales, que permita al país enfrentar la competencia en el mercado interno y externo, generando empleo a la población y logrando una mayor cohesión social.

Análisis Infraestructura vial:

“Estados Unidos cuenta con hasta 6.506.204 km de los cuales 75.238 forman parte del sistema nacional de autopistas, 4.374.874 km pavimentadas, 1.124.100 sin pavimentar. El 82% nueve mercancías y pasajeros. Este Sistema da servicio a todas las grandes ciudades de Estados Unidos, a diferencia de infraestructuras homólogas en la mayoría de otros países industrializados, muchas de ellas pasan por el interior de las áreas metropolitanas.
(www.datosmunidal.infraestructuravialdeestadosunidos.com)

Análisis Infraestructura portuaria:

El sistema portuario de los Estados Unidos incluye más de 400 puertos, 50 de los cuales manejan el 90% del tonelaje de carga. Según la Asociación Estadounidense de Autoridades Portuarias (AAPA), los principales puertos en términos de tonelaje movilizado son los siguientes.

- Puerto de Louisiana del sur, New Orleans, Plaquimines, Baton
- Rouge (Louisiana)
- Houston (Texas)
- New York y New Jersey (New Jersey)
- Pittsburgh (Pennsylvania)
- Valdez (Alaska)
- St. Louis (Missouri e Illinois)
- Duluth-Superior (Minnesota – Wisconsin)

Los estados que más se destacan con mayor valor de la carga, son los siguientes:

- Los Ángeles, (California)
- Houston-Galveston (Texas)
- New York City (New York)
- New Orleans (Louisiana)

Los principales puertos de EE.UU. conforman el Tercer Complejo Portuario de mayor Actividad del mundo: Los Ángeles, Long Beach y New York.

Infraestructura Puerto de Los Ángeles – California:

- 7500 acres
- 43 millas de muelles
- 270 amarraderos
- 27 terminales de carga
- Cargueros de 250
- 8 terminales especializados en carga de contenedores
- 69 grúas pórtico
- 20 grúas tipo post

Figura 10

Puerto de los Ángeles-california



Nota: www.puertolosangelescalifornia.com

Infraestructura puerto de long beach – california

- 80 muelles
- 7 terminales principales
- 70 grúas pórtico post-panamax
- 3200 acres de tierra

Figura 11

Puerto long beach



Nota: www.puertolongbeach.com

Análisis infraestructura aeroportuaria:

Estados Unidos ocupa el primer lugar en el mundo con un total de 15,079 aeropuertos, de los cuales 5,194 están pavimentados y 9,885 no pavimentados. En términos de toneladas movidas, Estados Unidos tiene seis de los veinte principales aeropuertos de carga del mundo, se menciona algunos de los más importantes.

(www.datosmundial.infraestructuraaerpuertuariaestadosunidos.com)

- Anchorage (Alaska)
- Louisville International

- Los Ángeles International
- J.F. Kenned (New York)
- Memphis International (Memphis)

Infraestructura J.F. Kenned (New York)

- 4 pistas
- 8 terminales
- abarca el 35 % de la carga internacional de USA
- maneja tres rutas comerciales superiores: Londres, Brusellas y FrankcFort.
- Operan más de 100 aerolíneas
- Esta conecta al Sistema de metro de New York

Infraestructura Memphis International (Memphis)

- Aeropuerto con mayor afluencia de carga aérea

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

Principales puertos:

Los ángeles:

Ubicado en la Bahía de San Pedro (California) – Océano Pacífico a 30 Km del Sur de los ángeles. El complejo portuario mide 30 km² y se estima que ocupa 69 km (43 millas) de tierra y agua. Un 80% del comercio internacional entra los puertos de Estados Unidos, en su mayoría por los de Los Ángeles y Long Beach.

Infraestructura:

- Terminales de carga: está compuesta por terminales de automóviles, terminales de carga general, terminales de carga a granel, terminales de granel líquido y terminales de pasajeros.
- 69 grúas pórtico.
- Terminales grandes de contenedores: cuenta con 4 depósitos, trenes multimodales, 270 muelles, 20 Grúas Post- Panamax, aproximadamente 12000 contenedores.
- 270 amarraderos.

