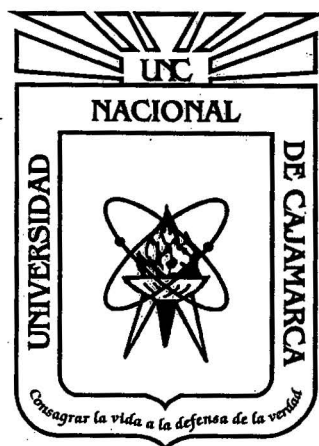


UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES
Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**



TESIS

**“PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS:
CASO AJÍ PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL CASERÍO DE
MALCAS DEL VALLE DE CONDEBAMBA - CAJABAMBA”**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE :

CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR LA BACHILLER :

Romy Elizabeth Rojas Rodríguez

ASESOR :

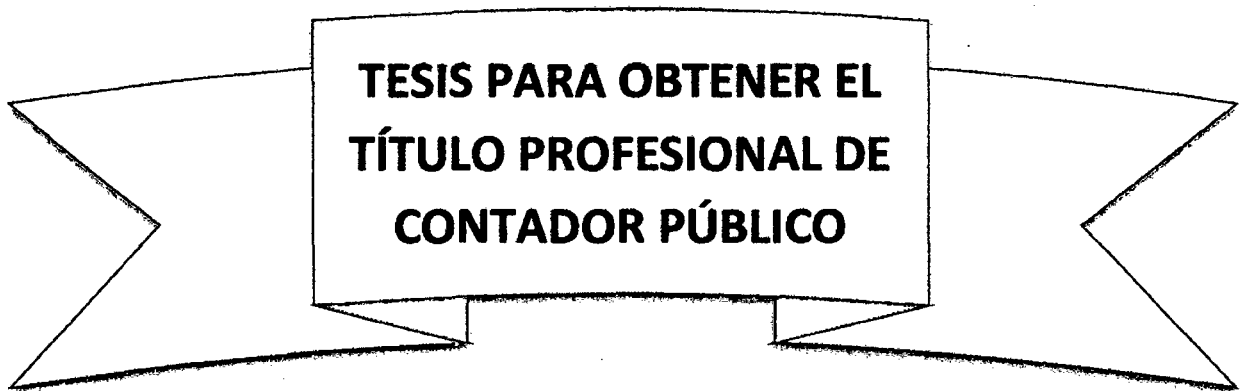
Dr. Enrique Horna Zegarra

CAJAMARCA - PERÚ

2014

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES
Y ADMINISTRATIVAS

Escuela Académico Profesional de Contabilidad



**“PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE
HORTALIZAS: CASO AJÍ PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL
CASERÍO DE MALCAS DEL VALLE DE CONDEBAMBA –
CAJABAMBA”**

Presentado por la Bachiller:

Romy Elizabeth Rojas Rodríguez

Asesor:

Dr. Enrique Horna Zegarra

Cajamarca – Perú

2014

INFORME

AL : MG. C.P.C. FREDY EDWIN TORRES IZQUIERDO
Decano de La Facultad de Ciencias Económicas,
Contables y Administrativas.

DE : DR. ENRIQUE HORNA ZEGARRA

ASUNTO : CULMINACIÓN DE TRABAJO DE TESIS

FECHA : CAJAMARCA, 12 DE NOVIEMBRE DEL 2014

Es grato dirigirme a Usted, para hacer de su conocimiento que el trabajo de tesis intitulado: **PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS: CASO AJÍ PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL CASERÍO DE MALCAS DEL VALLE DE CONDEBAMBA – CAJABAMBA**, desarrollado por la bachiller en Contabilidad Romy Elizabeth Rojas Rodríguez, ha sido culminado y revisado en mi calidad de asesor, habiendo cumplido con los objetivos del proyecto de investigación, por lo tanto, se encuentra expedita su dictamen correspondiente y posterior sustentación.

Es todo cuanto informo a Usted para su conocimiento y trámite correspondiente.

Atentamente,

Dr. Enrique Horna Zegarra
ASESOR

DEDICATORIA

**A Dios, a mi amada mamita Juana, a mis padres:
Susana y Rogelio, a mis hermanos, a la memoria
de mi eterna amiga Lolita Angulo Alvarado y a la memoria
de mi recordado profesor C.P.C. Francisco Cruzado.**

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios por iluminarme y protegerme siempre; a mis Padres, especialmente a mi madre que con su ejemplo de amor y perseverancia supo guiarme por el camino del bien brindándome siempre su apoyo incondicional en todo momento.

Un agradecimiento especial a mi Asesor el Dr. Enrique Horna Zegarra por su valiosísimo tiempo; a todos los socios de EPAPNUM SRL del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba, especialmente al Sr. Samuel Caro Rodríguez que sin su apoyo y compromiso no hubiese sido factible el presente trabajo.

Así mismo, agradezco a vuestra Casa Superior de Estudios: La Universidad Nacional de Cajamarca, en especial a todos vuestros profesores de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad por su aporte académico para mi formación profesional.

Finalmente agradezco a todos mis verdaderos amigos que siempre están en los mejores y peores momentos de nuestras vidas, especialmente a mis dos grandes amigas Maritza Salazar y Liliana Rojas; también quiero manifestar un profundo agradecimiento a mi amiga Liliana Tafur y a todas las personas cómplices para lograr mi tan anhelada meta.

¡Mi eterno y profundo agradecimiento para todos ustedes!

PRESENTACION

Señores Miembros del Jurado:

Cumpliendo con las disposiciones del Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas de la Universidad Nacional de Cajamarca, pongo a vuestra disposición el trabajo intitulado: **PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS: CASO AJÍ PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL CASERÍO DE MALCAS DEL VALLE DE CONDEBAMBA – CAJABAMBA**, con el objetivo de obtener el Título Profesional de Contador Público.

Considero que el presente trabajo está sujeto a cualquier corrección que ustedes crean pertinente y espero que éste contribuya de manera positiva a incrementar los conocimientos sobre la materia.

Por lo expuesto, Señores Miembros del Jurado no me queda más que acogerme al resultado de vuestro dictamen y agradezco sepan disculpar los posibles errores que puedan encontrar en este trabajo.

INDICE GENERAL

INFORME	
DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
PRESENTACIÓN	
RESUMEN.....	08
ABSTRACT	09
INTRODUCCIÓN	10
DATOS GENERALES:.....	11
1.1 Título del proyecto.....	12
1.2 Nombre de la tesista.....	12
1.3 Duración del Proyecto.....	12
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	13

CAPITULO I

EXPORTACIONES Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS

1.1 ASPECTOS GENERALES	34
1.1.1 Introducción	34
1.1.2 Definición	34
1.1.3 Exportaciones Restringidas	35
1.1.4 Exportaciones Prohibidas	36
1.1.5 Tipo de Exportaciones	36
1.1.5.1 Según el valor comercial.....	36

1.1.5.2 Según el sector.....	37
1.1.6 Formas de Exportar	37
1.1.6.1 Exportación directa	37
1.1.6.2 Exportación indirecta.....	38
1.1.6.3 Reembarque.....	38
1.2 ASPECTOS LEGALES	38
1.2.1 Documentos Aduaneros Utilizados en la Exportación	38
1.2.1.1 Documentos exigidos en una exportación con valor comercial ..	38
1.2.1.2 Documentos adicionales utilizados en la exportación	45
1.2.2 Del Mercado de la Exportación	48
1.2.3 De la Contratación	49
1.2.4 Del Embarque de la Mercancía.....	49
1.3 ASPECTOS TRIBUTARIOS	49
1.3.1 Impuesto General a las Ventas	49
1.3.2 Restitución de Derechos Arancelarios - Drawback.....	51
1.3.2.1 Definición	51
1.3.2.2 Condición	51
1.3.2.3 Procedimientos.....	51
1.3.2.4 Beneficiarios	52
1.3.2.5 Tasa de Restitución	52
1.3.2.6 Características Principales	52
1.3.2.7 Requisitos	53
1.3.2.8 Nota de crédito	54
1.3.2.9 Retención del monto a restituir.....	54
1.3.2.10 Mercancías comprendidas.....	54
1.3.2.11 Mercancías no comprendidas	55
1.3.2.12 Exportaciones excluidas	55
1.3.2.13 Fiscalización/Información	55

1.4 OTROS ASPECTOS	56
1.4.1 Autorización y Funcionamiento de los Despachadores de Aduanas.....	56
1.4.1.1 <i>Despachadores de aduanas</i>	56
1.4.1.2 <i>Responsabilidad general de los despachadores de aduanas</i>	57
1.4.1.3 <i>Obligaciones generales de los despachadores de aduanas</i>	57
1.4.1.4 <i>Infraestructura para los agentes de aduanas</i>	58
1.4.2 El Transporte Internacional de Mercancías.....	58
1.4.2.1 <i>Definición</i>	58
1.4.2.2 <i>Operadores de transporte</i>	59
1.4.2.3 <i>Documentos de transporte, según el modo</i>	60
1.4.2.4 <i>Contratación de un seguro de transporte internacional</i>	60
1.4.3 Contrato de Compra-Venta Internacional.....	62
1.4.3.1 <i>Formulación</i>	62
1.4.3.2 <i>Estructura</i>	62
1.4.3.3 <i>Lugares de negociación</i>	63
1.4.3.4 <i>Ejecución</i>	63
1.4.3.5 <i>Incumplimiento</i>	64
1.4.3.6 <i>Claúsulas convencionales</i>	64
1.4.3.7 <i>Claúsulas específicas</i>	64
1.4.4 Sistema de Pago.....	64
1.4.4.1 <i>Momento de pago</i>	64
1.4.4.2 <i>Medios de pago</i>	65
1.5 USO DE TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL (INCOTERMS)	69
1.5.1 Concepto.....	69
1.5.2 Finalidad.....	70
1.5.3 Clasificación.....	70
1.5.4 Características.....	70
1.5.5 Actualizaciones.....	71

- 1.5.6 Incoterms que Generan Menor Riesgo Comercial Para el Exportador... 71
- 1.5.7 Incoterms que Generan Mayor Riesgo Comercial Para el Exportador... 73

CAPITULO II

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN

2.1 CONCEPTO	74
2.2 ELEMENTOS TRADICIONALES DEL COSTO DE PRODUCCIÓN	74
2.2.1 Materia Prima	74
2.2.2 Mano de Obra.....	74
2.2.3 Gastos de Explotación.....	74
2.3 CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS	74
2.3.1 De Acuerdo con la función en que incurren	74
2.3.1.1 <i>Costos de producción</i>	74
2.3.1.2 <i>Costos de distribución y venta</i>	75
2.3.1.3 <i>Costos de administración</i>	75
2.3.2 De Acuerdo a su Identificación.....	75
2.3.2.1 <i>Costo directo</i>	75
2.3.2.2 <i>Costo indirecto</i>	75
2.3.3 De Acuerdo con la Autoridad sobre la Incurrencia de un Costo	75
2.3.3.1 <i>Costos controlables</i>	75
2.3.3.2 <i>Costos no controlables</i>	75
2.3.4 De Acuerdo con su Comportamiento.....	75
2.3.4.1 <i>Costos variables</i>	75
2.3.4.2 <i>Costos fijos</i>	75
2.3.4.3 <i>Costos semi-variables</i>	76
2.3.5 De Acuerdo con el Tipo de Costo Incurrido.....	76

2.3.5.1 Costos desembolsables.....	76
2.3.5.2 Costos de oportunidad.....	76
2.4 COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	76
2.4.1 Concepto	76
2.4.2 Etapas del procedimiento de fijación de precios	76
2.4.2.1 Análisis de Costos.....	76
2.4.2.2 Analisis de Mercado.....	76
2.4.2.3 Determinación de Límites de precio (máximos y mínimos)	77
2.4.2.4 Determinación de los objetivos por la fijación de precios	77
2.4.2.5 Estructurade precios	78
2.4.2.6 Cotización y condiciones de venta.....	78
2.4.3 Composición del Costo de Exportación.....	78
2.4.4 Incidencia de los tributos en los Costos	80

CAPITULO III

EL AJÍ PÁPRIKA

3.1 INTRODUCCIÓN	81
3.2 EL AJÍ PÁPRIKA.....	82
3.3 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	82
3.4 VARIEDADES UTILIZADAS	83
3.5 USOS DE LA PÁPRIKA	83
3.5.1 Páprika de Mesa	83
3.5.2 Páprika Prensada.....	84
3.5.3 Páprika Molida.....	84
3.6 RENDIMIENTOS EN EL PERÚ	84

3.7 PERIODO VEGETATIVO.....	84
3.8 PRINCIPALES ZONAS DE PRODUCCIÓN	84
3.9 DEMANDA DEL AJÍ PÁPRIKA.....	85
3.10 OFERTA DEL AJÍ PÁPRIKA	85
3.11 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	85
3.11.1 Nombre del Producto.....	85
3.11.2 Nombre científico	85
3.11.3 Código arancelario.....	86
3.11.4 Otras presentaciones.....	86

CAPITULO IV

PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS: CASO AJÍ PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL CASERÍO DE MALCAS DEL VALLE DE CONDEBAMBA - CAJABAMBA

4.1 IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE EXPORTACIÓN.....	87
4.1.1 Planeación de la Exportación.....	87
4.1.2 Empresa con Capacidades de Competir en los Mercados Internacionales	88
4.1.3 Contar con Productos Competitivos en Calidad y Precio.....	88
4.1.4 Acceso a Información Suficiente y Oportuna	89
4.2 PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN	89

CAPITULO V

CASO PRÁCTICO REALIZADO EN LA EMPRESA DE PRODUCTORES, ACOPIADORES Y PROCESADORES NUEVO UNION MALCAS S.R.L (EPAPNUM S.R.L)

5.1 BREVE RESEÑA HISTORICA DE LA EMPRESA	97
5.2 REFERENCIAS DE SU ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA	99
5.3 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA	101
5.4 ACTIVIDAD PRODUCTIVA	102
5.4.1 Indicadores de Producción	102
5.4.2 Volúmenes de producción	102
5.4.3 Proceso productivo del ají páprika	102
5.5 APLICACIÓN PRÁCTICA.....	104

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

LINKOGRAFÍA

ANEXOS

RESUMEN

Como propósito fundamental en esta tesis se busca demostrar que nuestro país posee las condiciones necesarias para estar inmerso en el contexto de la globalización.

El Perú es un país mego diverso con capacidad de producción agrícola suficiente, donde obligatoriamente debe encontrar nuevas propuestas para este sector. Todos los agricultores dedicados al cultivo de hortalizas, para nuestro objeto de estudio, el capsicum o llamado también el ají páprika deberán estar preparados para el proceso de producción los mismos que cumplan las exigencias de calidad del mercado internacional, debido a que éste mantiene una tendencia creciente al consumo de ají páprika, convirtiéndose en una gran oportunidad para nuestro país.

Es muy importante tener en cuenta los aspectos legales, tributarios y sobre todo las preferencias arancelarias de exportación para poder optar la mejor negociación en el comercio internacional, acogiéndose a los beneficios que generan este tipo de operaciones, de tal forma que éstas nos permitan ingresar al mercado exterior sin restricciones algunas.

Cabe indicar que, el Valle de Condebamba es un valle interandino que por su particularidad de suelos y condición climática se ha logrado cultivar el ají páprika con los mejores niveles de calidad, superando los exigidos por los mercados potenciales extranjeros.

Se concluye indicando que, para iniciar los procedimientos de exportación de ají páprika al mercado internacional es definitivamente una alternativa para los productores del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba que no solo están interesados en su propio desarrollo económico sino también en generar más fuentes de empleo y divisas, logrando así un mejor nivel de vida.

Palabras Claves: Comercialización, Mercado Internacional, Hortalizas

ABSTRACT

This thesis fundamental purpose is to demonstrate that our country owns the necessary conditions for not to keep out of the globalization process in the context of the foreign trade.

That Peru is an agricultural country with capacity in enough harvest, where necessarily it must find new offers for this sector. All the farmers dedicated to the culture of vegetables, for our object of study, the capsicum or called also the chili paprika there will have to be prepared for the process of production the same ones that fulfill the quality requirements of the international market, due to the fact that this one supports an increasing trend to the consumption of chili paprika, turning into a great opportunity for our country.

It is very important bear the legal, tributary aspects in mind and especially the tariff preferences of export to be able to choose the best negotiation in the international trade, taking refuge in the benefits that generate this type of operations, in such a way that these allow us to enter to the exterior market without any restrictions.

It is necessary to indicate that, Condebamba's Valley is an interAndean valley that for his particularity of soils and climatic condition has achieved the chili cultivated paprika with the best levels of quality, overcoming the demanded ones for the potential foreign markets.

Ends up by being indicated that, to initiate the procedures of exportation of chili paprika to the international market is definitively an alternative for the producers of Malcas's Hamlet of Condebamba's Valley who not only are interested in his own economic development but also in generating more sources of employment and divided, achieving this way a better standard of living

Key words: *Commercialization, International Market, Vegetables.*

INTRODUCCION

El Comercio desde el inicio de la historia de la humanidad ha sido una manera de unir a los pueblos, mediante el intercambio no solo de productos sino también de costumbres, tradiciones y sueños.

El Perú ha sido un país netamente agrícola toda su historia, desde hace épocas hasta la actualidad donde el cultivo de hortalizas, tal como el ají páprika han ido evolucionando y logrando conquistar sus nichos en el gusto de los extranjeros.

La páprika, hoy por hoy es un cultivo de gran importancia en la costa peruana y también en los valles interandinos como es el Valle de Condebamba, convirtiéndose en una gran perspectiva en el crecimiento de sus áreas para el mercado de agro exportación como producto no perecible.

El Valle de Condebamba, es una de las zonas de producción agrícola más importantes del Sur de la Región de Cajamarca. Est ubicado entre los 1900 y 2850 m.s.n.m. Sus características edáficas, climatológicas y de disponibilidad de riego permiten las condiciones adecuadas para la producción agrícola de una gran diversidad de cultivos.

Este propósito que se presenta a continuación constituye un Trabajo de Investigación denominado: **PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS: CASO AJ PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL CASERÍO DE MALCAS DEL VALLE DE CONDEBAMBA – CAJABAMBA**, tiene como objetivo presentar los resultados obtenidos en dicha investigación.

El tema de investigación tiene como finalidad determinar la importancia de los procedimientos de exportación en la Región de Cajamarca, para tal estudio se tomó como muestra al distrito de Malcas ubicado en el Valle de Condebamba de la provincia de Cajabamba, y de esta manera lograr que los agricultores obtengan los conocimientos necesarios para realizar dicho procedimiento,

consecuentemente la obtención de mayores ingresos al producir productos no tradicionales en especial el ají páprika que es uno de los productos que tiene mayor ámbito comercial, logrando así reducir la falta de conocimiento de los procedimientos comerciales con mercados internacionales, de tal forma que se convierta en una herramienta útil para transformar en realidad los objetivos trazados propuestos en el presente trabajo de investigación.

El objetivo principal es determinar la importancia del conocimiento de los procedimientos de exportación del ají páprika producido en esta zona del Valle Interandino, asimismo los procedimientos tributarios, legales y técnicos, además identificar los apropiados mercados internacionales para la exportación del ají páprika.

Este trabajo está dirigido específicamente a todos los pequeños empresarios - agricultores del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba, y a todas las personas interesadas en conocer los procedimientos de exportación.

I.- DATOS GENERALES:

1.1 Título del Proyecto

**PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS: CASO AJÍ
PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL CASERÍO DE MALCAS DEL VALLE DE
CONDEBAMBA – CAJABAMBA**

1.2 Nombre de la Tesista

- Bachiller Romy Elizabeth Rojas Rodríguez

1.3 Duración del Proyecto

- Del 01 de Enero 2014 al 31 de Agosto 2014

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 GENERAL: PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS

Desde 1980 a nivel mundial la tendencia de la producción de hortalizas ha tenido un gran crecimiento; por lo que, los productores han optado por las diferentes actividades hortícolas ya que actualmente viene a ser muy variada por la estructura de los cultivos, sistemas de producción, entre otros. Dentro de los cultivos más importantes destacan los espárragos, la alcachofa, las cebollas, el ají páprika, entre otras. Pero el ají páprika es una de las hortalizas que su demanda en los últimos años ha crecido a nivel internacional.

En la actualidad los productores combinan las mejores prácticas de producción que permiten lograr mayor rendimiento, mejor calidad, sabor y mayor resistencia a plagas y a condiciones de stress, logrando así cumplir con las exigencias del mercado exterior.

El cultivo de hortalizas juegan un rol muy importante en el desarrollo económico del país, por lo que, varios productores y diferentes empresas exportadoras han dispuesto recursos económicos y mejor tecnología para el mejoramiento del cultivo de diferentes hortalizas, tal es así el cultivo de ají páprika que es una de las hortalizas más destacadas en nuestro país después de los espárragos.

1.2 ESPECÍFICA: PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS: CASO AJÍ PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL CASERÍO DE MALCAS DEL VALLE DE CONDEBAMBA - CAJABAMBA

En los últimos años la demanda mundial del ají páprika ha crecido significativamente, debido a su alto contenido de color es muy cotizado en

el Mercado Internacional, tal es así como el Mercado Europeo, Estadounidense, México y otros. Esta tendencia se ha reflejado en las exportaciones peruanas, siendo nuestro país uno de los principales de Latinoamérica con niveles que superan los siete millones de dólares anuales.¹

Actualmente el Perú es el primer país exportador de páprika en el mundo, alcanzado gran demanda en los últimos tiempos, conquistando así el mercado exterior; por ello ser reconocidos mundialmente por la calidad del producto ofertado, logrando gran éxito en el mercado globalizado que cada día es más exigente.²

La producción del ají páprika coyunturalmente es un cultivo de gran importancia en la costa peruana y en algunos valles interandinos, convirtiéndose en una gran perspectiva en las áreas de siembra para el mercado de agro exportación como un producto no perecible.

Como ya es de vuestro conocimiento para algunos, el cultivo del ají páprika es un tema muy relevante para la contribución del crecimiento económico del país, por consecuencia el incremento de ingresos en las empresas.

La idea de la exportación del ají páprika se deriva del análisis de cultivos que vienen practicando los agricultores, en el Caserío de Malcas del Valle de Condebamba; quienes practican una agricultura tradicional de subsistencia para abastecer el mercado interno, con precios inestables, trayendo consigo una baja rentabilidad de su actividad productiva que solo les permite cubrir sus necesidades básicas.

Frente a esta realidad, se ha creído conveniente realizar trabajos que den a conocer los procedimientos de exportación del ají páprika, ya que la demanda viene creciendo en forma impresionante; teniendo en cuenta que últimamente este sector de la agricultura está un poco olvidado por el gobierno y más aún cuando muchos productores por no asociarse pierden

¹ Diario el Comercio - 13 de Septiembre del 2014 Pág. 16

² Boletín Institucional Agrario Mes de Abril 2013 N 004

oportunidades de elevar su producción consecuentemente sus ingresos, además su relación directa con la economía.

El proyecto de investigación está orientado a desarrollar capacidades técnicas y de gestión, para lograr producir un producto competitivo mediante una organización y así acceder a mayores ventajas en un mercado tanto nacional como internacional con precios seguros y estables; con la finalidad de incrementar los ingresos de los agricultores del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba.

II DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Actualmente la tendencia de la demanda en crecimiento del ají páprika en el mercado nacional ha hecho que podamos mirar hacia el mercado internacional, con la finalidad de obtener una rentabilidad atractiva.

Cajamarca, no es ajena a esta producción que se ha convertido en el boom de los productos no tradicionales de exportación, tal es el caso del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba, que por las características que presenta esta zona nos garantiza un producto de muy buena calidad, que es justamente lo que se necesita para poder competir en el mercado internacional. Pero la falta de conocimiento de poder competir en el mercado exterior hace que la calidad de vida de estos agricultores limite a la contribución en la mejora económica de las familias campesinas de la zona.