Capacidad de contenedores: 8.3 millones de TEUs

Servicio que brinda:

- **Servicios al barco:** Entre los servicios al barco se incluyen: la consigna, el practicaaje, el remolque, la carga de combustible, la descarga de "sloop" (residuos del lavado de tanques), las reparaciones y mantenimiento, etc.
- **Servicios a la mercancía:** Para los servicios a la mercancía se incluyen: la consigna, la estiba, la aduana, la sanidad, la vigilancia, los servicios comerciales de los transitorios, consignatarios y otros agentes.
- **Servicios al transporte terrestre:** Los servicios al transporte terrestre son los de representación, actividades de transbordo y manipulación de mercancías.
- **Otros servicios:** Para terminar, el apartado de servicios varios, entre los que se encuentran los seguros, los bancarios, los mercantiles, los de

comunicación, etc.

Tabla 32

Tarifa de flete por contenedor callao – los ángeles

Puertos para el desembarque de la exportación de cacao orgánico						
Puerto de origen	Puerto de destino	Tarifa promedio por contenedor			Días	Frecuencia de mercadería
		20 pies	40 pies	40 pies refri tm/m		
Callao	Los ángeles (EE. UU)	2,650	3,750	5,650	20	semanal

Nota: www.rutasmaritimas.promperu.com

Figura 12

Ruta marítima callao – los ángeles



Nota: www.rutasmaritimas.promperu.com

Long Beach:

Es uno de los puertos más activos del mundo. Tiene un crecimiento sostenible y una menor contaminación en comparación con los demás puertos. es la principal entrada del país americano para el comercio transpacífico y un pionero en el movimiento de mercancías innovadoras; además de alta seguridad, administración ambiental y sostenibilidad.

Infraestructura:

- Cuenta con más de 7 600 hectáreas
- Muelles
- Carreteras y patios de ferrocarril
- Canales de navegación
- Terminales de carga con tecnología
- Cada año mueve más de 6.7 millones de unidades de contenedores de 20 pies (TEU)
- 10 muelles
- 80 amarraderos
- 6 terminales de contenedores
- 66 grúas Portico Post- Panamax
- Canal Dragado de 76 pies
- Terminales: fraccionada, carga a granel, contenedores, granel líquido

Capacidad de contenedores: 6.7 millones de TEUs

Tabla 33

Tarifa de flete por contenedor Callao - Long Beach

Puertos para el desembarque de la exportación de cacao orgánico						
Puerto de origen	Puerto de destino	Tarifa promedio por contenedor			Días	Frecuencia de mercadería
		20 pies	40 pies	40 pies refri tm/m		
Callao	Long Beach (EE.UU)	2,600	3,750	5,600	22	Semanal

Nota: www.rutasmaritimas.promperu.com

Figura 13

Ruta marítima Callao - Long Beach



Nota: www.rutasmaritimas.promperu.com

principales aeropuertos:

Aeropuerto internacional de los Ángeles

El Aeropuerto Internacional de Los Ángeles, es el aeropuerto principal de la ciudad de Los Ángeles, California en Estados Unidos. El aeropuerto está localizado al suroeste, en el vecindario de Westchester, a 27 kilómetros del centro. LAX es el quinto aeropuerto más transitado del mundo, sirviendo a más de 60 millones de pasajeros y moviendo más de 2 millones de toneladas de carga.

Infraestructura:

- 4 pistas
- 8 terminales
- abarca el 45 % de la carga internacional de USA
- Operan más de 100 aerolíneas

Servicios que brinda:

- Transporte Terrestre de la carga
- Estiba, desestiba, carga y descarga
- Almacenaje
- Control y manejo de la carga

10.4. Proceso de importación y nacionalización en el país de destino:

Tabla 34

Secuencia de proceso

Proceso de importación	Nacionalización de mercancía
crear o formalizar una empresa	Realizar una verificación previa, arancelaria a la mercancía que se va a importar
recopilar información relativa al mercado	Validar que la documentación y la factura comercial cumplan con los requisitos exigidos por la DIAN, especificar la moneda de negociación y el término de negociación (incoterm).
contacto con proveedores	Es necesario que los importadores se aseguren de estar inscritos ante las sociedades portuarias por donde ingresará su mercancía.
confirmación del pedido	Al importador le corresponde pagar los impuestos o tributos aduaneros.
embarque de la mercancía	finalmente, asegurarse de que su proveedor esté en capacidad de retirar la mercancía a tiempo para evitar sobrecostos de bodegaje.
recepción de los documentos de embarque	
formalidades aduaneras de importación	
venta del producto	

Nota: Autoría propia.

10.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Se entiende por muestras aquellos productos o artículos que, al ser ingresados a un país, tienen como único fin demostrar sus propiedades y pueden o no tener valor comercial.

La importación de **muestras sin valor comercial** tiene una prerrogativa relativa a la no exigencia de registros o licencia de importación, salvo que por su estado o naturaleza así, considerándose como tal:

- Mercancías que se comercialicen en medidas de longitud
- Los discos, cintas y demás soportes grabados con música importados por empresas productoras de fonogramas como muestras para su posible reproducción

Muestras con valor comercial: Productos o manufacturas que tienen valor comercial por sí mismas y pueden ser destinados a la venta: Considerándose como tal:

- Los productos químicos puros.
- Las drogas.
- Los artículos de tocador.
- Los licores (aunque vengan en envases de miniatura).
- Las manufacturas y objetos, aunque tengan inscripciones de propaganda

La importación de MUESTRAS, sea con o sin valor comercial, se rige por el Procedimiento INTA-PE.01.01 – Despacho Simplificado de Importación, y también se puede efectuar como un envío postal, de acuerdo al Procedimiento INTA-PG.13

- Envíos o Paquetes transportados por Concesionarios Postales.
(www.export.promperu.gob.pe)

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

DHL:

Ser un proveedor líder de servicios de logística (LLP) significa impulsar y gestionar el cambio a lo largo de la cadena de suministro para satisfacer las diferentes necesidades comerciales y de los clientes. Esto lo logramos a través de la mejora continua y la reducción de costos, la implementación de procesos logísticos simplificados y la optimización de las redes logísticas. www.dhl.com

Teléfono: 1-800-225-5345

GV USA LOGISTIC:

- Red operativa en América Latina, que cubre 16 países y 26 puertos
- Salidas frecuentes y transporté rápido
- Confiabilidad y cumplimiento de las salidas programadas
- Precios cómodos
- Transparencia de envío para diferentes tipos de transporte de carga
- Capacidad de resolver soluciones de principio a fin de la mercancía

Teléfono: 305-592-5990

Dirección: 1611 NW 84th Avenue, Miami, FL 33126 USA

Página: www.gvusalogistics.com

J.M. FIELD MARKETING:

Experto en hacer que los pedidos en línea sean fáciles de usar. Coordinamos e integramos su proceso de venta y entrega con nuestro sistema de pedidos en línea. Además de almacenar, mantener y ordenar su inventario, contamos con el mejor equipo de logística, capacitado y calificado para brindar el mejor servicio de calidad, empaque y entrega a cualquier destino. La distribución del producto incluye:

- Almacenamiento Seguro
- Optimización en logística y transporte
- Informes detallados
- Envíos nacionales e internacionales
- Sistema de verificación de direcciones
- Notificaciones electrónicas de pedidos y envíos
- Gestión de devoluciones