El trabajo de investigación se sustenta en la necesidad de dar a conocer los procedimientos de exportación del ají páprika y la situación actual de los agricultores de esta zona, para así poder lograr un mejor posicionamiento en la comercialización e incrementar sus ingresos, por ende la generación de empleo sostenible creando mayores divisas para nuestro país. Esto se logrará a través del desarrollo de planes de capacitación y asesoría técnica comercial, así como de gestión organizacional y empresarial; a partir de la identificación clara de los recursos disponibles que posee el Valle de Condebamba.

La realización de este trabajo nos permitirá ver de manera clara la existencia de los beneficios y las desventajas al realizar una exportación

directa o indirecta, teniendo en cuenta los procedimientos de exportación del producto en estudio.

III JUSTIFICACIÓN DE SU ESTUDIO

El Valle de Condebamba es una de las zonas con mayor potencial agrícola en la Zona Sur en la Región de Cajamarca; sin embargo, los cultivos tradicionales que realizan los agricultores son de baja rentabilidad, limitando las inversiones en esta actividad, por consecuencia no contribuyen al mejoramiento de las condiciones de vida de las familias campesinas de la zona.

Frente a la oportunidad que se presenta en este momento en el mercado y a la potencial producción de la zona, se propone fortalecer el desarrollo productivo y de comercialización del ají páprika en este lugar, teniendo en cuenta los procedimientos de exportación, lo cual constituye una buena alternativa para las familias dedicadas a la agricultura, por la demanda existente de este producto en el mercado internacional, promoviendo el desarrollo socio-económico de este valle interandino.

Con este estudio de investigación se pretende aportar al mejoramiento de calidad de vida en las familias del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba mediante el cultivo y la exportación del ají páprika; logrando generar un espacio en el mercado internacional; asimismo satisfacer adecuadamente las necesidades de información de las personas deseadas de implementar y crear empresa dedicadas a la exportación; logrando con ello, no solo nociones y acepciones, sino también de manera indirecta un adecuado conocimiento de todo lo que es la negociación en el exterior.

Además en la provincia de Cajabamba no existen trabajos de investigación realizados dándonos a conocer los procedimientos de exportación para comercializar el ají páprika, justificándose la ejecución del presente trabajo de investigación.

Asimismo, el presente trabajo es un aporte de investigación muy valioso para mí persona, logrando de este modo la obtención de mi título profesional de Contador Público.

Se espera que este trabajo sea de gran importancia, no solo para la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas sino que sirva como aporte para temas futuros de investigación.

IV FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El problema se formula en base a la siguiente interrogante:

¿Cuál es el impacto de la aplicación del conocimiento de los procedimientos de exportación del Ají Páprika en el Caserío de Malcas del Valle de Condebamba – Cajabamba y cuál serían las alternativas de solución para mejorar sus ingresos con la comercialización internacional con este producto?

V OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

5.1 GENERAL

- Determinar la importancia del conocimiento de los procedimientos de exportación del ají páprika producido en el Caserío de Malcas del Valle de Condebamba.

5.2 ESPECIFICOS

- Identificar los posibles mercados internacionales, donde los agricultores dedicados al cultivo de ají páprika puedan acceder, teniendo en cuenta las condiciones existentes de éstos mercados.
- Analizar los procedimientos tributarios, legales y técnicos que deben realizar los empresarios productores del Caserío de Malcas.
- Evaluar los ingresos que obtendrían los agricultores al comercializar el ají páprika en el mercado internacional.
- Proponer sugerencias asertivas para la comercialización internacional del ají páprika producido en el Caserío de Malcas.

VI MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE REFERENCIA

6.1 MARCO TEÓRICO

El comercio internacional ha jugado un papel fundamental en la historia de la humanidad, sobre todo ha sido un fenómeno muy ligado a los empresarios a nivel mundial, ya que a través de la venta internacional se puede realizar intercambio de bienes y servicios resultando beneficioso para los negocios.

Con la globalización en los últimos años las exportaciones se han expandido notablemente, tal es así que diferentes sectores como la agroindustria, la pesca, la minería, y la industria, se han visto beneficiados por la apertura de nuevos mercados y con ello, se han generado más fuentes de trabajo, contribuyendo así a la descentralización económica de nuestro país; motivo por el cual tenemos que incursionar en esta globalización. Uno de los temas más importantes en la actualidad y que nos llevará a grandes oportunidades es la exportación de productos agrícolas como el ají páprika.

La demanda de este producto durante todo el año, ha crecido espectacularmente; abriendo ventanas de negocios en mercados extranjeros potenciales. Si bien es cierto que los cultivos de exportación son generalmente conducidos en condiciones de tecnología media a alta; las cambiantes tendencias de mercado y su alta exigencia de calidad y bioseguridad generan espacios para una permanente innovación tecnológica, para reforzar la competitividad y la sostenibilidad de la actividad en el mercado internacional.

Con la firma de los diferentes convenios internacionales, el Perú tiene mejores oportunidades para impulsar la exportación; procurando dar un gran impulso a los sectores a través de las diferentes reformas económicas y legales. Sin embargo en el Perú el impulso de las exportaciones no solo depende de medidas económicas y legales que puede disponer el gobierno

sino del esfuerzo individual de los empresarios, muestra de ello son las exportaciones de los diversos productos peruanos.

Por otro lado debemos destacar la labor que vienen desarrollando las diferentes agencias y organismos internacionales, cuya función primordial es promover y apoyar al Sector Exportador así como: PROMPEX, ADEX, CAMARAS DE COMERCIO, COMEX PERU, PROMPERU, etc. Por lo que se recomienda a las PYMES recurrir a estas entidades para buscar un mejor asesoramiento adecuado para la producción con estándares de calidad, pudiendo así ingresar y competir en los mercados internacionales.

El Perú en los últimos años ha comercializado grandes volúmenes del ají páprika con destino a la Unión Europea, Estados Unidos, México entre otros países con significativo promedio anual, generando buena expectativa para la economía peruana. A pesar de ello su proceso en el mejoramiento de la calidad de vida del poblador rural no ha sido significativo, debido a la ausencia de conocimientos en el proceso de exportación, restándoles oportunidades de mejores precios para su producción. Tal es así que el ají páprika se ha convertido en uno de los productos más significativos con miras a la agro exportación; por lo que muchos agricultores han decidido cultivar sus tierras para este innovador producto; teniendo que recibir constantes capacitaciones sobre el manejo y cultivo de comercialización y gestión empresarial.

Según la Revista Agraria, el Perú comprende diversas regiones con importante potencial agroindustrial con capacidad de abastecimiento en el mercado internacional.³ En este sentido luego de la comprobada capacidad productiva de hortalizas, la agricultura confirma una vez más su alto potencial con el importante crecimiento que ha experimentado el cultivo de aj páprika en los últimos años, producto que constituye una alternativa de desarrollo del sector agroindustrial que necesita ser reactivado. Tal es así que nuestro país es líder en la producción y exportación a nivel mundial, pero en el año 2013, éste sufrió una baja, debido a que China nuestro

principal competidor ha ingresado de forma agresiva en el mercado internacional como España, Estados Unidos y México.

Por otra parte, el mercado para los productores agrícolas cada vez es mayor; indicándose que, Estados Unidos se mantiene como principal país destino con una participación del 27,1% del total, seguido de Holanda (13,4%), Alemania (5,7%), España (5,5%), Ecuador (4,7%) e Inglaterra (4,1%). Estos seis primeros países-destino concentran el 60,4% del total exportado. De otro lado, subrayó que en los primeros ocho meses del año se presentó una balanza comercial agraria que registró un superávit de 241 millones, como resultado de las mayores ventas al exterior de productos agrarios no tradicionales frente al menor valor de importación.⁴

Por ello, es necesario tomar iniciativas para el desarrollo y exportación de los productos peruanos y su adecuada inserción en los futuros mercados; iniciativa, que además mejoren la economía de las familias productoras, comerciales y que ofrezcan posibilidades de crecimiento.

La comercialización internacional del ají páprika se realiza como materia prima deshidratada y en polvo quedando en amplio margen para su industrialización a fin de obtener un producto con valor agregado. Las variedades de Páprika cultivadas actualmente en Perú, son las siguientes: Papri King, Papri Queen y Sonora.⁵

6.2 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS:

ADUANAS, oficina pública gubernamental, encargada del control de operaciones de comercio exterior.

Agro exportación, es la exportación de un producto agroindustrial.

³ Boletín Institucional Agrario Mes de Mayo 2013 N°001

⁴ <http://elcomercio.pe/economia/peru/quinua-y-cacao-empujaron-avance-exportaciones-agricolas-noticia-1762687>

⁵ Boletín Institucional Agrario Mes de Enero 2013 N°002

Agroindustria, es el procesamiento de la materia prima a un producto semielaborado.

Ají Páprika, pimiento o ají dulce que se utiliza en el arte culinario, como conservas y además para hacer cosméticos.

Almacenes aduaneros, Locales abiertos o cerrados destinados a la colocación temporal de las mercancías.

Aporque, Acumulación de tierra por sobre el nivel del suelo para proteger las plantas en la hilera, alejando la base de la planta del agua.

Aranceles, impuesto que pagan los importados al ingresar a un país.

Arancel de Aduanas, documento en que se clasifican los bienes que se importan o se exporta para efectos de aplicar el impuesto.

Barrera comerciales, son restricciones que limitan el flujo comercial entre los países. Puede ser barreras arancelarias y no arancelarias.

Balanza Comercial, saldo positivo o negativo del total de las exportaciones menos el total de las importaciones.

Canales de Distribución, sistema interactivo que implica a todos los componentes: fabricante, intermediario y consumidor.

Carta de Crédito, documento utilizado como instrumento para realizar intercambios entre personas, principalmente en el comercio exterior, aunque este no es su único uso.

Certificado de Origen, son documentos que permiten acreditar el origen de un producto según las reglas establecidas en un acuerdo comercial, permitiendo al exportador gozar de las preferencias arancelarias del acuerdo.

Competitividad, capacidad de un país o de una empresa para enfrentar favorablemente la competencia internacional.

Comercio Internacional, éste incorpora las transacciones globales de los productos.

Comercio Exterior, es cuando un país específico o un bloque comercial establecen relaciones de intercambio comercial con el resto de países del mundo.

Cultivo Alternativo, introducción de cultivos rentables; teniendo en cuenta su adaptación a la zona que se va a sembrar.

Drawback, régimen aduanero que devuelve al exportador los impuestos pagados por importar materia prima e insumos utilizados en la producción de un producto de exportación.

Divisas, unidad monetaria del país con el que se realiza una transacción comercial extranjera.

DUA: Formato Oficial exigido por la Aduana en las exportaciones de mercancías con carácter comercial. Es elaborado por el agente de Aduana.

Exportación, venta de mercancías de origen nacional ya sea de bienes y servicios al mercado extranjero.

Factura Comercial: es un documento administrativo de carácter contable que emite el vendedor en el momento de la expedición de la mercancía.

Franquicia, extensión total o parcial del pago de tributos, dispuesta por ley.

Garantía, Obligación que se contrae, a satisfacción de la Aduana, con el objeto de asegurar el pago de derechos aduaneros y demás impuestos.

IGV, Impuesto General a las Ventas.

Maquila, Proceso por el cual ingresan las mercancías al país con el objeto de que sólo se le incorpore el valor agregado correspondiente a la mano de obra.

Manifiesto de Carga, documento en el cual se detalla la relación de las mercancías que constituyen la carga de un medio de transporte.

Mercado Internacional, es aquel que abarca todo el territorio internacional para los intercambios de bienes y servicios.

Mercancías, Bienes que pueden ser objeto de regímenes, operaciones y destinos aduaneros.

Orden de embarque, formato oficial exigido por la Aduana en las exportaciones de mercancías con valor comercial.

Plántula: Planta tierna del cultivo, obtenida en viveros o almacigueras. Se parte de la semilla botánica, y en el caso del ají su edad es de 35 días.

PYMES, Pequeñas y Medianas Empresas.

Precio CIF, valor de las mercancías puestas en un puerto de destino, incluyendo los fletes internacionales y gastos de seguro.

Precio FAS, valor de las mercancías puestas a un costado del buque en el puerto de embarque.

Precio FOB, valor de las mercancías puestas a bordo en el puerto de embarque.

Producto: es el contenido y características que satisfacen al cliente, resuelven sus problemas y/o entregan valor.

Régimen Aduanero, tratamiento aplicable a las mercancías que se encuentran bajo potestad aduanera.

Reglas de Origen, conjunto de exigencias que debe cumplir una mercancía producida en uno de los países partes del acuerdo de libres comercio a fin de demostrar que es originaria de la región y que por tanto puede acogerse a los beneficios arancelarios del acuerdo.

Rentabilidad: es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

Subsidios, beneficio conferido por el gobierno a una empresa o a un sector productivo.

SUNAT, *Superintendencia Nacional de la Administración Tributaria.*

Tributo Aduanero, Son los tributos regidos por la legislación aduanera. Gravan a la importación y a la exportación de bienes. El nombre usado comúnmente es el de derecho de aduana.

Tributo Exonerado, es cuando el hecho económico si está contemplado en la ley como generador de una obligación tributaria, pero por razones sociales, económicas etc, la propia norma establece de manera temporal, que dichos hechos no generaran imposición, pudiendo reactivarse en cualquier momento.

Tributo Inafecto, es cuando el hecho económico no está contemplado en la ley, como generador de una obligación tributaria.

Ventaja Competitiva, capacidad de producción y exportación de bienes y servicios a menor costo.

Zona Primaria, parte del territorio aduanero que comprende los recintos aduaneros, espacios acuáticos o terrestres destinados o autorizados para las operaciones de desembarque, embarque, movilización o depósito de las mercancías; las oficinas, locales o dependencias destinadas al servicio directo de una aduana, aeropuertos, predios o caminos habilitados y cualquier otro sitio donde se cumplen las operaciones aduaneras.

VII PLANTEAMIENTO

7.1 IMPLICANCIAS

7.1.1 SOCIALES

El Caserío de Malcas del Valle de Condebamba cuenta con clima apropiado para la producción de ají páprika, brindándonos

grandes oportunidades de incursionar con las transacciones internacionales; lo que nos permitirá posicionamiento en el mercado.

7.1.2 ECONÓMICAS

Al momento de motivar la exportación del ají páprika se está implicando ingresos económicos tanto para el país como para nuestros pequeños agricultores y empresarios comercializadores; generando incremento a través de las divisas y fuentes de empleo.

7.1.3 CIENTÍFICA

Está dado por la sistematización de los procedimientos de exportación, teniendo en cuenta su aplicación práctica.

7.2 LIMITANTES

Entre las limitaciones consideradas para el presente trabajo de investigación se considera:

7.2.1 TEÓRICA

Para la investigación del problema planteado, recurriremos al uso de libros, revistas, leyes, Internet, entre otros relacionados al tema a ejecutarse.

7.2.2 TEMPORAL

El presente trabajo de investigación se inicia en Enero del 2014 y culminará el 31 de Agosto del mismo año.

7.2.3 ESPACIAL

El objeto materia del presente trabajo de investigación se encuentra ubicada en el Caserío de Malcas, Distrito del Valle de Condebamba, Provincia de Cajabamba, Departamento de Cajamarca.

7.2.4 FINANCIERO

La presente investigación será financiada con recursos propios de la tesista.

7.2.5 EL APOYO

El pequeño grupo de productores del caserío de Malcas del Valle de Condebamba, han brindado su apoyo para el desarrollo de este trabajo.

7.3 HIPÓTESIS

7.3.1 PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS

Con el conocimiento y aplicación de los procedimientos de exportación, los agricultores dedicados al cultivo del ají páprika del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba, van a incrementar sus ingresos y mejorar su calidad de vida.

7.3.1.1 OPERACIONALIZACIÓN DE HIPÓTESIS

Determinación de las variables e indicadores:

- **Variable Independiente:**

Variable X = Conocimiento y aplicación de los procedimientos de exportación.

Indicadores:

X_1 = Capacitación en procedimientos de exportación por las entidades públicas y privadas.

X_2 = Apoyo tecnológico y de financiamiento a los agricultores de aj páprika.

- **Variable Dependiente:**

Variable Y = Incremento de ingresos.

Indicadores:

Y_1 = Estado de Ganancias y Pérdidas

Y_2 = Estado de Producción

Y_3 = Demanda exportable

VIII PLANTEAMIENTO METODOLOGICO

8.1 TIPO DE INVESTIGACION

El tipo de investigación del trabajo es de carácter DESCRIPTIVO-EXPLICATIVO, pues describiremos cuales son los procedimientos de exportación del ají páprika.

8.2 DISEÑO DE INVESTIGACION

El diseño de investigacion es no experimental, de corte transversal porque el estudio se llevaría cabo en un periodo determinado de tiempo.

8.3 DE LOS METODOS

Durante el proceso de investigacion se emplearía los siguientes metodos científicos:

8.3.1 ANALÍTICO-SINTÉTICO

8.3.1.1 Analítico, descomponer el problema de estudio en sus partes, para un mejor análisis e interpretacion; permitiéndonos tener una vision organizativa y estructural para llegar a conclusiones coherentes y razonables del problema.

8.3.1.2 Sintético, indica componer las partes del problema para presentarlo en forma integral, no solo consiguiendo conclusiones de las partes sino que con todas éstas, se espera obtener resultados generales del proyecto de investigacion.

8.3.2 INDUCTIVO-DEDUCTIVO

Consiste en el estudio del problema planteado partiendo de lo particular hasta llegar a lo general, es decir partiremos desde la produccion del ají páprika realizado en el Valle de Condebamba para luego implantar el plan de comercializacion internacional.

8.3.3 HISTÓRICO

Serviría para conocer la produccion del ají páprika de la poblacion en estudio.

8.4 ALCANCE DE LA INVESTIGACION

8.4.1 POBLACIÓN

La población para el presente trabajo de investigación está dada por todos los agricultores de ají páprika de la zona del Valle de Condebamba; haciendo un total de ciento cinco productores, para lo cual se ha tenido en cuenta el entorno, la población, la idiosincrasia.

8.4.2 MUESTRA

Para la obtención de la muestra en estudio se ha considerado a los agricultores productores del ají páprika del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba haciendo un total de quince personas.

8.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La recolección de datos estará basada en entrevistas, revisiones documentales.

8.5.1 Análisis bibliográfico y documental: este análisis está referido a la bibliografía básica y de profundización relacionada con el trabajo de investigación.

8.5.1.1 Entrevistas: se realizarán a los quince productores del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba, para obtener la información necesaria para el informe final.

8.5.1.2 Internet: Para la presente investigación se utilizará especialmente esta técnica, ya que es una fuente muy amplia para recabar la información necesaria, la que nos permitirá complementar el contenido de la tesis.

8.5.2 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Las técnicas a usarse son:

- La observación
- La entrevista

Los instrumentos de recolección de datos son:

- Cuestionario
- Recopilación de datos

8.5.3 Estructura Tentativa del Informe

- Se determinará la falta de conocimientos acerca de los procedimientos de exportación a los productores de ají páprika del Caserío de Malcas.
- Se entrevistará a cada productor del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba, para determinar cual es el punto mas debil.
- Una vez entrevistados se procederá a realizar la información adquirida, y así aportar con la información acerca de los procedimientos de exportación.
- Se realizará una revisión de la información obtenida.
- Se procesar y evaluar la información adquirida.

8.6 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En este aspecto se tendrá en cuenta:

8.6.1 Recursos Humanos

Conformado por:

- Bachiller en Contabilidad: Romy Elizabeth Rojas Rodríguez
- Asesor de tesis: Doctor Enrique Horna Zegarra

8.6.2 Recursos Materiales

Para la presente investigación, se hará uso de los siguientes materiales:

8.6.2.1 De Ejecución

- Libros, revistas, fotocopias de fuentes de información.
- Lapiceros, corrector, plumones, resaltadores
- CDs
- Memoria USB

- Cuaderno de apuntes:
- Cámara fotográfica digital.

8.6.2.2 De Impresión

- Tinta para impresora.
- Papel bond A4 de 80 gramos.
- Papel bond A4 de 60 gramos
- Otros materiales de impresión.

8.6.2.3 Equipos

- Computadora o Laptop
- Impresora

8.6.2.4 Servicios

- Internet
- Anillados
- Empastados
- Fotocopias
- Típeos
- Movilidad Local
- Movilidad para realizar las investigaciones.
- Llamadas telefónicas

8.6.2.5 Locales

- Se utilizará el domicilio personal de la tesista.
- Se utilizará la biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas.
- Se utilizará la biblioteca central de la Universidad Nacional de Cajamarca.

8.6.3 Presupuesto

"PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS: CASO AJÍ PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL CASERÍO DE
MALCAS DEL VALLE DE CONDEBAMBA – CAJABAMBA"

=====

DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	PRECIO
BIENES Y SERVICIOS			UNITARIO (Expresado en soles)	TOTAL (Expresado en soles)
Materiales de Ejecución				
Libros, revistas, fotocopias de fuentes de información		Unidades	50.00	50.00
Lapiceros, corrector, plumones, resaltadores		Unidades	20.00	20.00
Cd's	4	Unidades	1.00	4.00
Memoria Usb	2	Unidades	25.00	50.00
Cuaderno de Apuntes	2	Unidades	2.00	4.00
Cámara fotográfica digital	1	Unidades	500.00	500.00
Sub-Total de Materiales de Ejecución				628.00
Materiales de Impresión				
Tinta para impresora	2	Cartuchos	80.00	160.00
Papel bond A4 de 80 gramos	5	Cientos	3.00	15.00
Papel bond A4 de 60 gramos	6	Cientos	2.50	15.00
Sub-Total de Materiales de Impresión				190.00
Equipos				
Computadora o Laptop	1	Unidades	2,500.00	2,500.00
Impresora	1	Unidades	200.00	200.00
Sub-Total de Materiales de Equipos				2,700.00
Servicios				
Internet	70	Horas	1.00	70.00
Anillados	5	Unidades	3.50	17.50
Empastados	4	Unidades	30.00	120.00
Fotocopias	900	Unidades	0.10	90.00
Tipeos				200.00
Movilidad local y nacional				250.00
Movilidad Cajamarca-Valle de Condebamba				270.00
Llamadas telefónicas				100.00
Sub-Total de Servicios				1,117.50
Locales				
Domicilio personal de la tesista				0.00
Biblioteca de la Facultad CECA				0.00
Biblioteca Central de la UNC				0.00
TOTAL DE PRESUPUESTO				4,635.50

8.6.4 Financiación:

El presente trabajo de investigación será autofinanciado con recursos propios de la responsable de la investigación.