Dirección: 33309 Fort Lauderdale – Florida/ ESTADOS UNIDOS

Teléfono: 844 - 523 – 1957 / 954 – 523 - 1957

Página: www.jmfieldmarketing.com

CAPÍTULO VI

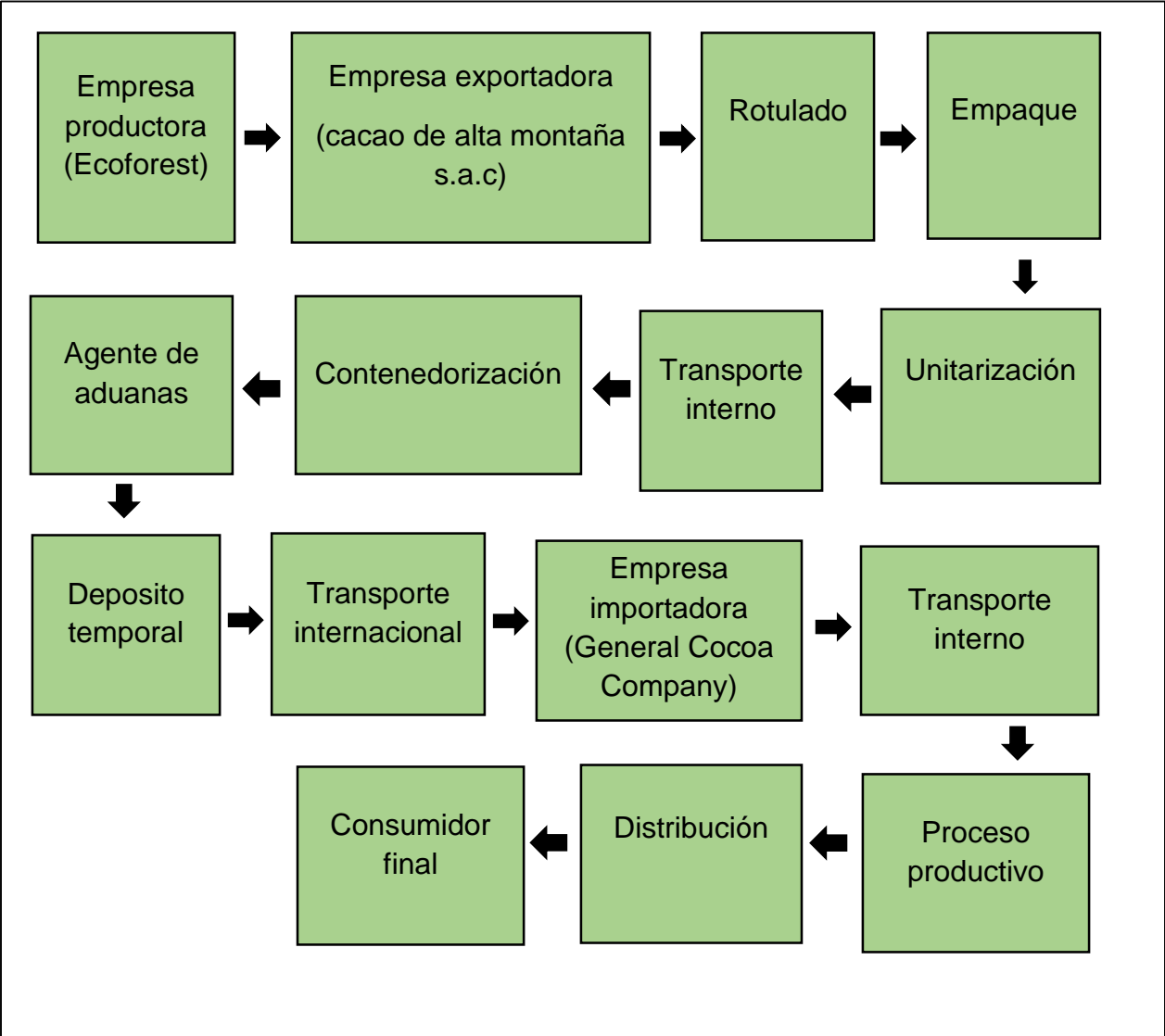
DISTRIBUCIÓN

11.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

El mercado de Estados Unidos, particularmente el mercado de Los Ángeles, busca proveedores que cumplan con los estándares requeridos para traer mercancías a su país, por lo que los proveedores, en este caso los exportadores, deben cumplir con los estándares exigidos por empresas internacionales.

Figura 14

Estructura secuencial




Nota. Autoría propia.

11.2. Identificación y descripción de canales de distribución:

El cacao orgánico exportado va directamente a la empresa GENERAL COCOA COMPANY (GENCO), en estados unidos (los ángeles), adquieren granos de cacao y productos de productores, de todo el mundo. para así derivarle en diferentes presentaciones.