8.6.5 Agenda De Trabajo

N°	ACTIVIDADES	MESES																															
		ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO			
		2014				2014				2014				2014				2014				2014				2014							
		(Semanas)				(Semanas)				(Semanas)				(Semanas)				(Semanas)				(Semanas)				(Semanas)							
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Selección del Problema	X	X																														
2	Definición del Problema			X	X																												
3	Planteamiento del Problema				X	X	X																										
4	Marco Teórico y Conceptual						X	X	X	X	X	X	X	X																			
5	Recolección de Datos													X	X	X																	
6	Análisis de Datos															X	X	X															
7	Procesamiento de la Información																			X	X	X											
8	Contrastación de Resultados																				X	X											
9	Redacción Final																							X	X	X	X	X	X	X	X		
10	Presentación y Sustentación del Trabajo																															X	X

IX ESQUEMA DE CONTENIDOS

AGRADECIMIENTO

DEDICATORIA

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I

EXPORTACION Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS

1.1 ASPECTOS GENERALES

1.2 ASPECTOS LEGALES

1.3 ASPECTOS TRIBUTARIOS

1.4 OTROS ASPECTOS

1.5 USO DE TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL (INCOTERMS)

CAPITULO II

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN

2.1 CONCEPTO

2.2 ELEMENTOS TRADICIONALES DEL COSTO DE PRODUCCIÓN

2.3 CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

2.4 COSTOS DE EXPORTACIÓN

CAPÍTULO III EL AJÍ PÁPRIKA

- 3.1 INTRODUCCIÓN
- 3.2 EL AJÍ PÁPRIKA
- 3.3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO
- 3.4 VARIEDADES UTILIADAS
- 3.5 USOS DE LA PÁPRIKA
- 3.6 RENDIMIENTOS EN EL PERÚ
- 3.7 PERIODO VEGETATIVO
- 3.8 PRINCIPALES ZONAS DE PRODUCCIÓN
- 3.9 DEMANDA DEL AJÍ PÁPRIKA
- 3.10 OFERTA DEL AJÍ PÁPRIKA
- 3.11 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

CAPÍTULO IV PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS: CASO AJÍ PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL CASERÍO DE MALCAS DEL VALLE DE CONDEBAMBA - CAJABAMBA

- 4.1 IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE EXPORTACIÓN
- 4.2 PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN

CAPÍTULO V CASO PRÁCTICO REALIZADO EN LA EMPRESA DE PRODUCTORES, ACOPIADORES Y PROCESADORES NUEVO UNION MALCAS S.R.L. (EPAPNUM S.R.L.)

- 5.1 BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA
- 5.2 REFERENCIAS DE SU ORGANIZACIÓN
- 5.3 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA
- 5.4 ACTIVIDAD PRODUCTIVA
- 5.5 APLICACIÓN PRÁCTICA

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

LINKOGRAFÍA

ANEXOS

CAPITULO I

EXPORTACION Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS

1.1 ASPECTOS GENERALES

1.1.1 Introducción

Las exportaciones son simplemente una venta, más refinada y probablemente con mayor utilidad, pero al final una venta. Es una buena fórmula para asegurar el futuro de una empresa, pero debemos aclarar que no toda la producción puede enfocarse en el exterior debido a que la dependencia hace volverse vulnerable.

El proceso de exportación no debe ser visto como un proceso de ganancia inmediata ya que no es la solución a los problemas económicos. Una parte importante del éxito consiste en optimizar las relaciones entre el factor humano y el proceso de negociación y en este mundo tan competitivo en donde nos encontramos se ha hecho necesario preparar y capacitar al personal. El exportador debe tener, ante todo, capacidad productiva, calidad de producto, situación financiera estable y ser competitivo; empero el comprador debe ser reconocido por ser solvente, por radicar en un país con estabilidad y con reglamentos adecuados.

1.1.2 Definición

La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades comerciales. Es decir que las empresas que se introducen en la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que puedan diversificar sus sedes de ventas.⁶

⁶ Daniels y Radebaugh, p174

Las exportaciones consisten en la salida de mercancía de un régimen aduanero a otro, a través de un proceso establecido por Ley de acuerdo a las limitaciones establecidas por ésta, la mercancía está destinada a su utilización o su consumo definitivo en el exterior.⁷

Según la legislación aduanera es considerada como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o una zona franca industrial de bienes y/o servicios para permanecer en ella de manera definitiva.

El territorio aduanero nacional es considerado como el espacio en el cuál se encuentra ubicado el país incluyendo sus fronteras, tanto marítimas, aéreas, como geoespaciales. Por tanto, todo lo que comprende nuestro territorio es considerado como el territorio aduanero nacional.⁸

Los entes encargados de autorizar la salida de las mercancías son las Aduanas dentro de su jurisdicción, la salida de las mercancías debe de efectuarse a través de los puertos marítimos, aeropuertos y las fronteras aduaneras habilitadas en el caso del transporte terrestre.

1.1.3 Exportaciones Restringidas

Son aquellas exportaciones limitadas por el Estado por razones de seguridad. Estas mercancías requerirán que se cuente con alguno de los permisos así como visaciones, autorizaciones, licencias y certificaciones por parte de las Aduanas para permitir su salida al exterior.

Dentro de algunos bienes restringidos son:

- Obras de arte, réplicas, libros más de cien años: INC
- Restos Humanos: Ministerio de Salud
- Especímenes de flora y fauna silvestre: Ministerio de Agricultura.

⁷ Procedimientos de Exportación de la Tara en Polvo – Pérez U. Mónica/Vargas B. Ana María

⁸ Ley General de Aduanas y sus Modificatorias

- Armas, municiones y explosivos: DISCAMEC
- Cetáceos menores en cautiverio: Ministerio de pesquería.
- Minerales y concentrados que requieran certificación.
- Alimentos y bebidas de consumo humano, sujetos a certificación sanitaria oficial.

1.1.4 Exportaciones Prohibidas

En las exportaciones existen mercancías cuya salida del país está totalmente prohibida, dentro de los cuales tenemos:

- Animales vivos, fauna silvestre, lobos marinos, vicuñas.
- Alpacas y llamas vivas que hayan obtenido premios.
- Semen de animales.
- Orquídeas de todas las especies silvestres
- Pieles en bruto.
- Restos arqueológicos, objetos históricos y artísticos.
- Los peces ornamentales pertenecientes a determinadas especies, las plantas y partes de las mismas de la flora silvestre en estado natural.

1.1.5 Tipos de Exportación ⁹

Existen los siguientes tipos de exportación:

1.1.5.1 Según el valor comercial: Se clasifican en:

- **Exportación sin Valor Comercial:** es cuando, cuyo valor comercial no excede de los dos mil dólares americanos de los Estados Unidos de Norte América, encontrándose dentro de esta clasificación a las llamadas muestras, los obsequios, la mensajería internacional. Estas mercancías pueden ser exportadas sin contar con la intervención de un Agente de Aduanas, ya que solo requiere de una declaración Simplificada de Exportación.
- **Exportación con Valor Comercial:** son aquellas cuyo valor FOB supera los dos mil dólares americanos de los Estados

Unidos de Norte América. Para la realización de una exportación comercial es necesario contar con la participación de un Agente de Aduana, quien será el encargado de todo el proceso internacional.

1.1.5.2 Según el Sector: Se clasifican en:

- **Exportación Tradicional:** También conocidas como “commodities” o productos básicos (materia prima), comprenden aquellos productos considerados como de explotación, producción primaria y de menor transformación cuyos precios están de acuerdo a las cotizaciones en el mercado financiero internacional, por ejemplo: el oro, cobre, café, aceite de pescado, azúcar, lubricantes, etc.
- **Exportación No Tradicional:** También conocidas como “value added”, son aquellos productos que se caracterizan por incluir cierto valor agregado ya que implican una mayor transformación en el proceso de producción, por ejemplo las artesanías, las confecciones actualmente consideradas las hortalizas, tal como es, el ají páprika.
- **Exportación de Servicios:** Se considera exportación de servicios a la prestación que una persona residente en el país realiza a una persona del exterior, por ejemplo: servicios de consultoría, arrendamiento de bienes muebles e inmuebles, publicidad entre otros.

1.1.6 Formas De Exportar ¹⁰

Entre las formas de exportar tenemos:

- 1.1.6.1 Exportación directa:** se determina cuando la empresa toma la iniciativa de buscar una oportunidad de exportación, sin intervención de intermediarios.

1.1.6.2 Exportación indirecta: es utilizada por aquellas empresas que no tienen experiencia o bien están en el inicio de realizar transacciones en los mercados internacionales. En este tipo de exportación intervienen los intermediarios, también conocidos como brokers.

1.1.6.3 Reembarque: es la autorización que da la ADUANA para embarcar mercancías importadas antes de la presentación de la declaración o de la expiración del término legal del abandono, pero siempre que el declarante preste una fianza por el doble de los derechos de ADUANA correspondientes para garantizar la presentación de la prueba de la llegada de la mercancía al país extranjero, la cual deberá acreditarse dentro de los cinco meses siguientes a la autorización de reembarque. La fianza antes mencionada, deberá constituirse por un plazo de ocho meses.¹¹

1.2 ASPECTOS LEGALES

Entre los aspectos legales podemos señalar:

1.2.1 Documentos Aduaneros Utilizados en la Exportación

Existen los documentos exigibles y los documentos no exigibles.

1.2.1.1 Documentos exigidos en una exportación con valor comercial: En las exportaciones se usan una serie de documentos que permiten hacer operativa esta actividad, la mayor parte de éstos se encuentran regulados por los usos comerciales internacionales; sin embargo, La Cámara de Comercio Internacional con sede en París establece a través de sus organismos, definiciones uniformes que sirven de

⁹ Revista Aprendiendo a Exportar Pag. 8

¹⁰ Separatas Diplomado de Comercio Internacional – Juris Aduanas

¹¹ Plan de Negocios de Exportación, Bancomext, 2000

parámetro para la emisión de los referidos documentos; a continuación se nombran:

- **Declaración Única de Aduanas (DUA) Provisional**¹²: Es el Formato Oficial exigido por la Aduana en las exportaciones de mercancías con carácter comercial (superiores a los US\$ 2,000). Este documento debe ser elaborado por el Agente de Aduana.
- **Declaración Única de Aduanas (DUA) Definitiva**: Es el documento oficial exigido por la Aduana para regularizar todo despacho de exportación realizado por medio de la DUA Provisional, permitiendo la salida legal de las mercancías al exterior. Dicho documento debe ser confeccionado y suscrito por el Agente de Aduanas o despachador Oficial; en base de los datos de DUA Provisional y la factura comercial. **Ver Anexo N° 01**
- **Factura Comercial o Invoice**: Es el documento privado que el exportador extiende como constancia de venta, en el cual se indican los pormenores de la mercancía embarcada (descripción, precio, cotizaciones, etc.). **Ver Anexo N° 02**

Según el Reglamento de Comprobantes de Pago, las facturas de exportación se encuentran aprobadas en el artículo 1° de la Resolución de Superintendencia N° 143-2007/SUNAT publicada el (10.07.2007) y vigente a partir del 11.07.2007, estableciendo que para el caso de operaciones de exportación se deberá emitir facturas. Este documento es tomado como base para la elaboración de la Carta de Crédito.

Toda factura comercial que ampare una operación de compra/venta internacional para ser presentada ante

¹² Aprendiendo a exportar ADEX pág. 53

ADUANAS, debe contener como mínimo la siguiente información:¹³

- Nombre o Razón Social del remitente, domicilio legal.
- Nombre de orden, lugar y fecha de su formulación.
- Nombre o Razón Social del importador y su domicilio.
- No es necesario consignar el número de RUC del importador, por ser una persona del extranjero.
- Marca, signos de identificación, numeración de la mercancía, clase y peso bruto, el cual debe coincidir con los indicados en el Conocimiento de Embarque y otros documentos solicitados.
- Descripción detallada de las mercancías indicándose: número de serie, código, marca, modelo, unidad de medida, características técnicas, estado (nuevas o usadas), año de fabricación u otros signos de identificación si lo hubiere.
- Origen de mercancías (país de donde proviene el producto).
- No será necesario consignar el monto del IGV, por ser la exportación una operación inafecta a este impuesto.
- El valor de las mercancías será en: medida, peso, cantidad u otras formas; además debe estar de acuerdo a las condiciones del Crédito Documentario o Carta de Crédito.
- Debe indicarse número y fecha de la carta de crédito irrevocable, la misma que se utiliza en la operación, si es que hubiere.
- Indicar el término de cotización solicitado (FOB; CIF, etc.)
- Emitir las facturas con el número de copias solicitadas por el importador.
- Indicar el número y fecha de pedido(s).
- Indicar la partida arancelaria.

- Indicar el valor del flete y prima de seguro, deben coincidir con lo indicado en el Conocimiento de Embarque y Póliza de Seguro, respectivamente.
 - Las facturas deben ser emitidas en idioma castellano y en la que se puede adicionar la traducción a otro idioma.
- **Orden de Embarque:** Es el documento oficial exigido por las ADUANAS en las exportaciones comerciales, y debe ser expedido por el Agente de Aduanas o por el Despachador Oficial. **Ver anexo N° 03**
- **Cargo de Entrega de Documentos:** Es el documento exigido por ADUANAS, utilizado con el fin de regularizar toda exportación a través de una orden de embarque, facilitando la salida legal de los bienes al exterior. Este documento es elaborado y suscrito por el Agente de Aduanas o por el Despachador Oficial, utilizando los datos consignados en la factura comercial y la identificación arancelaria.
- **Documentos de Transporte:** Este documento es uno de los de mayor importancia dentro de la exportación ya que acredita la propiedad de la mercadería, siendo a la vez un contrato de transporte entre cargador y transportador, el mismo que constituye la prueba del cargamento de la mercadería a bordo de la nave.
- Entre las características relevantes de este documento son:
- Es un instrumento probatorio del Contrato de Transporte.
 - Es prueba de la carga de la mercadería.
 - Es prueba de la titularidad y de la propiedad de la mercancía.
 - Es un título de crédito y por consiguiente es transmisible por endoso o cesión. **Ver Anexo N° 04**

¹³ Procedimientos de Exportación de la Tara en Polvo – Pérez U. Mónica/Vargas B. Ana María

- **Conocimiento de Embarque:** Este documento es elaborado por la compañía naviera transportadora, el agente marítimo o el capitán del barco donde consta el recibo de la mercancía para ser transportada al puerto que indica dicho documento. Cumple una triple función:
- a) Constituye un recibo de la mercancía por parte de la compañía transportista, quien puede declarar:
 - Haber efectuado ya el embarque ó
 - Simplemente haber recibido la mercadería para embarque.
 - b) Es el título de la propiedad transmisible de la mercancía que permite al tenedor de una de las copias negociables reclamar la entrega de la misma.
 - c) Prueba de la existencia del contrato de transporte es donde se fijan las condiciones en que el mismo se efectúa.

Dentro de los Tipos de Conocimiento de Embarque utilizados en las transacciones comerciales internacionales tenemos:

- Conocimiento de Embarque (B/L - Bill Of Lading) **Ver Anexo N° 05**
 - Guía Aérea – Air Way Bill (AWB) **Ver Anexo N° 06**
 - Carta Porte Terrestre. **Ver Anexo N° 07**
- **Lista de Empaque o Embalaje:** Es el documento donde se encuentran detalladas todas las mercancías embarcadas, debiendo especificarse todas y cada una de sus partes, incluso la cantidad. Su finalidad es facilitar la colocación de la mercancía dentro de un mismo lote, además permite el fácil

reconocimiento de la mercancía por parte de la autoridad aduanera, tanto al momento de embarcar como desembarcar la mercancía. **Ver Anexo N° 08**

- **La carta de Crédito (Letter of Credit)**¹⁴: Es un acuerdo en donde un banco, a solicitud y siguiendo instrucciones del importador, da instrucciones a un corresponsal localizado en el país del exportador de pagar las letras de cambio a su vencimiento, contra la presentación de documentos que evidencien el embarque de determinadas mercancías, bajo ciertas condiciones previamente determinadas. **Ver Anexo N° 09**

Existen diferentes tipos de cartas de crédito:

- **Carta de Crédito Revocable**: es aquella carta que en cualquier momento, antes de embarque de la mercancía, puede ser retirada por cualquiera de las partes.
- **Carta de Crédito Irrevocable**: es aquella que ninguna de las partes puede retirar una vez emitida, excepto cuando las cuatro partes (ordenante, emisor, confirmante y beneficiario) están de acuerdo. Pueden ser:
 - ✓ **Confirmada**: este tipo de cartas se da cuando aparte de la obligación asumida por el banco emisor, el banco notificador también contrae el compromiso de pagar al beneficiario contra entrega de los documentos apropiados.
 - ✓ **Por confirmar**: este tipo de carta se da cuando el compromiso de pago es asumido solo por el Banco Emisor. Esta carta a su vez puede ser:

- A la vista: cuando el pago al exportador es inmediato a la sola presentación de los documentos acordados.
 - De Aceptación: cuando el pago al exportador se produce al vencimiento de las letras giradas según el plazo establecido en el texto de crédito documentario.
 - A plazo: cuando el pago debe producirse según el plazo pactado entre las partes previamente.
- Carta de Crédito Transferible: es cuando el beneficiario solicita que sea emitida de tal manera que se pueda transferir a un tercero que pueda cumplir con el envío de la mercancía.
 - Carta de Crédito Revolvente: es cuando el banco emisor se compromete a renovarla en forma automática de acuerdo a las condiciones originales, cada vez que se utilice dentro del plazo estipulado. Habitualmente se usa cuando existe un contrato entre comprador y vendedor.
 - Carta de Crédito con Cláusula Roja: es aquella que permite al beneficiario obtener el pago total o parcial respectivo en forma anticipada, por cuenta del ordenante, contra un compromiso escrito en donde indique que cumplirá lo exigido en el crédito documentario. Este tipo de carta constituye una forma de financiamiento para el beneficiario de la carta de crédito.
 - Carta de Crédito con cláusula verde: esta carta es similar a la carta de crédito con cláusula roja, a diferencia que en esta se requiere la entrega de mercancía a un depósito determinado o la entrega de documentos en donde

consten los gastos realizados por el beneficiario para cumplir con la entrega de la mercancía.

1.2.1.2 Documentos adicionales utilizados en la exportación: Los documentos adicionales dependerán del tipo de producto a ser exportado; debiendo de presentarse los certificados requeridos por el comprador para el ingreso al país de destino.

Los certificados más comunes que suelen utilizarse son aquellos que atestiguan origen, calidad, análisis, sanidad, peso, inspección, etc. Dada su función estos pueden ser emitidos por autoridades oficiales o sus delegados o bien por entidades privadas de control.

- **Póliza de Seguro de Transporte:** Este documento es emitido por la Compañía de Seguros o por el Agente de Aduanas, quedando así la mercancía asegurada ante cualquier riesgo en el transporte, todas las cláusulas deben estar especificadas en la póliza, así como el importe, el mismo que no podrá ser inferior al valor de la factura comercial.

Es muy importante que el exportador y el importador definan en forma precisa cuales son los riesgos que serán cubiertos por el seguro, a fin de evitar que se produzca cualquier tipo de siniestro o avería en la mercancía, no cubierto por la Póliza. La prima de seguro es fijada de acuerdo con la modalidad de embarque, la especie y el valor de la mercancía. **Ver Anexo N° 10**

¹⁴ Manual de exportaciones-Diplomado en Comercio Internacional realizado en Juris Aduanas

- **Certificado Sanitario:** Este aplica generalmente para mercancías de uso o consumo humano solicitado por el importador y emitido por una Autoridad competente (SENASA, DIGESA o DIGEMID); confirmando que las mercancías consignadas no están afectos a ninguna enfermedad o insectos nocivos si se tratara de productos alimenticios y que han sido elaborados de conformidad con las normas prescritas. **Ver Anexo N° 11**

- **Certificado de Calidad:** La exportación de productos alimenticios podrá contar con un Certificado de Calidad, cuando así lo requiera el importador. Este documento puede ser otorgado y emitido por cualquiera de los laboratorios acreditados por el Instituto Nacional de Defensa a la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual – INDECOPI. **Ver Anexo N° 12**

- **Certificado de Origen:** Este documento tiene por finalidad acreditar y garantizar la procedencia de las mercancías, permitiendo a los exportadores a los beneficios derivados de las preferencias arancelarias que otorga el país importador al cual va destinada la mercancía.

La naturaleza del Certificado de Origen es similar a la de un cheque bancario, es decir, tiene poder cancelatorio en la ADUANA de destino del país otorgante de la preferencia, razón por la cual es importante su correcta expedición.

El Certificado de Origen se puede adquirir y ser visado en ADEX, La Cámara de Comercio de Lima, Arequipa, La Libertad, Piura, Puno y Lambayeque, las cuales son competentes para la emisión de dichos documentos por delegación de funciones concedida por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

- **Tipos de Certificados:**

- ✓ **Certificado de origen Formato “A”**, Este certificado es necesario para acogerse a las preferencias arancelarias de las exportaciones que gozan del “Sistema Generalizado de Preferencias – SGP” que otorgan la Unión Europea, Japón, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza, Bulgaria, Rusia y Rumania. **Ver Anexo N° 13**
- ✓ **Certificado de Origen ALADI**, Este certificado es utilizado para los productos exportados a los países miembros de:
 - La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
 - La Comunidad Andina de las Naciones (CAN): Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. **Ver Anexo N° 14**
 - El Mercado Común del Sur (MERCOSUR): Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú y Chile.
- ✓ **Certificado de Origen – Formato ALADI – Chile:** únicamente para las exportaciones a Chile.
- ✓ **Certificado de Origen – Formato TLC Perú – Singapur**
- ✓ **Certificado de Origen – Formato TLC Perú – China**
- ✓ **Certificado de Origen – Formato EUR. 1:** se utiliza para el acuerdo entre Perú – EFTA (Suiza, Liechtenstein e Islandia).

- ✓ *Certificado de Origen – Formato TLC Perú – Corea*
- ✓ *Certificado de Origen – Formato Perú – Tailandia*
- ✓ *Certificado de Origen – Formato Perú – México*
- ✓ *Certificado de Origen – Formato Perú – Japón*
- ✓ *Certificado de Origen – Formato Perú – Panamá (Nuevo)*
- ✓ *Certificado del Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC): este certificado es utilizado para los productos exportados a países con los cuales no tenemos Preferencias Arancelarias.*

1.2.2 Del Mercado de la Exportación

Para exportar es necesario realizar una investigación de mercado, analizando una serie de factores, tanto cualitativos como cuantitativos con la finalidad de evaluar la conveniencia de invertir esfuerzos y recursos para penetrar en el mercado seleccionado; para lo cual se recurre a las instituciones promotoras de las exportaciones, gremios, cámaras de comercio y otros medios de contacto indirecto que permiten conocer a los compradores en los mercados de destino.

Entre las fuentes de información se tiene:

PÚBLICA	PRIVADA
Ministerio de Relaciones Exteriores	ADEX
MINCETUR	Consultorios Privados
PROMPEX	COMEX PERÚ
PROMPERU	Revistas especializadas
COFIDE	Diarios
Gobiernos Regionales	Internet

Fuente: Elaboración Propia

1.2.3 De la contratación

Una vez identificado el mercado de destino de la exportación es necesario llevar a cabo el contrato de compraventa internacional, el que será formulado entre comprador y vendedor teniendo en cuenta todos los requisitos, trámites y todo lo concerniente a la exportación.

1.2.4 Del Embarque de la Mercancía

El embarque de la mercancía se hace ante una autoridad aduanera y para poder concretizar la operación las ADUANAS deberán verificar el cumplimiento de todos los requisitos exigidos para realizar una exportación.

1.3 ASPECTOS TRIBUTARIOS

Es un aspecto jurisdiccional internacional que se sustenta en la devolución de impuestos efectivamente pagados por el exportador en la fabricación de bienes y servicios exportados.

Dentro de los aspectos tributarios tenemos:

1.3.1 Impuesto General a las Ventas:

Según el apéndice I de la Ley del IGV, en base al Decreto Supremo N° 055-99-EF, actualizado al 15.03.2007, nos indica que, las exportaciones se encuentran exoneradas al IGV.

Se considera como exportación de bienes exenta del IGV, la venta de bienes nacionales a favor de sujetos del exterior que se realice a través de documentos emitidos por almacenes aduaneros o almacenes generales de depósito, siempre que la exportación definitiva la realice el vendedor original y los bienes se remitan al comprador originario. Estas exoneraciones tienen vigencia hasta el 31 de diciembre del 2015.

➤ Saldo a Favor del Exportador

El Saldo a favor del exportador es un mecanismo tributario que busca compensar y/o devolver al exportador el Crédito Fiscal del IGV

generado por sus operaciones de exportación.

En el caso de no existir operaciones gravadas suficientes para absorber el saldo, el exportador podrá compensarlo automáticamente con la regularización del Impuesto a la Renta o a cualquier otro tributo. Además el Saldo a Favor podrá ser recuperado mediante notas de crédito, cheques o en efectivo.¹⁵

Para solicitar la devolución del Saldo a Favor del exportador contra deudas del Tesoro Público deberán utilizar el software denominado “Programa de declaración de Beneficios - Exportadores” que es utilizado a partir del 02 de noviembre del 2005¹⁶, siendo presentado antes de solicitar la devolución del Saldo a Favor del Exportador, el mismo que se inicia con la presentación del formulario 4949 “Solicitud de Devolución” si es que la solicitud de este saldo es solicitada ante las oficinas de SUNAT, o con el formulario 1649 si es que la solicitud se hace en forma virtual. **Ver Anexo N° 15**

➤ **Devolución Anticipado del Impuesto**

Consiste en la Devolución anticipada del IGV que gravó las importaciones y/o adquisiciones locales de bienes y servicios nuevos, realizados en la etapa pre-productiva y que éstos se destinen a la realización de operaciones gravadas con el IGV o sean destinadas a las exportaciones.

Para acceder a este tipo de beneficio, el exportador tendrá que cumplir con ciertos requisitos establecidos por la ley, como por ejemplo la emisión de una garantía a favor del Estado como una carta fianza, hipoteca u otra garantía real, la cual permitirá la devolución del Impuesto antes que la mercancía se haya exportado.

¹⁵ Según la Ley del Impuesto a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo en su artículo 33 del decreto Legislativo N° 821, modificada por la Ley N° 27039.

¹⁶ Base Legal: Ley del IGV y su Reglamento DS N° 126-94 (29.09.1994), Reglamento de Notas de Crédito Negociables; Ley 27064 (10.02.1999) Aplicación del saldo a Favor R.S. N° 157-2005-SUNAT (17.08.2005) PDB Exportadores.

1.3.2 Restitución de Derechos Arancelarios – Drawback

1.3.2.1 Definición: Es el régimen aduanero que permite obtener la restitución (devolución) total o parcial de los derechos arancelarios pagados en la importación de materias primas, insumos, partes y piezas, incorporadas en la producción de bienes exportados.¹⁷

1.3.2.2 Condición: Para poder acogerse al beneficio del Drawback, se debe cumplir que en los bienes exportados se hayan utilizado insumos importados que hayan pagado íntegramente los derechos arancelarios.

1.3.2.3 Procedimiento: Es un procedimiento simplificado que grava la importación de mercancías, que intervienen directamente en la elaboración de productos exportados.

Las solicitudes de Drawback pueden ser realizadas por los beneficiarios por intermedio de su agente aduanal o por su representante legal.¹⁸ Los interesados en acogerse a este régimen deben presentar su solicitud en un plazo de treinta (30) días hábiles, contados a partir de la fecha de registro de la Declaración de Aduanas para exportación, ante la Gerencia de Aduanas.¹⁹

Asimismo el interesado deberá demostrar, con la respectiva documentación que el monto de los impuestos de importación a ser reintegrados fueron cancelados directa o indirectamente por él, mediante la compra de insumos, materias primas, partes o piezas nacionalizadas incorporadas en el proceso productivo de la mercancía de exportación.

¹⁷ Vladimir Guzman Tributary y Consultant Drawback

¹⁸ Artículo 2 de la Ley de Procedimientos Administrativos

¹⁹ Artículo 68 del reglamento de La Ley Orgánica sobre Regímenes de Liberación, Suspensión y otros Regímenes Aduaneros Especiales

1.3.2.4 Beneficiarios: Los beneficiarios de este régimen son las empresas productoras – exportadoras o cualquier persona que elabore o produzca mercancía a exportar, cuyo costo de producción se hubiere incrementado por los derechos de ADUANAS que gravan la importación de los insumos consumidos en la producción del bien exportado.

Es indispensable que para acogerse a este beneficio haya un acuerdo previo escrito entre la Exportadora y La Productora.

No se acogen al reintegro las exportaciones de productos que tengan incorporados insumos ingresados bajo admisión y/o importación temporal, salvo que hubieren sido previamente nacionalizados con exoneraciones tributarias o franquicias aduaneras otorgadas al amparo de Acuerdos Comerciales Internacionales.

1.3.2.5 Tasa de restitución: El beneficio se otorga por monto equivalente al 5% del valor FOB del producto exportado; esto procede siempre que las exportaciones no hayan superado anualmente los veinte millones de dólares americanos (US\$20,000 000),²⁰ por partida arancelaria y por empresa exportadora no vinculada, según DS 15-2001-EF.

1.3.2.6 Características Principales

Entre las características principales tenemos:

- El insumo refiérase a materias primas, partes y piezas, incluyendo la maquila debe estar incorporado en el producto de exportación.
- No se concederá por el uso de combustible, o cualquier

fuerza energética, cuando su función sea generar calor o energía para obtener el producto exportado, así como repuestos y útiles de recambio

- Solicitud por montos no inferiores a quinientos dólares americanos (US\$ 500) emitida por ADUANAS por medio de Notas de Crédito o Cheque. En el caso de tener derecho de restitución por montos menores, podrán ser acumulados hasta completar el límite establecido.

1.3.2.7 Requisitos: Entre los requisitos que debe cumplir este régimen son:

- La voluntad de acogerse debe estar indicada en el Documento Único de Aduanas (DUA) de exportación o Declaración Simplificada la cual tendrá carácter de Declaración Jurada.
- La Solicitud Anexo N° 4949, se presenta en un plazo máximo de 180 días, computados desde la fecha de embarque y deberán estar acompañada de copia simple de las Declaraciones para exportar.
- Los insumos utilizados hayan sido importados dentro de los 36 meses anteriores a la fecha de exportación.
- El valor CIF de los insumos importados utilizados no supere el cincuenta por ciento (50%) del valor FOB del producto exportado, es decir que el producto fabricado por lo menos tenga el 50% de los insumos nacionales, y que el beneficio obtenido no puede superar el 50% del costo de producción de las mercancías a exportarse.
- No tener ningún régimen de beneficio.

²⁰ Artículo 3 del D.S. N° 104-95-EF; modificada por el D.S. N° 072-2001-EF

1.3.2.8 Nota de Crédito: La restitución de derechos Ad-Valorem se efectuará por Nota de Crédito, emitida en moneda nacional, considerándose al tipo de cambio promedio ponderado compra correspondiente a la fecha de emisión de la Nota de Crédito. La vigencia es de 180 días calendarios a partir de su emisión.

Las notas de Crédito podrán ser libradas mediante la emisión de un cheque no negociable, siempre que se hubiere indicado dicha finalidad.

1.3.2.9 Retención del monto a restituir: La retención parcial o total del monto es cuando el beneficiario tenga pendiente con ADUANAS adeudos vencidos y no garantizados, entendiéndose como tales:

- a) Liquidación de Cobranza o Resolución notificada no pagada ni reclamada.
- b) Resolución no aceptada o Resolución emitida por el Tribunal Fiscal.
- c) Pago con aplazamiento o fraccionamiento, cuando se incumplan las condiciones.
- d) Costas pendientes en cobranza coactiva.

1.3.2.10 Mercancías comprendidas: Entre las mercancías comprendidas con derecho a restitución son:

- **Materia Prima**, todo elemento para obtener un producto, incluido los que se consumen en la producción o los que sirven para conservar el producto a exportarse, ejemplo etiquetas, envases y cualquier otro artículo utilizado en el transporte de la mercancía.

- **Productos Intermedios**, son aquellos que requieren de procesos posteriores para adquirir la forma final del producto a exportarse.

1.3.2.11 Mercancías no comprendidas: No serán sujeto de acogimiento al régimen de restitución de derechos aduaneros las exportaciones de mercancías que tengan insumos extranjeros incorporados y que hubieran sido ingresados al país mediante el uso de mecanismos aduaneros suspensivos ó exonerativos de aranceles.

Así mismo no podrán acogerse a este régimen las exportaciones que hayan superado los veinte millones de dólares americanos (US\$ 20,000 000.00) al año de acuerdo a la relación aprobado por el Ministerio de Economía y Finanzas.

1.3.2.12 Exportadores excluidos: No podrán acogerse al régimen de restitución simplificada de derechos arancelarios, los exportadores que individualmente, en el curso de los últimos doce meses hubieran embarcado mercancía afecta a restitución y está exceda en un 80% de veinte millones de dólares americanos (US\$ 20,000 000), es decir dieciséis millones de dólares americanos (US\$ 16,000 000).

1.3.2.13 Fiscalización/Información: La empresa productora-exportadora deberá proporcionar a ADUANAS durante la fiscalización, toda la documentación necesaria que sustente la procedencia del beneficio, llevando el registro del porcentaje de insumos importados consumidos en el producto exportado, así mismo las mermas, residuos y sub-productos, desperdicios con y sin valor comercial, ya que la fiscalización se hará en forma aleatoria.

Si el producto de la fiscalización se debiera devolver los montos restituidos en exceso, se debe presentar un expediente indicando:

- Número de solicitud
- Número de la Nota de Crédito/cheque no negociable.
- Número de la Declaración Única de exportación.
- Adjuntar Cheque de Gerencia o Certificado (Dirección General del Tesoro Público)²¹

1.4 OTROS ASPECTOS

1.4.1 Autorización y Funcionamiento de los Despachadores de Aduana

1.4.1.1 Despachadores de Aduanas: La Ley General de Aduanas y su Reglamento, consideran como personas facultadas a realizar despachos aduaneros a los dueños o consignatarios de la mercancía, a los despachadores oficiales y a los agentes de aduana. Existen tres tipos y son los siguientes:

- Dueños o consignatarios de la mercancía, son aquellos que por sí mismos efectúan trámites de despacho aduanero de mercancías, éstos responderán por el total de sus obligaciones aduaneras, debiendo constituir para ello una Carta Fianza a favor de Aduanas mediante la cual se respalde dichas obligaciones. Éstos no requieren de autorización de la Administración Aduanera para efectuar directamente el despacho de sus mercancías cuando el valor FOB declarado no exceda el monto señalado en el Reglamento.²²

²¹ Procedimientos de Exportación de la Tara en Polvo- Pérez U. Mónica/Vargas B. Ana María Pág. 31

²² Ley General de Aduanas – Artículo 20.

- **Despachadores oficiales**, son las personas que ejercen la representación legal, para efectuar el despacho de las mercancías consignadas o que consignen los organismos del sector público al que pertenecen.²³
- **Agente de Aduanas**, son personas naturales o jurídicas autorizadas por la Administración Aduanera para prestar servicios a terceros, en diferentes trámites aduaneros, en las condiciones y con los requisitos que establezcan este Decreto Legislativo y su Reglamento.²⁴

1.4.1.2 Responsabilidad general de los despachadores de aduana: Las personas naturales o jurídicas autorizadas como despachadores de aduana o entidades públicas que efectúen despachos aduaneros responden patrimonialmente frente al fisco por los actos u omisiones en que incurra su representante legal, despachador oficial o auxiliares de despacho registrados ante la Administración Aduanera.²⁵

1.4.1.3 Obligaciones generales de los despachadores de aduana: Son obligaciones de los despachadores de aduana:

- a) Desempeñar personal y habitualmente las funciones propias de su cargo.
- b) Verificar los datos de identificación del consignatario de la mercancía o de su representante.
- c) Destinar la mercancía a la modalidad del régimen que

²³ Ley General de Aduanas – Artículo 22

²⁴ Ley General de Aduanas – Artículo 23

²⁵ Ley General de Aduanas – Artículo 18

corresponda; teniendo en cuenta los documentos exigibles, de acuerdo a la normatividad vigente.

- d) No destinar mercancía de importación prohibida.
- e) Destinar la mercancía restringida con la documentación exigida por las normas específicas establecidas en el Reglamento.
- f) Que el titular, el representante legal, los socios o gerentes de la empresa no hayan sido condenados con sentencia firme por delitos dolosos.²⁶

1.4.1.4 Infraestructura para los agentes de aduanas: Los requisitos de infraestructura exigidos son:

- Una oficina con un área no menor de 50m² en las que se haya destinado un área exclusiva para el archivo, previa autorización expresa de la Intendencia Nacional de Fiscalización Aduanera.
- Equipos de seguridad y contra incendios para resguardo de la documentación.
- Sistema telefónico y de telefax.
- Equipos de cómputo necesarios para interconectarse con ADUANAS.²⁷

1.4.2 El Transporte Internacional de Mercancías

1.4.2.1 Definición: Consiste en el traslado de una mercancía de un país a otro, cuidando que la mercancía llegue a su destino en

²⁶ Ley General de Aduanas – Artículo 19

²⁷ Ley General de Aduanas – Artículo 33

el plazo y precio acordados, pero sobre todo sin daño ni deterioro en su naturaleza. Los daños que pudiere sufrir la mercancía obligan al cargador y al transportista proteger tanto a nivel jurídico como a nivel económico.

1.4.2.2 Operadores de Transporte: Presentamos los más importantes:

- **Transporte Marítimo:** es el medio de transporte más utilizado en el Comercio Internacional, ya que permite movilizar mayores volúmenes y resulta más económico. Sin embargo no puede ser adecuado para productos perecibles o envío urgentes, ya que éstos involucran un mayor tiempo.
- **Transporte Terrestre:** se utiliza generalmente para enviar productos elaborados al interior del país para su despacho al exterior o países fronterizos. Este medio no resulta ventajoso para transportar grandes volúmenes, pero en algunos casos es la única alternativa para llegar a un mercado sin acceso marítimo.
- **Transporte Aéreo:** usado comúnmente por exportadores de productos perecibles o de cargamentos de volúmenes reducidos. Puede tener un costo más elevado que los demás medios de transporte pero tiene la ventaja de involucrar un menor tiempo para el arribo de la carga.
- **Transporte Ferroviario:** este medio es limitado, se usa para transportar camiones con su remolque o los remolques solos.
- **Transportes Multimodal:** es cuando se usa dos modos diferentes de transporte.

1.4.2.3 Documentos de transporte según el modo: Los documentos de transporte a utilizarse son:

- Marítimo: Bill of Lading (B/L)
- Aéreo: Air Will Bill (Guía Aérea)
- Terrestre: Carta Porte Terrestre
- Ferroviario: Carta Porte Ferroviario
- Multimodal: Documento de transporte multimodal.

1.4.2.4 Contratación de un seguro de transporte internacional: El Seguro de Transporte Internacional, es un contrato por el cual la compañía de seguros indemniza al asegurado por las pérdidas económicas que éste pueda sufrir durante la travesía de la nave, siempre y cuando la prima este previamente cancelada.

➤ **Términos Usados**

- a) *Asegurador*; es la compañía de seguros que se obliga a pagar la indemnización al cambio del pago de la prima.
- b) *Asegurado*; es el tomador del seguro.
- c) *Riesgo*; es un posible suceso incierto y futuro capaz de ocasionar un daño del cual surja una necesidad patrimonial.
- d) *Siniestro*; es la realización de su riesgo.
- e) *Prima*; es el precio que paga el asegurado por la transferencia del riesgo.
- f) *Indemnización*; es la contraprestación a cargo del asegurador.

➤ **Principios Legales**

- a) *Principio de la Máxima de la Buena Fe (Bonna Fides)*; quiere decir que debe existir un alto grado de honestidad en ambas partes.
- b) *Principio de Indemnización*; quiere decir que el asegurado no puede recibir más de lo que realmente ha perdido.
- c) *Principio de Subrogación*; es consecuencia del principio de indemnización.

➤ **Póliza**

Es la evidencia de un contrato que siempre se ha realizado antes de la emisión de la póliza. Existen dos tipos de póliza de seguro:

- a) *Póliza Individual*; es la que se utiliza para asegurar un solo cargamento específico.
- b) *Póliza Flotante o Abierta*; es una modalidad que se utiliza cuando se necesita acudir constantemente al seguro. Esta póliza es contratada por un tiempo determinado y asegura todos los embarques que se van a realizar durante un periodo establecido.

En este tipo de pólizas, las primas son abonadas mediante liquidaciones mensuales lo que permite que el asegurador tiene que facturar por cada embarque y evita al asegurado el pago inmediato de cada factura; además la compañía emite por cada embarque un **Certificado de Seguro**.

➤ **Condiciones de Cobertura**

Son las estipuladas en las cláusulas de tipo A, B y C del Instituto de Aseguradores:

- a) *Cláusula Tipo A*; este tipo de cláusula ofrece mayor cobertura, es decir "todos los riesgos" pero no cubre huelgas, guerras, embalaje, desgaste de equipo de transporte e insolvencia del transportista.
- b) *Cláusula Tipo B*; este tipo de cláusula es restrictiva, solo enumera en forma explícita.
- c) *Cláusula Tipo C*, este tipo de cláusula ofrece cobertura mínima. **Ver Cuadro N° 1**

1.4.3 Contrato de Compra – Venta Internacional. Ver Anexo N° 16

1.4.3.1 Formulación: Se formula entre el vendedor y el comprador, después de haber cumplido todos los requisitos establecidos en el comercio internacional.

Este documento es celebrado entre partes cuyos centros de operaciones o establecimientos comerciales se encuentran en países distintos. Dichas partes (vendedor y comprador) se ponen de acuerdo respecto a producto, cantidad y precio.

1.4.3.2 Estructura: Un Contrato de Compra Venta Internacional está constituido por:

- Contrato de Transporte Internacional.
- Contrato de Seguro de Transporte.
- Contrato de Depósito.
- Contrato Bancario, en este documento se tiene en cuenta el crédito documentario y la cobranza.

1.4.3.3 Lugares de negociación: Los Contratos de Compraventa.

Internacional debemos negociar los:

- Por internet y/o teléfono.
- En ferias internacionales.
- En ruedas de negocios.
- En misiones comerciales.

1.4.3.4 Ejecución: En la ejecución de este documento participan el vendedor y el comprador.

➤ **Obligaciones del vendedor:** tenemos:

- a) Entregar las mercancías teniendo conformidad física y legal.
- b) Entregar los documentos.
 - Invoice
 - Documento de embarque: Bill of Lading, Air Way Bill o carta de Porte.
 - Póliza de seguro.
 - Certificado de Origen.
 - Certificado sanitario.
 - Certificado de Calidad.
 - Otros, dependiendo del interés del comprador.

➤ **Obligaciones del comprador:** tenemos:

- a) Pagar el precio.
 - ¿Cuánto pagar? Fijo o variable.
 - ¿Dónde pagar. Plaza del vendedor o comprador.
- b) Recepcionar las mercancías.
 - Formulación de documentos.
 - Pago de tributos de importación.

1.4.3.5 Incumplimiento: Cualquier falta de incumplimiento defectuoso o tardío cometido será resuelto definitivamente de acuerdo al reglamento de conciliación y arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

1.4.3.6 Cláusulas Convencionales, tenemos:

- ✓ Información del exportador e importador.
- ✓ Descripción de la mercancía
- ✓ Precio Unitario y Total.
- ✓ Condiciones y plazos de pago.
- ✓ Bancos que intervienen en la operación.
- ✓ Documentos exigidos por el importador.
- ✓ Plazo de entrega.
- ✓ Modalidad de seguro.
- ✓ Modalidad de transporte y pago de flete.
- ✓ Lugar de embarque y desembarque.
- ✓ Inclusión de los costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos para la exportación.

1.4.3.7 Cláusulas Específicas: Se refieren a tipos particulares de mercancías, siendo éstas las que necesitan tratamiento o autorizaciones especiales.

1.4.4 Sistema de Pago

Para realizar una exportación existen gran variedad de sistemas de pago a disposición del exportador, todos con ventajas y desventajas; lo cual ambas partes tienen que ponerse de acuerdo a fin de establecer el pago. Dentro de los sistemas de pago tenemos:

1.4.4.1 Momento de Pago, es la cantidad de tiempo en que se realiza una operación, así tenemos:

- **Pago por adelantado**, este pago es realizado por parte del comprador antes que reciba la mercancía, el cual es de mayor seguridad para el exportador porque no asume ningún riesgo.
- **Pago al contado**, se realiza contra embarque, es decir cuando se recibe la mercancía, por lo cual es de menor seguridad para el exportador.
- **Pago a plazos**, se clasifican en dos:
 - *Diferidos*; es cuando se entrega los documentos contra una carta de compromiso o letras.
 - *Aceptación*; es cuando se entrega los documentos contra la aceptación de una letra.

1.4.4.2 Medios de Pago, son instrumentos que se valen dos o más sujetos para cancelar sus deudas, éstos pueden ser utilizados tanto en la liquidación de deudas entre dos residentes de un mismo país o países distintos. Los medios de pago a utilizarse son:

- **Billetes**, es el pago en efectivo, es la mejor forma de garantizar la simultaneidad entre el momento del pago y entrega de la mercancía. Este medio de pago no es muy usual en el comercio internacional debido a la inseguridad y el costo por ser más caro que una divisa debido a los mayores costos de manipulación y riesgo para los bancos.
- **Cheques del exterior**, es un documento de pago a favor del exportador, si éste decide aceptar esta forma de pago, deberá tener en cuenta lo siguiente:
 - Que su nombre se anote correctamente.

- Que las cantidades anotadas con número y letra coincidan.
- Que el documento no presente enmendaduras o alteraciones.

Este tipo de sistema cuenta con un nivel de riesgo para el exportador ya que puede suceder que la cuenta no tenga fondos, firmas no existentes, cuentas cerradas, detengan el pago por algún motivo, etc.

Tipos de Cheques, existen dos tipos de cheques:

- *Cheque personal.*
- *Cheque bancario.*

- ***Giros Bancarios***, es un título de crédito nominal. No es necesario tener una cuenta bancaria. Este medio de pago genera un nivel de riesgo para el exportador, si éste embarca antes de recibir el original del giro.
- ***Transferencias de fondos del exterior (órdenes de pago)***, en este medio se utiliza el sistema de telecomunicaciones Swift, los bancos garantizan el pago dentro de las veinticuatro horas. Es necesario que el exportador tenga una cuenta bancaria. El nivel de riesgo es mayor para el exportador. Se recomienda esta transacción si existe mucha confianza entre ambas partes.

Tipos de órdenes de pago; existen dos tipos:

- ***Orden de Pago Simple***; es la transferencia bancaria o pago directo que efectúa el banco del importador al banco del exportador. Se caracteriza por la inexistencia de soporte documental, ya que se realiza una comunicación interbancaria por medios

telefónicos o electrónicos. Este instrumento financiero es el más utilizado en el Comercio Internacional.

✓ **Envío de las órdenes de pago:**

- **Correo**, la orden de pago se plasma en un impreso del banco y es enviado por correo, este sistema no es muy usual debido a su lentitud y riesgos existentes.
 - **Télex**, la orden de pago se comunica al banco pagador mediante un mensaje télex, dándole instrucciones concretas.
 - **Swift**, Society for Worldwide Interbank Financial telecommunication, formada por más de trescientos bancos. Es un sistema de comunicación entre bancos, se caracteriza por la rapidez y seguridad, porque los mensajes son codificados y encriptados evitando de esta manera su manipulación.
- **Orden de Pago Documentaria**; es una orden dada por el importador a su banco para que transfiera una determinada cantidad de dinero a favor del exportador. Es transmitido por tres medios de comunicación citados (correo. Télex, swift).
- **Cobranza bancaria internacional**, este tipo de servicio que brindan los bancos es gestionado por el exportador, el cual deberá recurrir a su banco para que le brinden este servicio y entregar los documentos representativos de la mercancía, puede darse con una letra de cambio o pagaré.