Tabla 35

Ficha del canal de distribución

Empresa	
Sector	compañía (importadora) de granos
Ciudad	Nuevo york
Contacto	americas@sucden.com
Dirección	701 Brickell Avenue – Suite 1200 Miami
Teléfono	+1 (305) 374 4440

Nota: www.sucden.com

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

El principal flujo de comercio es vía directa, donde la empresa exportadora vende al importador el producto para derivarle en diferentes presentaciones para luego vender al usuario final. ya sea en el mismo país o volverle a exportar. Los agricultores peruanos exportan granos de cacao a un precio estimado, pero sus ingresos dependen del resultado de la venta final, incluido el riesgo de deterioro y pérdida de bienes. Por esta razón, los precios de exportación registrados por las aduanas peruanas son irrelevantes ya que no reflejan la rentabilidad de los exportadores peruanos de cacao, la cual puede ser significativamente mayor o menor según las circunstancias.

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

El crecimiento de la demanda internacional de cacao y otros granos se ha incrementado en los mercados mundiales, Estados Unidos es uno de los mayores consumidores ya que la población tiene un nuevo concepto de salud y un estilo de vida saludable. el cacao en grano es de la provincia jaén que será exportado a la ciudad de los ángeles donde nuestro proveedor se encuentra. Las condiciones de compra entre ambas empresas se pactó dentro de 60 días de las cuales la mercancía tiene que llegar al país de destino que es estados unidos.

El incoterm utilizado para la exportación del producto de cacao hacia el mercado de los ángeles. Es el incoterm CIF, establece que la empresa vendedora contrata el transporte marítimo y asume todos los costos y el flete involucrados en el transporte de los bienes al puerto de destino acordado, sin descargar la mercancía del barco.

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

Las perspectivas esperadas con el mercado de estados unidos (los ángeles california), es que el producto posea una gran aceptación y sea rentable por la empresa GENERAL COCOA COMPANY (GENCO) para posteriormente, consolidarnos como una marca fiable y competitiva, ser sólida en el mercado y

ampliar nuestra diversificación de productos, Así mismo se espera mejor dinamismo en los terminales portuarios en relación de tiempos y costos.

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

Tendencias actuales: Los consumidores están dispuestos a pagar más por un cacao de buena calidad. El cacao es una variedad seleccionada en el campo con un perfil sensorial único diseñado para mantener métodos de procesamiento postcosecha magros y sin herramientas. Además, las tendencias de salud y bienestar están impulsando la demanda de chocolates saludables con azúcar o variedades bajas en azúcar. El consumo de chocolate amargo también está aumentando porque es una rica fuente de antioxidantes y minerales, ofrece beneficios contra el envejecimiento y reduce el riesgo de enfermedades cardiovasculares. Además, muchos estudios muestran que el chocolate negro reduce los niveles de estrés

Exigencias de la compra: Para un mejor entendimiento entre exportador e importador, ambos deben cumplir con lo acordado, aún más el que está exportando porque eso depende que tu próxima venta sea más grande, o también generar confianza con tu comprador, se deben presentar certificados de calidad para el cacao en grano, que acrediten que el producto es de buena calidad para el país importador y cumplir los requisitos del importador que se quede satisfecho con el producto que adquirió y ya tener nuestro mercado fijo y seguro.

Competencia de productos por canal: Actualmente es posible ingresar al mercado americano con granos ya que no existen barreras arancelarias para el cacao y sus derivados. Además, existen otros países que exportan al mercado norteamericano, por lo que es importante posicionarse en el mercado ofreciendo productos de calidad para ser reconocidos como una empresa exportadora fiable.

CAPÍTULO XII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 36

Gastos para el proceso comercial

Flete de transporte internacional	3401.86
Póliza de seguro	750.00
Certificado fitosanitario	72.00
Certificado sanitario	365.00

Certificado de calidad	3053.00
Contenedor	3000.00
Gastos de gestión aduanera	
Comisión agencia	495.65
Gastos operarios	152.51
Documentos de aduanas	114.38
Gastos administrativos	152.51
Visto bueno	1486.94
Almacenaje	2287.60
Gate out	762.53
IGV 18%	981.38
Gastos de origen	
Handling	190.63
Seguro	190.63
Costos de exportación	17,456.6
IPM 2%	349.13
Total, general de exportación	S/. 17805.75
Total, general de exportación	\$. 4670.17

Nota. Autoría propia.

CAPITULO XIII

VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

13.1. Costos de oportunidad de capital:

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor que la exportación de cacao en grano; pero es un riesgo optar por una exportación en el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, en lo contrario a la exportación de cacao en grano donde se tiene pleno

conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empaçado, paletizado, transporte interno, agente de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales.

13.2. Valor actual neto:

Tabla 37

Ingresos económicos

Año	Ingresos s/.
0	- 150,000.00
1	210,000.00
2	283,500.00
3	368,550.00
4	460,687.50
5	552,825.00

Tabla 38

Egresos económicos

Año	Egresos s/.
Cacao en grano	50.000
Proceso productivo	5,780.00
Rotulado	400.00
Empaque	300.00
Paletizado	400.00

Transporte interno	1400.00
Gastos del proceso de exportación	17,805.75
Costo fijo de almacén	10,820.00
Gastos de personal/empresa	14,150.00
Total	101,055.75

$$VAN = -i \frac{\text{año 1}}{(1+tir)^1} + \frac{\text{año 2}}{(1+tir)^2} + \frac{\text{año 3}}{(1+tir)^3} + \frac{\text{año 4}}{(1+tir)^4} + \frac{\text{año 5}}{(1+tir)^5}$$

TIR = 1.20

$$- 150,000.00 + \frac{210,000.00}{2.20} + \frac{283,500.00}{4.84} + \frac{368,550.00}{10.64} + \frac{460,687.50}{23.42} + \frac{552,825.00}{51.53}$$

$$- 150,000.00 + 95,454.54 + 58,574.38 + 34,638.68 + 19,670.68 + 10,728.21$$

VAN = 219,065.96

13.3. Tasa interna de retorno:

$$TIR = -i \frac{\text{año 1}}{(1+tir)^1} + \frac{\text{año 2}}{(1+tir)^2} + \frac{\text{año 3}}{(1+tir)^3} + \frac{\text{año 4}}{(1+tir)^4} + \frac{\text{año 5}}{(1+tir)^5}$$

$$TIR = 1.63 / 1.64 / 1.65 / 1.66 / (a) 1.67 / (b) 1.68$$

Reemplazamos valores

$$- 150,000.00 + \frac{210,000.00}{2.63} + \frac{283,500.00}{6.91} + \frac{368,550.00}{18.17} + \frac{460,687.50}{47.79} + \frac{552,825.00}{125.70}$$

$$- 150,000.00 + 79,847.90 + 40,955.13 + 20,283.83 + 9,639.83 + 4,397.97$$

= 5,124.26

$$- 150,000.00 + \frac{210,000.00}{2.64} + \frac{283,500.00}{6.96} + \frac{368,550.00}{18.39} + \frac{460,687.50}{48.57} + \frac{552,825.00}{128.23}$$

$$- 150,000.00 + 79,545.45 + 40,660.91 + 20,040.78 + 9,485.02 + 4,311.19$$

$$= 4,043.35$$

$$- 150,000.00 + \frac{210,000.00}{2.65} + \frac{283,500.00}{7.02} + \frac{368,550.00}{18.60} + \frac{460,687.50}{49.31} + \frac{552,825.00}{130.68}$$

$$- 150,000.00 + 79,245.28 + 40,313.39 + 19,814.51 + 9,342.66 + 4,230.37$$

$$= 2,946.21$$

$$- 150,000.00 + \frac{210,000.00}{2.66} + \frac{283,500.00}{7.07} + \frac{368,550.00}{18.82} + \frac{460,687.50}{50.06} + \frac{552,825.00}{133.17}$$

$$- 150,000.00 + 78,947.36 + 40,099.09 + 19,582.89 + 9,202.70 + 4,151.27$$

$$= 1,983.31$$

(a)

$$- 150,000.00 + \frac{210,000.00}{2.67} + \frac{283,500.00}{7.12} + \frac{368,550.00}{19.03} + \frac{460,687.50}{50.82} + \frac{552,825.00}{135.69}$$

$$- 150,000.00 + 78,651.68 + 39,747.19 + 19,364.16 + 9,065.08 + 4,074.17$$

$$= 902.28 \text{ (m)}$$

(b)

$$- 150,000.00 + \frac{210,000.00}{2.68} + \frac{283,500.00}{7.18} + \frac{368,550.00}{19.24} + \frac{460,687.50}{51.58} + \frac{552,825.00}{138.25}$$