- **Remesas**, existen dos tipos de remesas:
 - *Remesa simple*; en este medio el exportador envía los documentos de embarque al importador por simple correo.
 - *Remesa documentaria*; en este sistema el banco del exportador envía los documentos al banco del importador y le ordena entregarlos al comprador previo pago del monto acordado.
- **Letras Avaladas**, este medio de pago puede ser una salida para el exportador ya que el nivel de riesgo es bajo, pues una entidad financiera garantiza el pago. Las letras deben tener vencimiento certero, caso contrario, los bancos están imposibilitados de avalarlas.
- **Créditos Documentarios**, llamada también Carta de Crédito (Letter of Credit), es un medio de pago internacional por intermedio del cual el banco emisor, a petición y previa calificación de un cliente y de conformidad con sus instrucciones, se obliga irrevocablemente a efectuar un pago a un tercero, previa presentación de los documentos exigidos dentro del plazo establecido.

Principios del Crédito documentario:

- *Autonomía del Contrato de Compraventa Internacional con el crédito documentario*; es decir que los bancos trabajan con documentos y no con mercancías.
- *Estricto cumplimiento y literalidad*; es decir que los bancos deben de ceñirse textual y literalmente,

exactamente a las condiciones del crédito documentario.

- *Concordancia y buena fe*; es decir todos los documentos pueden concordar con las mercaderías pero de que se cumpla solo existe la buena fe.

Recomendaciones:

- Tener cuidado con los créditos documentarios porque a veces son "pantalla".
- Revisar que las condiciones de la Carta de Crédito coincidan con los términos de compraventa internacional.
- Revisar el plazo de vigencia de la Carta de Crédito.
- Verificar la existencia de las entidades emisoras de documentos domiciliados en el país.

Comisiones:

Entre las comisiones que se cobran durante una exportación con el crédito documentario tenemos: **Ver Cuadro N° 02**

1.5 USO DEL TÉRMINO DE COMERCIO INTERNACIONAL (INCOTERMS)

1.5.1 Concepto:

Son términos comerciales internacionales y son utilizados como reglas mundialmente aceptadas por su exactitud, aceptación y empleo, éstos indican las obligaciones y derechos entre el exportador y el importador.²⁸

²⁸ INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional (ICC). Publicación N° 715/ES Pág. 9

Los INCOTERMS regulan la distribución de los documentos, el riesgo, los gastos y las condiciones de entrega de la mercancía en el lugar y en el momento preciso; sin embargo no regulan el incumplimiento del contrato y la transferencia de la propiedad de la mercancía.

1.5.2 Finalidad:

Tienen como finalidad:

- a) Establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio Internacional.
- b) Busca eliminar los malentendidos, litigios, procesos, la pérdida de tiempo y dinero producidos por distintas prácticas comerciales en diversos países.

1.5.3 Clasificación:

Se clasifican en cuatro grupos:

- a) **Grupo E**, se encuentra el EX WORK.
- b) **Grupo F**, el transporte principal es asumido por el comprador y se encuentran los términos siguientes: FCA, FOB y FAS.
- c) **Grupo C**, el transporte principal es asumido por el vendedor y se encuentran los términos siguientes: CFR, CIF, CPT y CIP.
- d) **Grupo D**, el transporte es asumido por el vendedor y se encuentran los términos siguientes: DAT, DAP y DDP.

1.5.4 Características:

Tienen las siguientes características:

- a) Facultativos
- b) Equitativos
- c) Identificables
- d) Adaptables

1.5.5 Actualizaciones:

La idea de lograr un lenguaje para los términos comerciales, nació en 1919; pero la Cámara de Comercio Internacional inició su publicación en 1936, después ha efectuado enmiendas y adiciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000. La última revisión se hizo en el año 2010, sustituyendo a la versión del 2000.

La nueva versión de INCOTERMS 2010, elimina cuatro INCOTERMS como son: DDU, DAF, DES, DEQ e incorpora dos INCOTERMS como son: DAT, DAP.

1.5.6 INCOTERMS que generan menor riesgo comercial para el exportador, entre éstos tenemos:

- **EXW (EX WORK / EN PLANTA)**, el exportador debe entregar la mercancía al importador en la misma fábrica por eso se dice que la venta es en origen. En este término el importador es el que asume todos los gastos y riesgos que pudieran existir durante el proceso de traslado; el medio de transporte utilizado puede ser: marítimo, aéreo o terrestre.
- **FCA (FREE CARRIER / LIBRE TRANSPORTISTA)**, la obligación se cumple cuando el vendedor entrega la mercancía en un lugar específico ya sea acordado por cualquiera de las partes, también se dice que la venta es en origen; el medio de transporte utilizado puede ser: marítimo, aéreo, terrestre o multimodal.
- **FAS (FREE ALONGSIDE SHIP / LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE)**, la obligación se cumple cuando la mercancía ha sido puesta al costado del buque, en el puerto de embarque acordado. Esto quiere decir que el comprador asume todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde este momento. El medio de transporte usado es solo marítimo.

- **FOB (FREE ON BOARD / LIBRE A BORDO)**, la obligación se cumple cuando el vendedor hace la entrega de la mercancía sobrepasando la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Los gastos y riesgos son asumidos por el importador. El medio de transporte utilizado es solo marítimo.

- **CFR (COST AND FREIGHT / COSTO Y FLETE)**, el exportador hace la entrega de la mercancía cuando ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido, en este INCOTERMS es el exportador quien asume los costos y fletes, es acá donde se termina la obligación del exportador, los riesgos de pérdida o daño son asumidos por el importador. El medio de transporte usado es solo marítimo.

- **CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT / COSTO, SEGURO Y FLETE)**, las obligaciones del exportador son las mismas que en el término CFR, además se debe conseguir un seguro marítimo para los riesgos de pérdida o daño de la mercancía que es asumida por el importador, el exportador solamente paga la prima con cobertura mínima. El medio de transporte usado es solo marítimo.

- **CPT (CARRIAGE PAID TO / FLETE PAGADO HASTA)**, en este término el vendedor elige el transportista y paga el flete hasta el destino acordado; el riesgo se presenta cuando se hace la entrega al primer transportista. El transporte puede ser marítimo, aéreo, terrestre e incluyendo el transporte multimodal.

- **CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / FLETE Y SEGURO PAGADO HASTA)**, es semejante al término CPT, el exportador paga la prima correspondiente pero los riesgos son asumidos por el importador. El medio de transporte puede ser: marítimo, aéreo, terrestre o multimodal.

1.5.7 INCOTERMS que generan mayor riesgo comercial para el exportador, entre éstos tenemos:

- **DAT (DELIVERED AT TERMINAL / ENTREGADO EN TERMINAL)**, Significa que el vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al llevar la mercancía al terminal de transporte convenido y al descargar y vaciar la mercancía sobre el terminal, este INCOTERMS exige al comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de los trámites, derechos e impuestos y demás cargas exigibles a la importación.

- **DAP (DELIVERED AT POINT / ENTREGADO EN SU LUGAR O PUNTO DETERMINADO)**, Significa que el vendedor asume todos los riesgos y costos al llevar la mercancía hasta la entrega en el punto convenido, así como cualquier costo y riesgo por no despachar oportunamente la mercancía para la importación; mientras que al comprador le corresponde asumir todas la formalidades aduaneras al momento de entrega de la mercancía en el punto convenido, el medio de transporte usado puede ser: marítima, aéreo, terrestre, incluyendo el transporte multimodal.

- **DDP (DELIVERED DUTY PAID / ENTREGADO CON GASTOS PAGADOS)**, el exportador asume todos los costos y riesgos hasta entregar la mercancía en el lugar convenido, además incluye los gastos de importación de destino. El medio de transporte puede ser: marítimo, aéreo o terrestre.

CAPITULO II

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN

2.1 CONCEPTO

El costo es el valor sacrificado para adquirir bienes con la finalidad de lograr beneficios presentes o futuros. Para fijar costos y precios debemos considerar métodos que analicen todas las variables, siendo imprescindible conocer el proceso debido a la influencia de factores controlables y no controlables y de esta manera definir precios.

2.2 ELEMENTOS TRADICIONALES DEL COSTO DE PRODUCCIÓN

Se reconocen tres elementos:

2.2.1 Materia Prima, son elementos básicos que se puede identificar plenamente con los productos terminados, pasando a ser el primer componente del costo de producción, ejemplo semilla de páprika.

2.2.2 Mano de Obra, es el costo que interviene directamente en la transformaci3n de un producto, se considera la totalidad de jornales empleados en las labores agrícolas que van desde la preparaci3n del terreno hasta la cosecha y que son especificados para cada cultivo, ejemplo el jornal del campesino.

2.2.3 Gastos de Explotaci3n, son gastos indispensables para llevar a cabo la producci3n.

2.3 CLASIFICACI3N DE COSTOS

Entre la clasificaci3n de los costos tenemos:

2.3.1 De Acuerdo con la Funci3n en que Incurren

2.3.1.1 Costos de Producci3n, éstos se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados,

tenemos: materia prima, mano de obra directa y los gastos de generales de fabricación o costos indirectos de fabricación.

2.3.1.2 Costos de Distribución y Ventas: éstos incurren desde el punto de fabricación hasta la venta o consumidor final, por ejemplo la publicidad, las comisiones los fletes, los gastos de ventas.

2.3.1.3 Costos de Administración: éstos se originan en el área administrativa, ejemplo los sueldos, teléfono, etc.

2.3.2 De Acuerdo con su Identificación

2.3.2.1 Costo Directo: éstos se identifican plenamente con una actividad, departamento o producto, por ejemplo la materia prima es costo directo para la producción del ají páprika.

2.3.2.2 Costo Indirecto: éstos no se pueden identificar con una actividad determinada, tendríamos el agotamiento del terreno.

2.3.3 De Acuerdo con la Autoridad sobre la Incurrencia de un Costo

2.3.3.1 Costos Controlables: éstos pueden ser controlados, por ejemplo el jornal de un campesino es controlado por el supervisor.

2.3.3.2 Costos No Controlables: éstos no pueden ser controlados, por ejemplo el agotamiento del terreno.

2.3.4 De Acuerdo con su Comportamiento

2.3.4.1 Costos Variables: éstos cambian en relación directa a un volumen dado.

2.3.4.2 Costos Fijos: éstos permanecen constantes dentro de un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen, por ejemplo los sueldos, el agotamiento del terreno.

2.3.4.3 Costos Semi Variables: están integrados por una parte fija y una parte variable, ejemplo la energía eléctrica, el pago de teléfono.

2.3.5 De Acuerdo con el Tipo de Costo Incurrido

2.3.5.1 Costos Desembolsables, implican la salida de efectivo, convirtiéndose en costos históricos, por ejemplo la planilla de la mano de obra.

2.3.5.2 Costos de Oportunidad, éstos se origina al tomar una determinada decisión, renunciando a otra por los beneficios relevantes. Por su misma naturaleza éstos nunca aparecerán registrados en los libros de contabilidad.

2.4 COSTOS DE EXPORTACIÓN

2.4.1 Concepto: es el precio de venta que permite al fabricante o exportador recuperar los costos más la utilidad.

2.4.2 Etapas del Procedimiento de Fijación de Precios: tenemos:

2.4.2.1 Análisis de Costos, se debe tener en cuenta los costos del producto evaluando los costos primarios, gastos generales de fabricación y administración. Asimismo analizar costos de distribución y ventas y los costos de ayuda a la comercialización teniendo en cuenta el análisis de rentabilidad.

2.4.2.2 Análisis de Mercado, se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Evaluar el potencial del mercado.
- Conocer los requisitos de acceso al mercado.
- Conocer los costos de embarque.
- Evaluar la competencia potencial.

- Evaluar la viabilidad del producto.
- Conocer la exigencia del servicio post-venta.
- Tener en cuenta la distribución del producto.
- Evaluar la visita al mercado.

2.4.2.3 Determinación de Límites del Precio (máximos y mínimos): Podemos considerar:

- Cada mercado tiene su límite superior e inferior de precios, que depende de los competidores, y está en función a precios, variaciones estacionales o regionales y tendencias generales de consumo.
- Tener en cuenta el volumen de ventas, ya que esto influye en los costos unitarios del producto.
- La estimación de ventas es muy importante para calcular ingresos totales.
- El volumen de ventas influye fuertemente en los presupuestos.

2.4.2.4 Determinación de los Objetivos para la Fijación de Precios, entre éstos tenemos:

- Producto.
- Distribución.
- Comunicaciones, con ese objetivo se pretende:
 - Generalmente la búsqueda de medios de comunicación.
 - Maximizar utilidades, colocando la producción en el mercado para minimizar costos.
 - Incrementar la participación en el mercado potencial.
 - Hacer frente a la competencia.

- Mantenerse en el mercado con un producto exclusivo diferenciado.

➤ Estrategia de precios.

2.4.2.5 Estructura de Precios, se debe tener en cuenta:

- El cálculo, en este punto es importante determinar el costo de la fábrica y el embalaje.
- La comparación, considerando la carga en la fábrica y el transporte al muelle.
- El análisis, es muy importante tener en cuenta los gastos de manipulación, el almacenaje, los costos de los documentos, la factura comercial, los gastos de flete, la prima del seguro, los gastos de descarga, entre otros.

2.4.2.6 Cotización y Condiciones de Venta, es muy importante tener muy en claro una cotización, ya que suele confundirse mucho con la financiación de los precios y la cotización de éstos.

Para realizar una cotización debemos tener en cuenta lo siguiente:

- Establecimiento de precios
- Condiciones de pago
- Condiciones generales de venta.

2.4.3 Composición del Costo de Exportación

El costo de exportación se compone de:

- **Costos primarios**, incluye la mano de obra directa, materiales directos y gastos directos.

- **Gastos generales de fabricación**, incluye la mano de obra indirecta, los materiales indirectos y los costos indirectos de fabricación.
- **Gastos generales de administración**, incluye alquileres, salarios administrativos entre otros.
- **Distribución y ventas**, son los gastos que el exportador debe tener en cuenta para la venta de su producto, tal es así los gastos de personal de ventas, gastos de viaje que por lo general éstos son fijos o pueden ser estimados.
- **Marketing**, se le denomina también gastos de mercadeo, porque se incluyen los gastos de publicidad, promociones, participación en ferias, entre otras actividades análogas.
- **Costos directos de exportación**, para poder exportar un producto se debe tener en cuenta lo siguiente: envases, empaques, embalaje, marcado, unitarización, documentación, manipuleo en puerto, manipuleo en el transporte aéreo, almacenaje, transporte, gastos de seguros, gastos de aduanas, gastos bancarios, comisiones de agentes.
- **Gastos de bancos**, son costos de la inversión bancaria en la exportación, éstos dependen del medio de pago que se usan; incluyen las comisiones (directas y por correspondencia) y las comunicaciones (Swift, telefax, teléfono).
- **Gastos financieros**, son las comisiones bancarias, cheques o transferencias de fondos (Swift).
- Entre otros gastos se considera las comisiones de agente de aduanas, gastos varios como por ejemplo: handling y gastos operativos.

2.4.4 Incidencia De Los Tributos En Los Costos

EXPORTACIONES E IGV

- Las exportaciones nacionales deben entrar al mercado internacional libre de impuestos, esto daría lugar al incremento de la competitividad de precios en los productos nacionales.
- La ley peruana considera la actividad exportadora como operaciones exoneradas al IGV, indicados en los apéndices I y II, lo cual tiene fecha límite hasta el 31 de diciembre de 2015. Sin embargo, los contribuyentes que realicen las operaciones comprendidas en el Apéndice I podrán renunciar a la exoneración optando por pagar el impuesto por el total de dichas operaciones, de acuerdo a lo que establezca el Reglamento.
- Las operaciones swap con clientes del exterior, realizadas por productores mineros, tienen intervención de entidades reguladas por la SBS.

CAPITULO III

EL AJÍ PÁPRIKA

3.1 INTRODUCCIÓN

La páprika es uno de los productos con más crecimiento de exportación que ha experimentado nuestro país en estos últimos años. Este producto se utiliza: en la industria alimentaria como colorante natural y para dar sabor a las comidas; en la industria farmacéutica y de cosméticos es usado para dar color a lápices y polvos para maquillaje, aceite esencial, etc.

El ají páprika es el tercer producto de agro-exportación más importante del país, después del espárrago y el café. Es muy cotizado en el mercado internacional, ya que presenta un alto contenido de coloración que es medido en unidades ASTA.²⁹

La páprika se exporta como páprika en fruto seco y también en polvo y se produce en la costa norte y en los valles interandinos, teniendo a España como mercado principal, aunque también está ganando espacio en mercados como Estados Unidos, México y otros países de los distintos continentes.

La mejor época de siembra de este producto es en los meses de agosto a octubre cuyas cosechas coinciden con la venta del mercado que existen en Europa que son de diciembre a marzo.

Los frutos de pimienta poseen un elevado contenido vitamínico, principalmente la vitamina C; además se le atribuye propiedades como digestivo, diurético, etc.

²⁹ <http://www.monografias.com/trabajos35/exportaciones-del-paprika/exportaciones-del-paprika.shtml#ixzz3EugihuaW>

3.2 EL AJÍ PÁPRIKA

El nombre páprika proviene de la palabra Greco-Latina Peperi – Piper, presumiblemente en el Sur Slavo fue gradualmente cambiando de nombre de Peperke para finalmente llegar a páprika. El ají páprika es un pimiento que pertenece al género Capsicum proveniente de la palabra griega Kapso, Kaptein (picar, devorar) y además kapsakes (vaina, cápsula).

Se le conoce también como pimentón o páprika dulce, es un condimento por excelencia muy usado por la gastronomía; es requerido por los grandes gourmets así mismo por la industria alimenticia (sobre todo la cárnica).

3.3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

El pimiento para pimentón (*Capsicum annum*) se cosecha en estado maduro de color rojo, posteriormente se hace secar al aire hasta que las vainas posean un tenor de humedad de entre 9 y 12% presentando una consistencia resistente al tacto, para luego ser molido hasta el punto o grado de impalpable lo que constituye el pimentón, producto que es comercializado en el mercado.³⁰

El ají páprika está considerado dentro de una clasificación de frutos del género de la pimienta y tiene las siguientes características:

- Es un ají no picante.
- Su tamaño es de 1.8 cm. de grosor y 20 cm de forma puntiaguda y plana.
- Es de color rojo intenso.
- Se mide en grados ASTA

³⁰ Proyecto Específico Desarrollo de bases para la producción y comercialización de aromáticas - condimenticias de fruto diferenciadas, por calidad de productos y procesos. Coordinador Ing. Raúl E. Orell. U.E y E.A. Valles Calchaquíes. INTA. Tucumán

El páprika es una vaina seca de color rojo concha de vino, dando lugar a tres tipos de páprika como son: dulce, agridulce (para la obtención de oleorresinas), y sabor picante y su color puede variar del rojo naranja al rojo concha vino.

3.4 VARIEDADES UTILIZADAS: Las variedades de páprika cultivadas actualmente en el Perú son:

- a) **Papri King;** esta variedad tiene una longitud promedio de 15.2 a 20.3 cm.; es de paredes delgadas con un excelente color rojo y poco picante, de muy buena capacidad de secado. El Papri King alcanza niveles ASTA de 220/280u.
- b) **Papri Queen;** son frutos de paredes delgadas, de largo ligeramente menor que Papri King pero de hombro más ancho; de buena capacidad de secado. Alcanza niveles ASTA 200/300u. con menos de 500 grados Scoville.
- c) **Sonora;** se caracteriza por excelentes cosechas de frutos grandes y uniformes, pueden llegar a medir de 20.3*3.8cm. y es de paredes gruesas. El fruto madura hacia el rojo oscuro y tiene muy altos niveles de ASTA.
- d) **Híbridos;** tienen un color rojo oscuro por encima de 180 grados ASTA y gran productividad.

3.5 USOS DEL AJÍ PÁPRIKA: El páprika tiene diferentes usos tanto en el arte culinario, medicinas y hasta para cosméticos.

3.5.1 Páprika de Mesa;

- Usos: consumo directo
- Características: buen tamaño que oscila entre 10-12 cm de longitud.
- Apariencia: sin manchas o decoloraciones en la superficie y además sin estrias.

- Color: no requiere grados ASTA específicos.
- Contenido de humedad: 12%

3.5.2 Páprika prensada;

- Usos: sirve como materia prima para la obtención de páprika molida.
- Características: frutos secos enteros.
- Color: 110-300 grados ASTA.
- Contenido de humedad: 14%

3.5.3 Páprika molida;

- Usos: saborizante y materia prima para la obtención de oleorresina.
- Características Granulometría según requerimiento del cliente.
- Saborizante: 110-250grados ASTA.
- Extracción de oleorresina: 200-350 grados ASTA.
- Contenido de humedad: 12%

3.6 RENDIMIENTOS EN EL PERU:

El rendimiento de este producto es variable en lo que respecta a seco según la tecnología empleada, tecnología baja 2T/ha., tecnología media 3T/ha. y con tecnología de punta 5t/ha. Sin embargo se informa que los rendimientos en la zona de Villacuri y Pisco oscilan entre 5000 a 7000 kilos de páprika seco al 12% de humedad.

3.7 PERIODO VEGETATIVO

El Periodo vegetativo es de seis a siete meses, asimismo su desarrollo óptimo requiere 20°/25°C en el día y 16°/18°C en la noche.

3.8 PRINCIPALES ZONAS DE PRODUCCIÓN

Entre las principales zonas de producción del ají páprika tenemos a los lugares de la costa peruana y a los valles interandinos.

Los principales departamentos con mayores áreas de producción son: Lima Arequipa, Lambayeque, Piura, La Libertad, entre otros. **Ver Cuadro N° 03**

3.9 DEMANDA DEL AJÍ PÁPRIKA

La demanda del ají páprika hoy en día a nivel mundial va en aumento, cada día se presentan mercados extranjeros potenciales; el crecimiento es sostenido y estamos convencidos de que la principal razón de este incremento se debe a que el producto que ofrecemos cumple con todos los parámetros de calidad así como el grado "ASTA"; este grado a nivel mundial tiene un promedio de 180-200 grados "ASTA"; sin embargo el producto cultivado por nuestros valles interandinos se puede lograr una producción "ASTA" de hasta 240. **Ver cuadro N° 04**

3.10 OFERTA DEL AJÍ PÁPRIKA

En la actualidad la economía está dirigida por empresas que buscan complacer al cliente con calidad total, satisfaciendo de esta manera la seguridad alimentaria y bajo costo; es el cliente quien paga la cuenta y cada vez más difícil de agradar. Esto obliga a las empresas a innovar en la producción de sus productos y a promocionar un producto de alta calidad para poder ser líder en el mercado, por consecuencia las ventas generen beneficios económicos.

Existen numerosas empresas peruanas que empleando modernos procesos agroindustriales vienen produciendo páprika de acuerdo a los más elevados estándares de calidad por los principales países de destino. Entre las que destacan son: **Ver Cuadro N° 05**

3.11 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

3.11.1 Nombre del Producto

Ají páprika

3.11.2 Nombre Científico

(Capsicum annum)

3.11.3 Código arancelario

0904201010: Páprika entera

3.11.4 Otras presentaciones

0904201030: Páprika triturados o pulverizados

0904201020: Páprika en trozos o rodajas

0904209000: Los demás frutos de los géneros capsicum.

El presente trabajo está basado en la comercialización del
ají páprika entera.

CAPITULO IV

PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS: CASO AJÍ PÁPRIKA PRODUCIDO EN EL CASERÍO DE MALCAS DEL VALLE DE CONDEBAMBA – CAJABAMBA.

4.1 IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE EXPORTACIÓN:

En esta etapa se ejecuta el plan de mercadeo internacional. La implementación de fijación de precios, el envío de muestras y las cotizaciones, así como los diferentes mecanismos promocionales, entre otros. El exportador puede contactarse directamente con el comprador ya sea por fax o correo electrónico o a través de un bróker haciéndole llegar las muestras, listas de precios, costos de transporte, validez de la oferta y la factura proforma, detallándose el precio del producto y la forma de pago.