$$- 150,000.00 + 78,358.20 + 39,415.04 + 19,155.40 + 8,931.51 + 3,998.73$$

$$= -141.12 \text{ (n)}$$

Reemplazamos en la formula:

$$\text{TIR} = a + \frac{m}{m-n} * (b - a)$$

$$\text{TIR} = 1.67 + \frac{902.28}{902.28 - 141.12} * (1.68 - 1.67)$$

$$\text{TIR} = 1.67 + \frac{902.28}{761.16} * (0.01)$$

$$\text{TIR} = 1.67 + 1.18 * (0.01)$$

$$\text{TIR} = 1.67 + 0.01$$

TIR = 1.68 % (mensual) por 24 meses = 40.32 % (anual).

CONSLUSIONES

1. El proyecto está estructurado con información relevante y un análisis detallado de las etapas de la cadena de valor del cacao en grano, partiendo como conocer el producto (características, especificaciones técnicas); análisis de proveedores, estrategias de almacenamiento; rotulado y empaque; logística de exportación y la evaluación económica financiera donde muestra la viabilidad del proyecto, para la exportación al mercado de los Estados Unidos, comercializado por la empresa CACAO DE ALTA MONTAÑA S.A.C
2. El producto escogido para este proyecto, es de importancia a investigar, porque el Perú es uno de los principales países productores de cacao criollo y orgánico, conocido por su alta calidad, finura y sabor; utilizado para la producción de los mejores chocolates, por lo tanto, la provincia de Jaén toma gran relevancia ya que es una zona productora de cacao y con mucho potencial de crecimiento y calidad en este producto.
3. El destino seleccionado para la exportación de cacao en grano es Estados Unidos, la empresa se enfoca en el envío del producto al mercado objetivo la ciudad de Los Ángeles, ya que este es un mercado atractivo considerando los intereses de la empresa, el consumo del cacao y sus derivados como el Chocolate se ha incrementado en los últimos años. Además, hay un gran número de hispanos que conocen o han probado el cacao alguna vez.
4. La planificación de la logística del país destino se sabe que los ángeles california, es uno de los mejores puertos con alta tecnología de información que facilita el manejo de mercaderías más rápido y eficiente por lo que el tiempo de espera del

desembarque o nacionalización es menor y la fluidez con la que los operadores logísticos realizan la distribución es mucho más rápido.

RECOMENDACIONES

1. Realizar futuras investigaciones para en un horizonte no muy lejano, exportar Cacao con mayor valor agregado, el cual es un reto, donde la empresa privada, asociaciones, cooperativas y académicos deben sumar esfuerzos para generar investigación, innovación y desarrollo.
2. Para tener cada vez mayor éxito en las exportaciones del producto, es fundamental, se trabaje con los proveedores de la materia prima, ya que de ahí va depender la mayor parte del éxito de la recompra del producto por parte del mercado internacional, las empresas en general, o como CACAO DE ALTA MONTAÑA S.A.C. deberán hacer una lista validada y homologada de proveedores de materia prima.
3. Alineado con la recomendación número 1, se debe desarrollar programas de capacitación de inteligencia comercial, donde los interesados en exportar, tengan las herramientas, para detectar clientes potenciales, proveedores de tecnología, análisis de mercados, tendencias de consumo, entre otros, y permita una toma de decisiones rápida y reduciendo riesgos.
4. Se recomienda, siempre evaluar si se cuenta con los mejores agentes de aduana, ya que ellos fiscalizan y declaran ante La SUNAT las transacciones comerciales, tanto en el ingreso como en la salida de mercancías del Territorio aduanero, de ellos va depender la rapidez o lentitud del tránsito de nuestros productos

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Producto a exportar, (2022). *Organización Internacional Del Cacao*