4.1.1 Planeación de la Exportación

Un Plan de exportación debe ser visto como un instrumento operativo para desafiar los negocios. En el desarrollo de éste, es conveniente tener en cuenta las siguientes interrogantes:

- ¿Qué productos han sido seleccionados para exportar?
- ¿Qué modificaciones hay que efectuar para adaptar el producto al mercado objetivo? (en caso se requiera).
- ¿Qué países han sido seleccionados como mercado objetivo?
- ¿Cuál es el perfil del cliente en cada mercado objetivo?
- ¿Qué tipo de exportación es el más conveniente (directo, indirecto)?
- ¿Qué canales de distribución son más convenientes a utilizar?

- ¿Qué particularidades presentan cada mercado objetivo como por ejemplo: nivel de competencia, diferentes culturas, barreras a la importación, etc) y como superarlos?
- ¿Cuál será el precio del producto exportado en el país de destino?
- ¿Cuáles son las etapas operativas que se emprenderán (análisis de mercados, participación en ferias, etc.)
- ¿Qué tiempo me tomará cumplir el plan de exportación y en qué tiempo obtendré resultados?
- ¿Con qué recursos humanos cuento para esta actividad de exportación?
- ¿Quiénes son las personas responsables de cada actividad antes – durante y después de la exportación?
- ¿Cómo utilizar los resultados obtenidos para realizar algún cambio o ajustes de ser necesario?

4.1.2 Empresa con Capacidad de Competir en los Mercados Internacionales

Para que una empresa pueda competir en el exterior tiene que tener capacidad de producción para poder abastecer el mercado internacional.

4.1.3 Contar con Productos Competitivos tanto en Calidad como en Precio

Las empresas que pretenden ingresar al mercado internacional tienen que contar con productos de muy buena calidad, en el caso del ají páprika la calidad es medida en grados ASTA y sobre todo cumplir con ciertos estándares exigidos por estos mercados potenciales, así mismo los precios tienen que ser competitivos.

4.1.4 Acceso a Información Suficiente y Oportuna

El acceso a las fuentes de información en este tiempo es bastante amplia y accesible. Entre éstas tenemos:

- **Primarias:** éstas nos proporcionan datos de primera mano basados en entrevistas y/o encuestas.
- **Secundarias:** estas nos ofrecen datos diversos y se caracterizan por ser institucionales.

4.2 PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN

Para realizar una exportación es necesario que el producto a exportarse deba contar con una descripción clara de sus características, estándares de calidad, tipos de presentación, envases y embalajes, etiquetado, marca comercial y código de barras internacionales, entre otras requeridas por el país importador.

Los procedimientos a seguir para la exportación son:

a) *Trámites para la exportación*

Para realizar una exportación primeramente se obtiene el Registro Único de Contribuyentes (RUC), permitiendo que tanto personas natural o jurídica obtengan permisos y autorizaciones; una vez obtenido el RUC se declara que se va a dedicar a realizar actividades de exportación y de esta manera podrá acceder a los demás requisitos administrativos que se requiere para exportar un determinado producto.

b) *Inscripción como Exportador*

Para exportar debe solicitarse el código correspondiente en la ventanilla única para las exportaciones. En esta ventanilla le proporcionarán la **Solicitud para código de Exportador**, para lo cual se deberá adjuntar la siguiente documentación:

- Fotocopia del Nombramiento de Representante Legal inscrito en Registros Públicos.
- Fotocopia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Fotocopia del DNI del Representante Legal.
- Sello del Representante Legal (debe contener nombre, dirección y números de teléfono). Si el trámite se ha completado satisfactoriamente y presentando toda la documentación se proporcionará su código de exportador, el que será usado en todos los trámites para solicitar permisos de exportación.

c) Definición de la Oferta Exportable

Para poder ingresar al mercado internacional es muy importante tener en cuenta el costo, calidad, cantidad y continuidad.

d) Identificación del Mercado Objetivo

Realizar un estudio de mercado que permita concluir cuál de los distintos mercados del exterior es el más idóneo para la colocación del producto para este paso se tomará en cuenta las siguientes variables:

- Mecanismos reguladores del país de destino.
- Tratamiento preferencial arancelario.
- Estabilidad económica y política en dicho país.
- Canales de comercialización.
- Distribución física internacional de mercancías.
- Competencia interna y externa.
- Gustos, preferencias y demandas de consumidores

e) Investigación Comercial

Acá se debe determinar quiénes son los potenciales clientes en el Mercado elegido para el producto a exportarse. Es muy importante elaborar una base de datos con nombres, direcciones, faxes, e-mails.

f) Envíos de Cartas de Presentación

En este paso se debe poner énfasis en la capacidad productiva, años de experiencia, prestigio comercial, relaciones comerciales y financieras, con la única finalidad de concitar el interés del potencial cliente en el exterior.

g) La Solicitud De Una Cotización

En esta fase el cliente potencial solicitará una Cotización, proponiendo los términos de entrega, pago, asimismo se establecerá el INCOTERMS a utilizarse.

h) La Cotización

Este paso es muy importante en las exportaciones, ya que se considera un arte que sólo se alcanza con la experiencia, llevar todo el proceso de transformación de un producto, empaque y marca, embarcarlo, asegurarlo, legalizar el despacho, llevarlo a puerto, tramitar su salida, no dejar espacios vacíos en ninguna de las etapas que puedan incurrir en costos innecesarios, fijar los márgenes razonables de beneficios y la entrega oportuna al importador y/o al consumidor final, estos son factores muy sustanciales que deben seguirse con extrema vigilancia. La persona encargada del proceso de exportación de una empresa debe estar preparada para dar respuestas elementales en este tipo de transacciones, tal como son:

- Es posible conceder descuentos comerciales?
- El empaque de exportación quién lo paga?
- Está incluida la comisión para el agente aduanero?

- Existen multas convenidas en caso de incumplimiento?
- Qué INCOTERMS es el más adecuado a utilizarse?
- Se permiten embarques parciales?
- Se permiten transbordos?
- Se exige embarcar con determinada empresa marítima, aérea o terrestre?
- El flete es pre-pagado o al cobro?
- Se cobran intereses en el pago a plazos?
- Cuál es el banco encargado de recibir los documentos y hacer efectivo el pago?
- Cuál es la mejor condición de pago?. Contra entrega de documentos, carta de crédito irrevocable y confirmada?

i) Envío De La Cotización – Oferta

El exportador detallará las condiciones de venta, según INCOTERMS solicitado. Cabe indicar que para la formulación de una cotización se debe tener en cuenta:

- **Precios Commodities**, regulados por la Oferta y la Demanda Mundial.
- **Lista General de Precios**, pueden variar según el volumen de compras.
- **Cotización por pedido individual**, el exportador puede definir que los precios sean **Negociables**, según requerimiento por pedido de cada importador, llegando a un acuerdo.
- **Contrato de Largo Plazo**, la tendencia actual de muchas empresas es efectuar contratos de largo plazo con el proveedor, con la finalidad de atender pedidos por un largo periodo.

j) Envío De Una Orden De Compra

Al momento que el pedido llega al exportador, éste debe cumplir las condiciones del acuerdo al mínimo detalle a fin de brindar un servicio de calidad que satisfaga todos los requerimientos del cliente.

k) Realización del contrato de compra-venta

Cuando el cliente nos hace llegar la orden de compra se procede a realizar el contrato de compra-venta internacional en donde se establecerán las cláusulas y términos de este documento.

l) Documentación y trámites a presentarse

Los documentos exigibles para realizar una exportación son:

- Declaración Única de Exportación (DUA)
- Factura Comercial
- Conocimiento de embarque
- Orden de Embarque
- Contrato del Seguro Internacional
- Certificado de Calidad
- Certificado sanitario
- Certificado de Origen

Actualmente es muy usual que el importador solicite el Certificado de Origen, el cual prueba que el producto es originario de cada país, y también para saber si del país que viene la mercancía tiene preferencias arancelarias o no y si pueden hacer uso de las mismas.

m) Transmisión De Datos de la Orden de Embarque

El exportador transmitirá vía electrónica a la Aduana de Despacho toda la información contenida en la Orden de Embarque de acuerdo a las instrucciones de llenado de las cartillas correspondientes, utilizando la clave electrónica que le ha sido

asignada al momento de la solicitud, siendo ésta la que reemplaza a la firma.

Si la información está conforme el SIGAD generará el número correspondiente, de lo contrario deberán efectuarse las correcciones existentes vía electrónica; cuando esté todo conforme se generará un número autogenerado, una vez obtenido este número el Despachador de Aduana imprimirá la Orden de Embarque, la misma que será presentada con la mercancía en zona primaria.

Si es que la información no es transferida electrónicamente se deberá presentar ante el Área de Exportaciones la Orden de embarque, las autorizaciones especiales y la solicitud para el reconocimiento físico de las mercancías en el local del exportador cuando así corresponda.

n) Ingreso Físico o Zona Primaria

El exportador podrá disponer de acuerdo a sus necesidades el ingreso físico de las mercancías a zona primaria con la Orden de Embarque debidamente numerada, además consignándose la cantidad de bultos, el peso de la mercancía y la visación del responsable.

o) Selección aleatoria

Una vez que, la orden de embarque y demás documentos correspondientes han sido recepcionados por ADUANAS, éstas serán distribuidas entre los especialistas aduaneros para su revisión respectiva. El responsable estima si es necesario un reconocimiento físico de la mercancía en forma aleatoria.

p) Reconocimiento Físico

Con la información consignada en la Orden de Embarque, se procederá a disponer el reconocimiento físico por el personal

designado, conforme a los listados emitidos, en presencia del exportador o su representante y el despachador de aduanas.

q) Control de Embarques

Antes del embarque de mercancías se debe revisar todos los sellos y precintos de seguridad constatando que no hayan sido manipulados, embarcándose dentro del plazo máximo de diez días útiles contados desde la fecha de numeración de la Orden de Embarque. Si existiera casos debidamente justificados se puede solicitar una prórroga por diez días más. Si en caso la mercancía no logrará embarcarse dentro de este último plazo deberá solicitarse la anulación de la Orden de Embarque.

r) Manifiesto de Carga

Los datos consignados en dicho documento deberán ser transmitidos a la Aduana correspondiente por el transportista o sus representantes en el país.

s) Declaración Para Exportar

Concluido el embarque, el Despachador de Aduana dispone de un plazo de quince días útiles para transmitir la documentación por vía electrónica a la Intendencia de Aduana correspondiente, de estar conforme el SIGAD generará la numeración correspondiente otorgando conformidad, posteriormente deberá imprimirse la DUA y presentarlo ante el Despacho de ADUANA en original y cuatro copias, anexando la documentación siguiente:

- Copia autentica del conocimiento de embarque.
- Guía aérea
- Carta de porte o aviso postal
- Segunda copia de la factura comercial
- Comprobante de pago por despacho de servicio aduanero

- Comprobante de pago por precinto de seguridad y/o por horas extras.

Toda documentación será recepcionada por el especialista en Aduanas para su ingreso y para su posterior emisión de la guía de entrega de documentos.

t) *La Cobranza Exitosa*

En este punto se verá el medio de pago más adecuado y conveniente tanto para el importador y exportador; siendo el medio de pago más recomendable para el exportador la Carta de Crédito, Irrevocable y a la vista.

u) *Seguimiento y medición de la Satisfacción del Cliente*

Es muy importante hacer un seguimiento a nuestros clientes para tener la certeza que éstos han quedado satisfechos con el producto adquirido.

CAPITULO V

CASO PRÁCTICO REALIZADO EN LA EMPRESA DE PRODUCTORES, ACOPIADORES Y PROCESADORES NUEVO UNIÓN MALCAS SRL (EPAPNUM SRL)

5.1 BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA

La empresa se encuentra ubicada en el caserío de Malcas, distrito del Valle de Condebamba, provincia de Cajabamba y departamento de Cajamarca.

En el año 2004, los agricultores del Valle de Condebamba, empiezan a practicar los cultivos no tradicionales entre éstos el ají páprika, cuya finalidad era tener mejores ingresos económicos para llevar una sobrevivencia adecuada. Estos agricultores empezaron a sembrar 2.5 hectáreas de aj páprika antes de formalizarse como empresa.

Al transcurrir el tiempo y dadas las circunstancias ante la iniciativa e inquietud de algunos profesionales de poder hacer empresa junto a los agricultores del Valle de Condebamba el 21 de Junio del año 2005 surgió la idea de formar una empresa, la cual fue propuesta por el Ingeniero Flavio Torres coordinador de la institución ADRA PERU.

Fue entonces cuando quince agricultores se unieron para formar una empresa la que ahora lleva por nombre: Empresa de Productores Agropecuarios y Procesadores Nueva Unión Malcas SRL "EPAPNUM" SRL; posteriormente esta idea se registró en actas N 01 y el 30 de junio del 2005 se elevó a Minuta de Constitución ante notario público, según folio N 501. En Registros Públicos se emitió la resolución de constitución el 20 de julio del mismo año según partida inscrita N 2005-00015251.

La denominada empresa de Productores, Acopiadores y Procesadores Nueva Unión Malcas SRL, en sus abreviaturas EPAPNUM SRL se formalizó con una aportación de capital social de 1,500.00 participaciones equivalente a S/. 1.00 nuevo sol cada una, suscritas y pagadas mediante bienes dinerarios, por sus socios.

Según los estatutos de la Minuta: El objeto de la empresa es de compra-venta conjunta y procesamientos de productos de cultivos: ají páprika, ajo, papa, maíz, frutos y productos lácteos; además incursionar productos alternativos en la exportación, así mismo el procesamiento de abonos orgánicos siempre y cuando estn comprendidas en su objeto social. La duración de esta organización es indeterminada.

EPAPNUM SRL, piensa en brindar servicios de crédito de S/. 2,850.00 a cada uno de los catorce (14) participantes, así mismo brindará crédito a familias recién incorporadas por el monto de S/. 1,350.00, el importe de este crédito suma a S/. 41,250.00, para posteriormente ser considerado como capital adicional. La empresa por este servicio crediticio cobrará el 1.5% mensual, monto que será pagado por éstos al final de la campaa (después de la cosecha y venta) en el momento de la liquidación.

El objetivo de la empresa es captar proyectos de capitalización para incrementar su fondo de crédito agropecuario “FONCREA”, cuya finalidad es brindar servicio crediticio a las familias del Valle que estn interesados en obtener un crédito o préstamo.

Además la idea es de llegar a exportar directamente sin tener que contar con acopiadores o intermediarios para obtener mayor beneficio y así lograr ser considerados como una de las empresas más importantes de este rubro y porque no ubicarse entre la más reconocida a nivel mundial.

Al inicio la empresa sembr diez hectáreas, es decir en la campaa 2005-2006 teniendo éxito en la cosecha, posteriormente en la campaa 2006-2007 se est cultivando solamente seis hectáreas, el motivo de que sembraron menos que la campaa anterior es que estn realizando otros

cultivos. Cabe mencionar que en una hectárea se utiliza un kilogramo de semilla calificada, dando como producto cuatro toneladas por hectárea, siendo la mejor época de siembra en diciembre o enero.

Es preciso indicar, que la empresa fue dada de baja en el año 2008, debido a que los integrantes de la asociación no contaban con un apoyo profesional y al no tener los conocimientos necesarios optaron por la baja temporal; no obstante, nunca dejaron las actividades agrícolas que éstos practican, siguiendo en actividad aún como asociación pero de manera informal.

Sin embargo, como el propósito inicial de esta asociación fue la venta al mercado internacional, es que se ha puesto en marcha los trámites para reabrir las actividades de manera formal, y así lograr ser identificados como una asociación totalmente formalizada y reconocida primeramente a nivel Regional para posteriormente lograr salir al tan anhelado mercado internacional.

5.2 REFERENCIAS DE SU ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

EPAPNUM SRL, es una asociación de productores del Valle de Condebamba, cuya finalidad es la compra – venta y procesamiento de productos agrícolas.

Esta empresa cuenta con una junta directiva compuesta por gerente general, sub gerente general, secretario, tesorero y vocal (rotativo). La toma de decisiones de dicha empresa es tomada por todos los socios previa cita, por lo que, se puede decir que son totalmente independientes en lo que respecta a la toma de decisiones que conlleven para la mejora de la empresa.

Para el desarrollo de sus actividades se cuenta con seis familias a parte de los socios de la empresa, éstos dependen de la misma producción y a la vez trabajan para sacar adelante su empresa ya que no se asignan

un sueldo solamente realizan su labor y para la venta cobran lo que les corresponde.

La asociación actualmente si cuenta con un Manual Interno de Funciones el que ha sido realizado por profesionales que se encuentran apoyando a la organización de acorde con las necesidades de la empresa; en este manual están plasmadas todas las obligaciones de cada uno de los socios.

Las labores de los agricultores (socios) están orientadas al desarrollo del cultivo y a la explotación del ganado lechero y a su transformación de derivados, pero básicamente se encargan del cultivo de productos agrícolas con miras a la exportación.

El cargo que cumplen los socios se describen a continuación:

- **Gerente General**, este cargo es desempeñado por el Sr. Samuel Caro Rodríguez, quien es el que desempeña las funciones administrativas y también agrícolas, además se encarga de contactar instituciones para el apoyo de proyectos para el desarrollo de la empresa.
- **Sub-Gerente**, este cargo es desempeñado por el Sr. Guillermo Tirado Rojas quien hace las veces del Gerente General cuando éste se encuentra ausente.
- **Secretario**, este cargo es desempeñado por el Sr. José Rojas Arana, quien es el encargado de apuntar y redactar las actas que se realizan en cada reunión.
- **Tesorero**, este cargo es desempeñado por el Sr. Santos Aguirre Chávez, quien se encarga de custodiar en su poder todas las aportaciones que se realicen para luego depositarlo en un banco y además se encarga de informar al gerente cuanto de efectivo dispone por si se presentase alguna emergencia y afecte la situación económica de la empresa.

- **Vocal**, este cargo es rotativo en cada asamblea diferente le toca a un socio diferente.

La junta directiva se nombró por unanimidad entre todos los socios, la misma que consta en su cuaderno de actas.

5.3 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA

La empresa cuenta con sesenta (60) hectáreas de terreno de diferentes socios y cada uno de ellos tiene una siembra de diferentes cultivos, pero lo que es el ají páprika lo destinan netamente diez hectáreas de terreno.

Con respecto a la mano de obra esta organización cuenta con todas las familias de los socios, además con ellos mismos, así mismo son apoyados por algunos profesionales como son: ingenieros agrónomos, técnicos en agronomía y un contador público.

La asociación cuenta con la siguiente inversión:

- Terreno; cuenta con 60 hectáreas, de los cuales diez hectáreas están destinadas a la siembra del producto en estudio.
- Equipos de Trabajo; la empresa cuenta con algunos equipos de trabajo, como son:
 - Una balanza electrónica con capacidad de 300 Kg.
 - Cuatro mochilas de fumigar a palanca.
 - Un G.P.S.
 - Una balanza de precisión de 200 gramos.
 - Un higómetro.
 - Un peachimetro.
- Construcciones e instalaciones; en sus inicios no contaba con una construcción netamente para su empresa, las asambleas se

realizaban en la casa del gerente, ahora han destinado un local exclusivo para realizar sus reuniones.

5.4 ACTIVIDAD PRODUCTIVA

La actividad productiva que tiene esta empresa es el cultivo de hortalizas, tal es así como el ají páprika para su posterior venta, de esta manera tener éxito en el mundo del comercio.

5.4.1 Indicadores de Producción

Entre los indicadores proyectados de producción de acuerdo a los objetivos planteados para el corto y mediano plazo son: **Ver Cuadro N° 06**

5.4.2 Volúmenes de Producción

En el Valle de Condebamba el volumen de producción es variado, debido a que no todos los caseríos producen la misma cantidad, esto se debe específicamente a la variedad del suelo.

A continuación se presenta la producción de los diferentes caseríos: **Ver Cuadro N° 07**

5.4.3 Proceso Productivo Del Ají Párika

El proceso productivo del ají páprika se hace de la siguiente manera:

- 1) Preparación del suelo;** con una adecuada y oportuna preparación del suelo se logrará el éxito de las plantas; ya que si el suelo es demasiado compacto, éstas se debilitarán llegando hasta la muerte. **Ver foto N° 01**
- 2) Siembra;** Las almacigueras se realizan en camas altas utilizando un marcador con distanciamiento. Se recomienda colocar dos semillas por hoyo. Cuando las semillas hayan

germinado y las plántulas tengan de 8 a 10 días de edad se procede al desahije dejando una plántula por hoyo, en caso de no realizarse esta labor se obtendrán plántulas muy débiles. A los 30 días se procede al trasplante en campo definitivo. **Ver foto N° 02**

- 3) **Fertilización;** el ají páprika es una planta exigente en nitrógeno especialmente durante las primeras fases del cultivo, con la aparición de las primeras flores y en el periodo de maduración de las semillas se necesita fósforo, asimismo la absorción del potasio es determinante sobre la precocidad, coloración y calidad de los frutos, el uso del magnesio es importante en la fase de maduración. La fertilización es a base de fósforo, potasio y fosfito potásico. **Ver Foto N 04**
- 4) **Riegos;** para obtener rendimientos elevados, es muy importante un adecuado suministro de agua y suelos relativamente húmedos durante todo el periodo vegetativo. Antes de la floración y al inicio de los primeros brotes florales de la plantación, el cultivo es más sensible a la falta o exceso de agua. **Ver Foto N 03**
- 5) **Aporque - Deshierbo;** sta es un práctica que consiste en cubrir con tierra o arena parte del tronco de la planta para reforzar su base y favorecer el desarrollo pedicular. **Ver Foto N 05.**
- 6) **Poda;** con esta práctica se obtienen plantas equilibradas, vigorosas y aireadas, para que los frutos no queden ocultos entre el follaje, a la vez queden protegidos de insolaciones. En este proceso se delimita el número de tallos con los que se desarrollará la planta (2  3). **Ver Foto N 06.**
- 7) **Cosecha;** sta se realiza manualmente, cuando la planta presenta frutos sobrepasando ligeramente su maduración (color

rojo intenso), se realiza aproximadamente al quinto mes después de la siembra, el fruto debe estar flácido con la punta algo arrugada, lo cual nos permitirá un secado uniforme. El periodo de cosecha se extiende entre 45 – 60 días. Los porcentajes de primera están alrededor del 95% del total de la cosecha. **Ver foto N° 07 y 08.**

- 8) **Post-cosecha;** el ají páprika se deshidrata en tarimas de carrizo, mallas sobre el nivel del suelo, encima de mantas, consistiendo en dejar una capa delgada de frutos sobre maduros, cuyo tiempo aproximado es de 10 a 15 días expuestos al sol (quedando con el 12% de humedad). Se debe tener cuidado del secado para facilitar la deshidratación de los frutos y evitar la presencia de hongos, es importante resaltar que el color del ají páprika va cambiando de tonalidad de un rojo intenso a un rojo conchavino. En esta fase se realiza la selección de los frutos aptos para la comercialización. **Ver Foto N° 09 y 10.**
- 9) **Rendimiento;** el rendimiento por campaña varían entre 3,000 y 17,000 Kg./ha, dependiendo la cantidad de hectáreas sembradas.
- 10) **Costos;** los costos del cultivo del ají páprika en el Valle de Condebamba es de S/. 19,281.06 (diecinueve mil doscientos ochenta y uno con 06/100 nuevos soles) aproximadamente.

5.5 APLICACIÓN PRÁCTICA

Para realizar la producción de ají páprika en una hectárea de terreno primeramente tenemos que hacer un almácigo, el cual nos permitirá obtener los plantines, los mismos que irán destinados al terreno definitivo y así poder conseguir la producción del producto en estudio.

DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE UN ALMÁCIGO

Para la determinación de los costos de almácigo se requiere contar con un área de 153 m², y así poder abastecer una hectárea de terreno.

A continuación se presenta el detalle de los costos para el almácigo:

A) DETERMINACIÓN DEL COSTO DE LA MANO DE OBRA

Preparación del Terreno:

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Raja y cruza	Jomal – H	0.3	25.00	7.50
- Desterronado y nivelación	Jomal – H	0.6	25.00	15.00
- Preparación de camas	Jomal – H	1.5	25.00	37.50
- Preparación de caminos y Acequias	Jomal – H	0.8	25.00	20.00
- Aplicación de abono y Fertilizantes	Jomal – H	0.5	25.00	12.50
Subtotal 1				92.50

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Instalación de Almácigo

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Marcaje de hoyos	Jomal – H	1	25.00	25.00
- Desinfección de semilla	Jomal – H	0.2	25.00	5.00
- Colocación de semilla	Jomal – H	3	25.00	75.00
- Tapado de almácigo	Jomal – H	0.5	25.00	12.50
- Cercado perimetral	Jomal – H	0.5	25.00	12.50
Subtotal 2				130.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Labores culturales

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Abonamiento	Jornal – H	0.5	25.00	12.50
- Fertilización	Jornal – H	0.5	25.00	12.50
- Riego	Jornal – H	3.5	25.00	87.50
- Deshierbo	Jornal – H	6.5	25.00	162.50
- Control fitosanitario	Jornal – H	1.5	70.00	105.00
Subtotal 3				380.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Raleo y trasplante

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Sacada de plántines	Jornal – M	6.5	25.00	162.50
- Desinfección	Jornal – H	1.5	25.00	37.50
- Conteo de plántines	Jornal – H	4.5	25.00	112.50
- Acomodo y acarreo	Jornal – H	1	25.00	25.00
Subtotal 4				337.50

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Resumen del Costo de la Mano de Obra

DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL
Preparación del terreno	S/. 92.50
Instalación de almácigo	130.00
Labores culturales	380.00
Raleo y trasplante	337.50
COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA	S/. 940.00

Elaboración: Propia

B) DETERMINACIÓN DE ALQUILER DE MAQUINARIA Y/O TRACCIÓN ANIMAL

Preparación del terreno

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Roturación y cruza	H/M	0.5	150.00	75.00
- Raja y cruza	Yunta	1	50.00	50.00
- Alquiler de equipo de riego por Aspersión	Unidad	1	270.00	270.00
TOTAL DE MAQUINARIAS AGRÍCOLA – EQUIPOS				395.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

C) DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE INSUMOS

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
1.- Semilla				185.00
- Semilla certificada	Kg	1	185.00	185.00
2.- Agua				11.43
- Agua para riego	M ³	200	0.06	11.43
3.- Repicador				60.00
- 1 m2 de 400 pines (5*5cm)	Unidad	1	60.00	60.00
4.- Trampas de luz				120.00
- Equipo (postes, tina, detergentes, lámpara petromax)	Unidad	1	120.00	120.00
5.- Arena				29.40
- Sacos	Unidad	7	4.20	29.40
6.- Abono y fertilizantes				387.18
- Humus de lombriz	kg.	750	0.45	337.50
- Fosfato di amónico	kg.	3.3	2.00	6.60
- Cloruro de Potasio	kg.	1.3	1.20	1.56
- Ácido fosfórico	kg.	0.2	60.00	12.00
- Nitrato de Amonio (foliar)	kg.	0.2	1.52	0.30
- Nitrato de Potasio (foliar)	kg.	0.2	3.60	0.72
- Cuneb forte	Lt.	0.3	95.00	28.50
7.- Aplicaciones Fitosanitarias				84.50
- Benlate	kg.	0.5	60.00	30.00
- Lorsban 480 E	kg. ó Lts	0.3	45.00	13.50
- Sevín 85	kg.	0.2	80.00	16.00
- Baytroid	Lts	0.2	100.00	20.00
- Guano de vaca (semi-compuesta)	kg.	16	0.20	3.20
- Melaza o miel de caña	Lts	3	0.60	1.80
8.- Bioseguridad				160.37
- Postes	Unidad	1	100.00	100.00
- Rafia	Rollo	2	2.00	4.00
- trampas amarillas	Unidad	6	9.00	54.00
- Lejía	Lts.	0.3	2.90	0.87
- Cal	Kg.	1	1.50	1.50
9.- Malla Raschell				217.50
- Alquiler	Rollo	0.3	400.00	120.00
- Acondicionamiento de malla	M2	150	0.65	97.50
TOTAL DE INSUMOS				1,255.38

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia.

D) DETERMINACIÓN DEL COSTO DE TRANSPORTE Y PAGOS VARIOS

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
1.- Transporte de abono y arena				17.60
- Transporte de abono y arena	Sacos	22	0.80	17.60
2.- Transporte de almácigos a terreno Definitivo				33.60
- Transporte de almácigos	Millar	42	0.80	33.60
TOTAL DE TRANSPORTES Y PAGOS VARIOS				51.20

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

E) RESUMEN DE LOS COSTOS DE UN ALMÁCIGO DE 153 M2

RESUMEN	TOTAL (S/.)
A. MANO DE OBRA	940.00
B. MAQUINARIA AGRICOLA - EQUIPO	395.00
C. INSUMOS	1,255.38
D. TRANSPORTES Y PAGOS VARIOS	51.20
TOTAL COSTOS DE ALMACIGOS	2,641.58

Elaboración: Propia

Por lo tanto el costo de cada plantita de ají páprika es de:

$$\begin{aligned}
 \frac{\text{Costo Total de Almácigo}}{\text{Total de Plantitas cosechadas}} &= \frac{2,641.58}{42,000} \\
 &= \boxed{\text{S/ } 0.062895}
 \end{aligned}$$

**COSTO DE PRODUCCIÓN DEL CULTIVO DEL AJÍ PÁPRIKA POR UNA
HECTÁREA**

DEPARTAMENTO : CAJAMARCA
 PROVINCIA : CAJABAMBA
 DISTRITO : VALLE DE CONDEBAMBA
 CASERÍO : MALCAS

DATOS GENERALES:

CULTIVO : AJÍ PÁPRIKA
 VARIEDAD : PAPRI KING y PAPRI QUEEN
 MES SIEMBRA : Diciembre – Enero
 MES COSECHA : Agosto
 REGIÓN : Cajamarca
 PROVINCIA : Cajabamba
 AMBITO : Malcas – Valle de Condebamba
 SUPERFICIE : 1 Ha.
 TECNOLOGIA USADA : Media
 CICLO MESES : 6-7 meses
 RENDIMIENTO Kg./Ha. : 4,000 Kg.
 RIEGO : Gravedad

A) MATERIA PRIMA DIRECTA

Semillas

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad (plantines)	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Plántulas	Unidad	42,000	0.06	2,641.58
Total				2,641.58

Fuente: EPAPNUM S.R.L.
 Elaboración: Propia

B) MATERIA PRIMA INDIRECTA

Para la preparación del terreno

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Yeso agrícola	TM	0.5	300.00	150.00
- Materia orgánica	TM	2	70.00	140.00
Sub-total 1				290.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Fertilizantes

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Urea	kg. / Ha.	400	1.48	592.00
- Fosfato Di amónico	kg. / Ha.	250	2.00	500.00
- Superfosfato de Calcio Triple	kg. / Ha.	150	2.66	399.00
- Sulfato de Potasio	kg. / Ha.	100	2.00	200.00
- Guano de corral	Sacos	18	16.60	298.80
Sub-total 2				1,989.80

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Abono Foliar

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Bayfolan	kg. / Ha.	3	10.00	30.00
- Nitrato de Amonio	kg. / Ha.	3	1.52	4.56
- Ácido Fosfórico	Lt./Ha.	3	60.00	180.00
Sub-total 3				214.56

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Adherentes

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Citowett	kg. ó Lts	0.5	30.00	15.00
- BB5	kg. ó Lts	1	30.00	30.00
Sub-total 4				45.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.
Elaboración: Propia

Insecticidas

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Lannate 90	kg. ó Lts	1	100.00	100.00
- Lorsban 480 E	kg. ó Lts	2	45.00	90.00
- Sencor	Lts (1/4 de litro)	1	140.00	140.00
Sub-total 5				330.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.
Elaboración: Propia

Fungicidas

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Ridomil	Kg.	2	75.00	150.00
- Fitoraz	Kg.	3	58.00	174.00
- Benopoyt	kg. (Bolsa de 200 gramos)	1.5	150.00	225.00
Sub-total 6				549.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.
Elaboración: Propia

Agua para Riego

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Agua	M3	3500	0.06	200.00
Sub-total 7				200.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

RESUMEN DEL COSTO DE LA MATERIA PRIMA INDIRECTA

Descripción	Costo Total (S/.)
1.- Preparación del terreno	290.00
2.- Fertilizantes	1,989.80
3.- Abono Foliar	214.56
4.- Adherentes	45.00
5.- Insecticidas	330.00
6.- Fungicidas	549.00
7.- Agua para riego	200.00
Total de la MPI	3,618.36

Elaboración: Propia

C) MANO DE OBRA DIRECTA

Preparación del terreno

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Cuspa, Junta y quema	Jomal – H	2	25.00	50.00
- Limpieza del terreno Definitivo	Jomal – H	2	25.00	50.00
- Arreglo de canales de Riego	Jomal – H	4	25.00	100.00
- Riego de machaco	Jomal – H	1	25.00	25.00
- Barbecho	Jomal – H	5	25.00	125.00
- Rastra	Jomal – H	0.5	25.00	12.50
- Surcado	Jomal – H	0.5	25.00	12.50
- Arreglo de pieceras y Cabeceras	Jomal – H	2	25.00	50.00
- Distribución de materia Orgánica	Jomal – H	5	25.00	125.00
- Fertilización Fondo	Jomal – H	3	25.00	75.00
- Aplicación de abono y Fertilizantes	Jomal – H	6	25.00	150.00
Subtotal 1				775.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Siembra y Trasplante

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Riego de enseño	Jomal - H	1	25.00	25.00
- Saca, traslado y Plantación	Jomal - H	15	25.00	375.00
- Replante a mano	Jomal - H	20	25.00	500.00
Subtotal 2				900.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Labores culturales

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Riegos	Jomal - H	2	25.00	50.00
- Deshierbo	Jomal - H	25	25.00	625.00
- Resiembra	Jomal - H	3	25.00	75.00
- Evaluación de plagas y Enfermedades	Jomal - H	6	25.00	150.00
- Aplicación de fertilizantes N+K	Jomal - H	8	25.00	200.00
- Control fitosanitario o Biológico	Jomal - H	4	25.00	100.00
- Aplicación de fungicidas	Jomal - H	6	25.00	150.00
- Aporque	Jomal - H	6	25.00	150.00
- Arreglo de surcos	Jomal - H	4	25.00	100.00
Subtotal 3				1,600.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.
Elaboración: Propia

Cosecha

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Cosecha 1°	Jomal - M	30	25.00	750.00
- Cosecha 2°	Jomal - M	20	25.00	500.00
- Carguío del Producto	Jomal - H	6	25.00	150.00
Subtotal 4				1,400.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.
Elaboración: Propia

RESUMEN DEL COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

Descripción	Costo Total (S/.)
1.- Preparación del Terreno Definitivo	775.00
2.- Siembra y Trasplante	900.00
3.- Labores culturales	1,600.00
4.- Cosecha	1,400.00
Total de la MOD	4,675.00

Elaboración: Propia

D) MANO DE OBRA INDIRECTA

En la cosecha

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Guardianía	Jomal - H	4	25.00	100.00
Subtotal 1				100.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Post- cosecha

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
1.- Carga/Descarga	Jomal	6	25.00	150.00
2.- Selección del Producto	Jomal	4	25.00	100.00
3.- Pesada del Producto	Jomal	2	25.00	50.00
4.- Embalaje en Sacos	Jomal	3	25.00	75.00
5.- Guardianía	Jomal	4	25.00	100.00
6.- Transporte	Global			300.00
Subtotal 2				775.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

RESUMEN DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA

Descripción	Costo Total (S/.)
1.- Cosecha	100.00
2.- Post-cosecha	775.00
TOTAL	875.00

Elaboración: Propia

E) COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN

Riego

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Tubos de luz para Sifones	Unidad	10	3.00	30.00
Subtotal 1				30.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Bioseguridad

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Trampas de luz (alquiler)	Unidad	6	30.00	180.00
- Jabón	Unidad	2	2.50	5.00
- Lejía	Lt./Ha.	2	5.80	11.60
- Cal	Kg.	4	2.00	8.00
Subtotal 2				204.60

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Alquiler de Maquinarias agrícolas y equipos

a) Preparación del Terreno				
Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
- Barbecho/Raja	H/M	4	80.00	320.00
- Rastrogiada	H/M	4	150.00	600.00
- Cruza	H/M	2	80.00	160.00
- Aradura	H/M	4	80.00	320.00
- Nivelación	H/M	4	150.00	600.00
- Surcado	H/M	1.5	100.00	150.00
Subtotal 3				2,150.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Implementos para el ciclo productivo

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
Guantes	pares	10	8.00	80.00
Botas de plástico sin punta	pares	10	55.00	550.00
Gorritas	unidad	5	10.00	50.00
Respiradores con filtro	unidad	5	55.00	275.00
Botiquín	unidad	1	50.00	50.00
Sub total 4				1,005.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Equipamientos diversos para la producción

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
Peachimetro	unidad	1	280.00	280.00
Carretilla	unidad	3	150.00	450.00
Higrómetro	unidad	1	150.00	150.00
Barretas	unidad	5	116.00	580.00
Palanas	unidad	5	30.00	150.00
Lampas	unidad	10	15.00	150.00
Tinas de plástico	unidad	5	45.00	225.00
Sub total 5				1,985.00

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

Otros CIF

Descripción	Concepto	Importe Total (S/.)
Imprevistos	2% de la MOD	93.50
Asistencia Técnica	1% de la MOD	46.75
Alquiler de terreno destinado a la producción	3% del Valor del terreno	1,400.00
Depreciación de la Maquinaria y Equipo destinado a la producción	20% del Valor de los Equipos	556.27
Sub total 6		2,096.52

Fuente: EPAPNUM S.R.L.

Elaboración: Propia

RESUMEN DE LOS CIF

Descripción	Costo Total (S/.)
1.- Riego	30.00
2.- Bioseguridad	204.60
3.- Alquiler de la Maquinaria Agrícola y Equipos	2,150.00
4.- Implementos de seguridad - Ciclo Productivo	1,005.00
5.- Equipamiento diversos para la producción	1,985.00
6.- Otros CIF	2,096.52
Total de la MOD	7,471.12

Elaboración: Propia

RESUMEN TOTAL DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

RESUMEN TOTAL	TOTAL (S/.)
A. MATERIA PRIMA DIRECTA	2,641.58
B. MATERIA PRIMA INDIRECTA	3,618.36
C. MANO DE OBRA DIRECTA	4,675.00
D. MANO DE OBRA INDIRECTA	875.00
E. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	7,471.12
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	19,281.06

Elaboración. Propia

Asociación "EPAPNUM" SRL ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Al 30 de Septiembre del 2014 (Expresado en Nuevos Soles)		
Costo de materia prima directa:		
Inventario inicial de materia prima	0.00	
(+) Compra de materia prima directa	2,641.58	
Costo de la materia prima disponible	2,641.58	
(-) Inventario final de la materia prima	0.00	
Costo de la materia prima directa usada		2,641.58
Costo de la mano de obra directa		4,675.00
Costo fijo indirecto de producción:		
Materiales indirectos	3,618.36	
Mano de obra indirecta	875.00	
Costos Indirectos de fabricación	5,374.60	
Alquiler del Terreno destinado a la producción	1,400.00	
Depreciación de la maquinaria destinada a la producción	556.27	
Asistencia Técnica	46.75	
Imprevistos	93.50	
Total de costos fijos de producción		11,964.48
Total costos de producción		19,281.06
(+) Inventario Inicial de productos en proceso		0.00
Costo de producción procesada disponible		19,281.06
(-) Inventario final en proceso		0.00
Costo de producción terminada		19,281.06
(+) Inventario Inicial de Productos terminados		0.00
=Costo de Producción Total Terminada		19,281.06
(-) Inventario Final de Productos Terminados		0.00
COSTO DE VENTAS		19,281.06

DETERMINACIÓN DE GASTOS OPERATIVOS PARA EL ESTADO DE RESULTADOS

Muebles para Oficina – Gastos Operativos

Descripción	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)	Costo por Ha.
Mesa	1	80.00	80.00	8.00
Estante	1	150.00	150.00	15.00
Sillas	5	30.00	150.00	15.00
TOTAL			380.00	38.00

Elaboración: Propia

Alquiler del Local para Reuniones de la Asociación

Descripción	Ciclo Productivo	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)	Costo por Ha.
Alquiler del local para reuniones (mensual)	8	50.00	400.00	40.00
Pago de servicios (mensual)	8	12.00	96.00	9.60
TOTAL			496.00	49.60

Elaboración: Propia

Planilla – Administrativos

Descripción	Ciclo Productivo	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)	Costo por Ha.
Gerente-Administrador	8	800.00	6,400.00	640.00
Secretaria-Cajera	8	750.00	6,000.00	600.00
ONP	8		1,612.00	* 161.20
TOTAL			10,788.00	1,078.80

Elaboración: Propia

* Ver Nota N° 01

Carga Social del Personal en Planilla

Descripción	Costo Total (S/.)	Costo por Ha.
Essalud	1,116.00	** 111.60
TOTAL	1,116.00	111.60

Elaboración: Propia

** Ver Nota N° 02

Beneficios Sociales del Personal en Planilla

Descripción	Costo Total (S/.)	Costo por Ha.
Gratificación	2,252.67	*** 225.27
CTS	1,212.44	**** 121.24
Vacaciones	1,126.33	***** 112.63
TOTAL	4,591.44	459.14

Elaboración: Propia

*** Ver Nota N° 03

**** Ver Nota N° 04

***** Ver Nota N° 05

Personal por Recibos por Honorarios

Descripción	Por ciclo productivo	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)	Costo por Ha.
Contador	8	300.00	2,400.00	240.00
TOTAL			2,400.00	240.00

Elaboración: Propia

Gastos de Ventas (comisionista)

Descripción	Por ciclo productivo	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)	Costo por Ha.
Vendedor (comisionista)	1	300.00	300.00	30.00
TOTAL			300.00	30.00

Elaboración: Propia

Equipos Diversos de Producción

Descripción	Cantidad (Unidad)	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
Balanza electrónica con capacidad de 300 Kg.	1	1,456.00	1,456.00
Balanza de precisión de 200gr	1	1,064.00	1,064.00
Mochilas de fumigar a palanca	4	1,176.00	4,704.00
GPS	1	1,120.00	1,120.00
TOTAL		4,816.00	8,344.00

Elaboración: Propia

Depreciación de los Equipos de Producción

Descripción	Costo Total	Depreciación Anual (S/.)	Depreciación Mensual (S/.)	Por Ciclo Productivo
Balanza electrónica con capacidad de 300 Kg.	1,456.00	145.60	12.1333	97.07
Balanza de precisión de 200gr	1,064.00	106.40	8.8667	70.93
Mochilas de fumigar a palanca	4,704.00	470.40	39.20	313.60
GPS	1,120.00	112.00	9.3333	74.67
TOTAL	8,344.00	834.40	69.5333	556.27

Elaboración: Propia

ESTADO DE RESULTADOS POR HECTÁREA (AJÍ PÁPRIKA)

Asociación "EPAPNUM" SRL ESTADO DE RESULTADOS Al 30 de Septiembre del 2014 (Expresado en Nuevos Soles)			
	Cantidad Vendida	Costo Unitario	Totales
Ventas			25,600.00
Papri King (75%)	3,000.00	6.60	
Papri Queen (25%)	1,000.00	5.80	
(-) Costo de ventas total			<u>19,281.06</u>
Utilidad Bruta			6,318.94
Gastos de administración		1,977.14	
* Sueldos operativos	1,078.80		
* Carga Social de sueldos Operativos	111.60		
* Beneficios sociales Operativos	459.14		
* Honorarios contables	240.00		
* Alquiler de oficinas	49.60		
* Suministros para el local de Reuniones	38.00		
Gastos de venta		30.00	
* Sueldos al personal de Ventas	30.00		
Total de gastos operativos			<u>2,007.14</u>
Utilidad Operativa			4,311.80
Resultado Operativo antes de Impuesto			4,311.80
Impuesto a la Renta 30%			<u>1,293.54</u>
Utilidad Neta			3,018.26

ESTADO DE RESULTADOS POR EL TOTAL DE PRODUCCIÓN

Asociación "EPAPNUM" SRL ESTADO DE RESULTADOS Al 30 de Septiembre del 2014 (Expresado en Nuevos Soles)			
	Cantidad Vendida	Costo Unitario	Totales
Ventas			256,000.00
Papri King (75%)	30,000.00	6.60	
Papri Queen (25%)	10,000.00	5.80	
(-) Costo de ventas total			<u>192,810.59</u>
Utilidad Bruta			63,189.41
Gastos de administración		19,771.44	
* Sueldos operativos	10,788.00		
* Carga Social de sueldos Operativos	1,116.00		
* Beneficios sociales Operativos	4,591.44		
* Honorarios contables	2,400.00		
* Alquiler de oficinas	496.00		
* Suministros para el local de Reuniones	<u>380.00</u>		
Gastos de venta		300.00	
* Sueldos al personal de Ventas	<u>300.00</u>		
<i>Total de gastos operativos</i>			<u>20,071.44</u>
Utilidad Operativa			43,117.97
Resultado Operativo antes de Impuesto			43,117.97
Impuesto a la Renta 30%			<u>12,935.39</u>
Utilidad Neta			30,182.58

DETERMINACIÓN DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Cálculo de Costo de Producción para la Exportación

Detalle	Costo Unitario (S/.)	Cantidad a ser Exportada (Kg.)	Total (S/.)
Ají Páprika	4.8202647	30,000.00	144,607.94
TOTAL	4.8202647	30,000.00	144,607.94

Fuente: EPAPNUM SRL
Elaboración: Propia

Certificado de Origen

Detalle	Valor Unidad Impositiva Tributaria	Porcentaje	I.G.V.	Total (S/.)
Certificado de Origen	3,800.00	0.986%	18.00%	44.21
TOTAL	3,800.00	0.986%	18.00%	44.21

Fuente: ADEX
Elaboración: Propia

Gastos Generales

Detalle	Cantidad (Kg.)	Costo Unitario (S/.)	Total (S/.)
Embalaje	600.00	0.50	300.00
Rotulado	600.00	0.60	360.00
Carga al camión			300.00
TOTAL	-	-	960.00

Elaboración: Propia

Gastos de Transporte

Detalle	Cantidad (Kg.)	Costo Unitario (S/.)	Total (S/.)
Gastos de transporte	30,000.00	0.140625	4,218.75
TOTAL	30,000.00	0.140625	4,218.75

Elaboración: Propia

Gastos de Seguro Interno Valle Condebamba – Puerto Paita

Detalle	Cantidad (Kg.)	Costo de Producción Unitario (S/.)	Total de Costo de Producción (S/.)	Porcentaje	Total (S/.)
Gastos de Seguro	30,000.00	4.82026467	144,607.94	0.1%	144.61
TOTAL	30,000.00	4.82026467	144,607.94	0.1%	144.61

Elaboración: Propia

Servicio de Paletizado

Detalle	Cantidad (unidades en paleta)	Costo Unitario por Paleta (S/.)	Total (S/.)
Servicio de paletizado	300	1.92	576.00
TOTAL	300	1.92	576.00

Fuente: Neptunia
Elaboración: Propia

Gastos de documentación

Detalle	Cantidad	Costo Unitario (US\$.)	T.C.	Costo Total (S/.)
Certificado de Calidad	1	1,000.00	2.895	2,895.00
TOTAL	1	1,000.00	2.895	2,895.00

Fuente: INDECOPI

Elaboración: Propia

T.C. 2.895 Publicado al 30 de Septiembre del 2014, según SUNAT

Detalle	Unidad Impositiva Tributaria	Porcentaje	Costo Total (S/.)
Certificado sanitario	3,800.00	1.184%	44.99
TOTAL	3,800.00	1.184%	44.99

Fuente: SENASA

Elaboración: Propia

Resumen

Detalle	Costo Total (S/.)
Certificado de Calidad	2,895.00
Certificado sanitario	44.99
TOTAL	2,939.99

Elaboración: Propia

Gastos Bancarios

Detalle	Cantidad (Kg.)	Costo de Producción Unitario (S/.)	Total de Costo de Producción (S/.)	Porcentaje	Costo Total (S/.)
Gastos bancarios	30,000.00	4.82026467	144,607.94	0.5%	723.04
TOTAL	30,000.00	4.82026467	144,607.94	0.5%	723.04

Fuente: BCP

Elaboración: Propia

Gastos de Agentes de Aduanas

Detalle	Cantidad (Kg.)	Costo de Producción Unitario (S/.)	Total de Costo de producción (S/.)	Porcentaje	Costo Total (S/.)
Gastos aduaneros	30,000.00	4.82026467	144,607.94	1.0%	1,446.08
TOTAL	30,000.00	4.82026467	144,607.94	1.0%	1,446.08

Fuente: Corporación Interandina S.A.