<https://www.organizacioninternacionaldelcacao.com>

Participación en el mercado, (2022). *Siicex*

<https://www.siicex.gob.pe>

Ficha técnica del producto, (2022). *Midagri*

<https://www.midagri.gob.pe>

Clasificación arancelaria, (2022). *Aduanet*

<https://www.aduanet.gob.pe>

Aprovisionamiento, (2011). *Escudero*

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

Matriz de selección de proveedores, (1983). *Kraljic*

<https://www.matrizdekraljic.com.pe>

Control de calidad, (1994). *Ishikawa*

<https://www.controldecalidad.kaoruishikawa.com>

Estrategia de almacenamiento, (2011). *Mora*

<https://www.edumed.net.almacenesinventarios.com>

Modelo de etiquetas, (2009). *Thompson*

<https://www.repositorio.ucp.edu.com>

Normas técnicas aplicables del país de origen (Perú), (2022), *Siicex normalización*

<https://www.siicex.com.pe>

Normas técnicas del país destino (estados unidos). (2022). *FDA Administración De Alimentos y Medicamentos*

<https://www.fda.gov.com>

Ficha técnica de empaque, (1994). *Devismes*

<https://www.red.uao.edu.com>

Ficha técnica del pallet, (2022). *Promperú*

<https://www.repositorio.promperu.com>

Información del pallet, (2022). *Transeop*

<https://www.transeop.com>

Plano de estiba del pallet, (2022). *Transeop*

<https://www.transeop.com>

Definición de estiba del pallet, (2022). *Transeop*

<https://www.transeop.com>

Ficha técnica del contenedor, (2022). *Logisber*

<https://www.logisber.com>

Criterios usados para selección del contenedor, (2022). *Tipos de contenedores*

<https://www.tiposdecontenedores.com>

Plano de estiba del contenedor, (2022). *Ovacen contenedores*

<https://www.ovacen.contenedores.com>

Definición del plano de estiba del contenedor, (2022). *ABC plano de estiba*

<https://www.abc.planodeestiba.com>

Servicio de transporte interno, (2022). *Rubial s.a.c*

<https://www.rubial.com>

Servicio de transporte interno, (2022). *Estación de servicios jaén e.i.r.l*

<https://www.estaciondeserviciosjaen.com>

Servicio de transporte internacional, (2022). *Biz Logistics Perú*

<https://www.bizlogisticsperu.com.pe>

Servicio de transporte internacional, (2022). *Trans Perú Shipping s.a.c*

<https://www.tsp.com>

Agente de aduanas, (2022). *Global Comex*

<https://www.globalcomex.com>

Agente de aduanas, (2022). *Union Shipping Cargo s.a.c*

<https://www.unionshippingcargo.com>

Información de la infraestructura, (2022). *Puerto Del Callao*

<https://www.puertodelcallao.com>

Información de la infraestructura, (2022). *Aeropuerto Jorge Chávez*

<https://www.aeropuertojorgechavez.com>

Análisis infraestructura vial, (2022). *Infraestructura vial de Estados Unidos*

<https://www.datosmundial.infraestructuravialdeestadosunidos.com>

Imagen puerto los ángeles – california, (2022). *Puerto los ángeles*

<https://www.puertolosangeles.com>

Imagen puerto Long beach – california, (2022). *puerto Long beach*

<https://www.puertolongbeach.com>

Análisis infraestructura aeroportuaria, (2022). *Infraestructura aeroportuaria de estados unidos*

<https://www.datosmundial.infraestructuraaerpuertuariaestadosunidos.com>

Tarifa de flete por contenedor callao – los ángeles, (2022). *Promperú*

<https://www.rutasmaritimas.promperu.com>

Ruta marítima callao – los ángeles, (2022). *Promperú*

<https://www.rutasmaritimas.promperu.com>

Tarifa de flete por contenedor callao – Long beach, (2022). *Promperú*

<https://www.rutasmaritimas.promperu.com>

Ruta marítima callao – Long beach, (2022). *Promperú*

<https://www.rutasmaritimas.promperu.com>

Requisitos para importar muestras sin valor comercial, (2022). *Promperú*

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

Proveedor de servicios logísticos, (2022). *DHL*

<https://www.dhl.com>

Proveedor de servicios logísticos, (2022). *GV USA LOGISTIC*

<https://www.gvusalogistics.com>

Proveedor de servicios logísticos, (2022). *J.M. FIELD MARKETING*

<https://www.jmfieldmarketing.com>

Ficha del canal de distribución, (2022). *S&D SUCDEN*

<https://www.sucden.com>