Elaboración: Propia

Gastos de Estiba y Desestiba en Puerto Paita

Detalle	Cantidad (container)	Costo (US\$.)	T.C.	Costo Total (S/.)
Estiba	1	120.00	2.895	347.40
Desestiba	1	120.00	2.895	347.40
Estiba (prorrato)	0.3	36.00	2.895	104.22
Desestiba (prorrato)	0.3	36.00	2.895	104.22
TOTAL	1.3	312.00	2.895	903.24

Fuente: Terminales Portuarios Euroandinos

Elaboración: Propia

T.C. S/. 2.895 Publicado al 30 de Septiembre del 2014, según SUNAT

Derecho de Pago de Muellaje

Detalle	Container (Unidad)	Costo x container (US\$.)	T.C.	Costo Total (S/.)
Pago de Muellaje	1	140.88	2.895	407.85
Pago de Muellaje (prorrateo)	0.3	42.264	2.895	122.35
TOTAL	1.3	183.144	2.895	530.20

Fuente: Terminales Portuarios Euroandinos

Elaboración: Propia

T.C. S/. 2.895 Publicado al 30 de Septiembre del 2014, según SUNAT

Demoras o Detención en el Puerto

Detalle	Cantidad	Costo x container (US\$.)	T.C.	Costo Total (S/.)
Gastos por demora	1	150.00	2.895	434.25
Gastos por demora (prorrateo)	0.3	45.00	2.895	130.28
TOTAL	1.3	195.00	2.895	564.53

Fuente: Terminales Portuarios Euroandinos

Elaboración: Propia

T.C. S/. 2.895 Publicado al 30 de Septiembre del 2014, según SUNAT

Alquiler de Contenedores (20 pies)

Detalle	Cantidad (container)	Costo x container (S/.)	I.G.V.	Costo Total (S/.)
Un contenedor (23,000 Kg.)	1	661.75	119.12	780.87
Proporcional (7,000 Kg.)	0.3	201.40	36.25	237.65
TOTAL	1.3	863.15	155.37	1,018.52

Fuente: Neptunia

Elaboración: Propia

Gastos de Carga (incluye recepción y pesaje)

Detalle	Cantidad (container)	Costo por container (US\$.)	T.C.	Costo Total (S/.)
Recepción	1	20.00	2.895	57.90
Recepción (prorratio)	0.3	6.00	2.895	17.37
Pesaje	1	20.00	2.895	57.90
Pesaje(prorratio)	0.3	6.00	2.895	17.37
TOTAL	1.3	52.00	2.895	150.54

Fuente. Terminales Portuarios Euroandinos

Elaboración: Propia

T.C. S/. 2.895 Publicado al 30 de Septiembre del 2014, según SUNAT

COSTOS DE EXPORTACIÓN

Asociación "EPAPNUM" SRL COSTOS DE EXPORTACIÓN Al 30 de Septiembre del 2014 (Expresado en Nuevos Soles)		
Costo de Producción		144,607.94
Certificado de Origen		44.21
Gastos Generales		960.00
Embalaje (sacos)	300.00	
Rotulado	360.00	
Carga al camión	300.00	
Utilidad		30,182.58
Precio Ex-Work Valle Condebamba		175,794.73
Gastos de transporte Valle Condebamba- Puerto Paita		4,218.75
Gastos de seguro interno Valle Condebamba-Puerto Paita		144.61
Servicio del paletizado (cajitas de madera)		576.00
Gastos de documentación		2,939.99
Certificado de Calidad	2,895.00	
Certificado sanitario	44.99	
Gastos Bancarios (0.5% del costo de producción)		723.04
Gastos de Agente de Aduanas (1% del costo de Producción del bien exportado)		1,446.08
Gastos de Formalidades Aduaneras de Exportación		300.00
Gastos de Estiba y Desestiba en Puerto Paita		903.24
Derechos de pago del muelle		530.20
Demoras o detención en el puerto		564.53
Valor FCA – Paita		188,141.17
Alquiler de Contenedores (20 pies)		1,018.52
Gastos de carga (incluye recepción y pesaje)		150.54
Valor FOB - Puerto Paita		189,310.23

COMPARACIÓN DE PRECIOS DEL AJÍ PÁPRIKA EN LOS DIFERENTES ÁMBITOS: CHACRA, LOCAL, NACIONAL E INTERNANCIONAL

EN CHACRA (Caserío de Malcas)

Descripción	Precio en Soles	T.C.	Costo por Kilogramo (US\$)	Cantidad a ser exportada (Kg.)	Costo Total (US\$.)
Costo del ají páprika vendida en chacra	6.60	2.895	2.279792746	30,000.00	68,393.78
Precio Total	6.60	2.895	2.279792746	30,000.00	68,393.78

Elaboración: Propia

T.C. S/. 2.895 Publicado al 30 de Septiembre del 2014, según SUNAT

MERCADO LOCAL (Cajabamba)

Descripción	Precio en Soles	T.C.	Costo por Kilogramo (US\$)	Cantidad a ser exportada (Kg.)	Costo Total (US\$.)
Costo del ají páprika en Mercado local (Cajabamba)	8.00	2.895	2.763385147	30,000.00	82,901.55
Precio Total	8.00	2.895	2.763385147	30,000.00	82,901.55

Elaboración: Propia

T.C. S/. 2.895 Publicado al 30 de Septiembre del 2014, según SUNAT

MERCADO NACIONAL (Perú)

Descripción	Precio en Soles	T.C.	Costo por Kilogramo (US\$)	Cantidad a ser exportada (Kg.)	Costo Total (US\$.)
Costo del ají páprika en Mercado nacional (Perú)	12.50	2.895	4.317789292	30,000.00	129,533.68
Precio Total	12.50	2.895	4.317789292	30,000.00	129,533.68

Elaboración: Propia

T.C. S/. 2.895 Publicado al 30 de Septiembre del 2014, según SUNAT

MERCADO INTERNACIONAL (Estados Unidos)

Descripción	Precio en dólares	Cantidad (Kg.)	Costo Total (US\$.)
Costo del ají páprika en Mercado Internacional (Estados Unidos)	8.25	30,000.00	247,500.00
Precio Total	8.25	30,000.00	247,500.00

Fuente: IPP (*Producer Price Index*)

Elaboración: Propia

ANÁLISIS DE LOS PRECIOS EN LOS DIFERENTES MERCADOS

Detalle	En Chacra (Caserío de Malcas)	MERCADO LOCAL (Cajabamba)	MERCADO NACIONAL (Perú)	MERCADO INTERNACIONAL (EE.UU.)
Precio de Venta	68,393.78	82,901.55	129,533.68	247,500.00
Costo de Ventas	66,601.24	66,601.24	66,601.24	66,601.24
Flete	0	0.021	0.049	0.00
Cantidad Transportada	30,000	30,000	30,000	30,000
Gastos de Transporte	0.00	621.76	1,457.25	0.00
Costos de Exportación	0.00	0.00	0.00	65,392.13
Utilidad Neta	1,792.54	15,678.55	61,475.19	115,506.63

Elaboración: Propia

T.C. S/. 2.895 al 30 de Septiembre del 2014

CONCLUSIONES

- Los agricultores del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba, al obtener el conocimiento de procedimientos de exportación, estarán en condiciones de tomar decisiones referentes al mercado internacional, con la finalidad de generar mayores ingresos, en consecuencia su mejoramiento de nivel de vida.
- La Asociación EPAPNUM SRL del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba, con apoyo profesional, realizando un estudio exhaustivo del mercado internacional donde se pretende ingresar logrará el éxito con la venta de ají páprika.
- Teniendo conocimiento acerca de los dispositivos legales, tributarios y generales de exportación, los agricultores podrán evaluar la mejor alternativa para acogerse a estos procedimientos, de tal forma que puedan obtener mayor provecho en esta transacción.
- En la comparación de precios claramente se puede evidenciar un efecto significativo al determinar las ventas en chacra y en el mercado internacional.

RECOMENDACIONES

- A la Asociación, se recomienda incursionar y participar en programas de capacitaciones técnicas continuas tanto a nivel productivo, de gestión empresarial y de comercialización, con el objetivo de entrar en el mercado internacional.
- Contar siempre con un staff de profesionales conocedores del tema de exportaciones, legales y tributarios; para lograr de esta manera un proceso eficiente y eficaz en la comercialización del ají páprika.
- Lograr obtener el certificado de calidad para dar una mayor credibilidad a nuestros potenciales mercado internacional.
- Como la producción del ají páprika es un cultivo estacional, sería muy importante establecer vínculos con productores de otras regiones para cumplir con la demanda del mercado internacional.
- Se recomienda a los agricultores de aj páprika del caserío de Malcas del Valle de Condebamba, realizar la reactivación del RUC, para continuar con sus operaciones de manera formal.
- Se recomienda a los agricultores asociados del Caserío de Malcas inscribirse a la Asociación de Exportadores (ADEX), para poder obtener la información de mercados internacionales, de tal forma, que si deciden optar por la venta internacional, puedan contar con el apoyo de un gremio muy importante como lo es ADEX.

BIBLIOGRAFÍA

- Adelberg, Polimeni Fabozzi. 2006. *"Contabilidad de Costos"*. 3era. Edición. España.
- Aguilar, Henry. 2009. *"Beneficios e Incentivos Tributarios"*. 1ª. Edición. Lima: Editorial Entrelineas.
- AGROMERK. S.A. 2013. *"Cultivo de Páprika"*. Ficha técnica 28pp
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). 1999. *"Guía Básica del Exportador"*. 7ma. Edición. México.
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). 2000. *"Guía Básica del Exportador"*. 8va. Edición. México.
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). 2000. *"Plan de Negocios de Exportación"*. 2da. Edición. México.
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). 2002. *"Modalidades de Pago Internacional"*. 1era. Edición. México.
- Basurto, L. 2003. *"Todo sobre el Páprika (Capsicum annum L.)"*
Disponible en la web: <http://taninos.tripod.com/paprikacastellano.htm>
- Boletín Institucional Agrario. Octubre 2013. N° 003
- Boletín Institucional Agrario. Enero 2014. N° 002
- Boletín Institucional Agrario. Abril 2014. N° 004

- Boletín Institucional Agrario. Mayo 2014. N° 001
- Daniels, Jhon D., Radebaugh, Lee H. y Sullivan Daniel P. 2004. *"Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones"* Décima Edición. Ed. Pearson Educación .México. Pág. 174
- Del Águila, Edgar. Mayo 2008. *"Identificación de la Demanda del Mercado Internacional para los Productos con Potencial Exportador del Sector Agrícola"*. La Libertad.
- Diario El Comercio – Mes de septiembre del 2014. Pág 16
- EFADAS S.A.C. 2002. Copias. *"Cultivo de Páprika"*. Lima, Perú 8p.
- Eyzaguirre Bellmunt, Virginia.2013. *"Especialista en Comercio Internacional Saldo a Favor del Exportador IGV"*. Lima. PROMPERU
- FAO (2007) *"Manual de Buenas Prácticas Agrícolas"*.
- Grados, J. 2003. *"Agronomía del Ají Páprika. Especialista en Cultivos de Agro-exportación"*, CEFOP-Programa PASE – Trujillo.
- IBERAGROS S.A.C. 2002. Copias. II *"Curso de Cultivo y Comercialización de Ají Páprika"*. Lima, Perú
- INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional (ICC).
Publicación N° 715/ES Pág. 9
- Jiménez, Guillermo C. 2012. *"Guía ICC del Comercio Internacional:*

Prácticas Globales para Exportar e Importar". 4ta. Edición. Lima.

- Ledesma, C. & Zapata, C. 1995. *"Negocios y Comercialización Internacional"*. 1era. Edición. Argentina.
- Juris Aduanas (2006) *"Manual de Exportaciones: Diplomado en Comercio Internacional"*.
- Ley General de Aduanas Actualizada aprobado por Decreto Supremo N° 011-2005-EF publicado el 26.01.2005 y Normas Modificatorias.
- Ley del Impuesto General a las Ventas y su Reglamento.
- Ley de Procedimientos Administrativos
- Ley Orgánica sobre Regímenes de Liberación, Suspensión y otros Regímenes Aduaneros especiales.
- MINCETUR (2005). *"Plan Operativo Sectorial de Exportación – Sector Agro"*. Lima
- MINCETUR (2007). *"Plan Operativo de Desarrollo de Mercado de EE.UU"*. Lima.
- MINCETUR (2012). *"ABC del Comercio Exterior: Buenas Prácticas de Comercio Internacional y Promoción de Exportaciones"*. Vol. III. Lima.
- Miyagusuku, Ana. Noviembre 2011. *"El Proceso de Exportación y las Oportunidades Comerciales para los Alimentos"*. Lima.
- Osorio, Jorge.2005. *"Herramientas para la Elaboración de Planes de*

Negocios de Exportación". Lima

- Pérez U., Mónica & Vargas B. Ana María.2000. "*Tesis: Procedimientos de Exportación de la Tara en Polvo*". Universidad Nacional de Cajamarca.
- Proyecto Específico Desarrollo de Bases para la Producción y Comercialización de Aromáticas - Condimenticias de fruto diferenciadas, por calidad de productos y procesos. Coordinador Ing. Raúl E. Orell. U.E y E.A. Valles Calchaquíes. INTA. Tucumán
- Revista Perú Trade. Marzo 2007. "*Guía Oficial de Comercio Exterior del Perú*", Edición Nro.510.
- Revista: *Exportar, Economía, Negocios y Turismo* (2010)
- Revista: *Aprendiendo a Exportar* (2011)
- Salcedo Ellanes, Geraldine. 2011."*Plan de Exportación de la Páprika*" Universidad Nacional de Ingeniería.
- Trading consult. 2009."*Mejora de las Técnicas y Procesos en la Producción, Cosecha y Acopio de Ajíes en Lambayeque*". MINCETUR
- Vladimir Guzmán. 2011. "*Curso Taller: de Régimen Aduanero de Perfeccionamiento – Drawback*". Lima
- Zapata, N., Sbañon y P. Cabrera.1992. "*El Pimiento para Pimentón*". Ed. Mundi – Prensa España. 352- 354pp

LINKOGRAFÍA

<http://www.fao.org/fileadmin/templates/olq/documents/lima/nac/P10-ExportacionAlimentos-PROMPERU-AMiyagusuku081111.pdf> (consultada el 12.11.2013)

<http://www.monografias.com/trabajos35/exportaciones-del-paprika/exportaciones-del-paprika.shtml> (consultada el 16.12.2013)

<http://www.larepublica.pe/08-05-2013/las-exportaciones-de-paprika-arequipena-cayeron-35-en-2012> (consultada el 18.12.2013)

<http://www.larepublica.pe/13-02-2014/lambayeque-entre-los-mayores-productores-de-paprika-pimientos-y-ajies> (consultada el 15.01.2014)

<http://es.scribd.com/doc/34285828/Plan-de-Exportacion-de-Paprika-a-Eeuu> (consultada el 26.02.2014)

<http://www.monografias.com/trabajos91/exportacion/exportacion.shtml> (consultada el 14.03.2014)

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2013-1-TRIBUTARIO-Saldo%20a%20Favor%20del%20Exportador%20IGV.pdf> (consultada el 20.03.2014)

http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/factura/comercial/contenido_sidN_1052425_sid2N_1052384_cidL_954938_ctyL_139_scidN_954938_utN_3.aspx (consultada el 31.03.2014)

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Definicion-De-Mercados-Internacionales/286303.html> (consultada el 05.04.2014)

<http://www.portalagarrio.gob.pe> (consultada el 07.05.2014)

<http://www.rgxonline.com/> (consultada el 10.05.2014)

<http://www.peruagropartners.com/> (consultada el 10.05.2014)

<http://www.adexperu.org.pe/> (consultada el 12.05.2014)

www.promperu.gob.pe (consultada el 16.05.2014)

www.ccl.com (consultada el 17.05.2014)

www.prochile.cl (consultad el 31-05.2014)

<http://www.monografias.com/trabajos35/exportaciones-del-paprika/exportaciones-del-paprika.shtml> (consultada el 05.09.2014)

<http://www.sunat.gob.pe/> (consultada el 10.09.2014)

<http://elcomercio.pe/economia/peru/quinua-y-cacao-empujaron-avance-exportaciones-agricolas-noticia-1762687> (consultada el 11.09.2014)

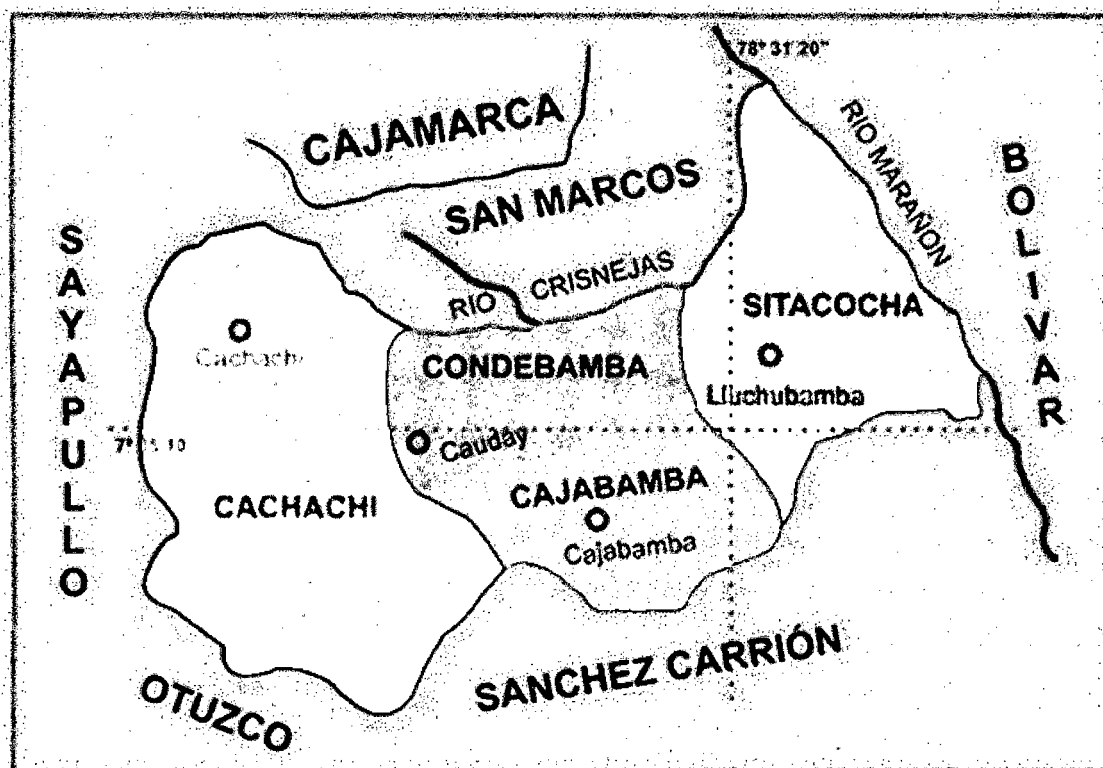
http://www.neptunia.com.pe/HTML_Libre/TARIFARIO_WEB_PAI.htm
(consultada el 11.09.2014)

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

<u>TITULO</u>	<u>PROBLEMA</u>	<u>OBJETIVOS</u>	<u>HIPÓTESIS</u>	<u>VARIABLES</u>	<u>POBLACIÓN</u>	<u>MUESTRA</u>	<u>INSTRUMENTOS</u>	<u>PROCESAMIENTO</u>
Procedimientos de Exportación de Hortalizas: Caso Aji Párika producido en el Caserío de Malcas del Valle de Condebamba - Cajabamba	¿Cuál es el impacto de la aplicación del conocimiento de los procedimientos de exportación del Aji Párika en el Caserío de Malcas del Valle de Condebamba - Cajabamba y cuál serían las alternativas de solución para mejorar sus ingresos con la comercialización internacional con este producto?	<p>GENERAL Determinar la importancia del conocimiento de los procedimientos de exportación del aji párika producido en el Caserío de Malcas del Valle de Condebamba.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar los posibles mercados internacionales, donde los agricultores dedicados al cultivo de aji párika puedan acceder, teniendo en cuenta las condiciones existentes de éstos mercados. • Analizar los procedimientos tributarios, legales y técnicos que deben realizar los empresarios productores del Caserío de Malcas. • Evaluar los ingresos que obtendrían los agricultores al comercializar el aji párika en el mercado internacional. • Proponer sugerencias asertivas para la comercialización internacional del aji párika producido en el Caserío de Malcas. 	Con el conocimiento y aplicación de los procedimientos de exportación, los agricultores dedicados al cultivo del aji párika del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba, van a incrementar sus ingresos y mejorar su calidad de vida.	<p>INDEPENDIENTE Conocimiento y aplicación de los procedimientos de exportación.</p> <p>DEPENDIENTE Incremento de ingresos.</p>	La población para el presente trabajo de investigación está dada por todos los pequeños agricultores productores de la zona del Valle de Condebamba; para lo cual se ha tenido en cuenta el entorno, la población, la idiosincrasia.	Para la obtención de la muestra en estudio se ha considerado a los agricultores productores del aji párika del Caserío de Malcas del Valle de Condebamba haciendo un total de quince personas.	<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de recopilación de datos. • Aplicación de entrevistas y observación • Análisis de documentos 	<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de procesamiento de la información obtenida • Técnicas de análisis e interpretación de resultados. • Análisis y evaluación de la información. • Valoración y validación de la Información a través de la contrastación de la hipótesis

MAPA POLITICO DE CAJABAMBA



Fuente:

Anexo N° 01

ADUANA		CÓDIGO		DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)				2		REGISTRO DE ADUANA	
N° DE ORDEN		Destino		Modalidad		Tipo Despacha		N° Orden de Embarque		N° Declaración	
1 IDENTIFICACIÓN		1.1 Importador/Exportador									
1.2 Código y Departamento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador									
3 TRANSPORTE		3.1 Empresa Transportadora		Código		3.2 N° Manifiesto		3.3 Vía Transporte		Código	
3.4 Fecha Recibo Cont. Surtos		3.5 Empresa Transportadora (Edificio, Puestobalque)		Código		3.6 Unidad Transportadora (Vehículo, Pasabordo)		3.7 Aduana Destino / Salida		Código	
4 ALMACÉN		4.1 Terminal de Almacenamiento		Código		4.2 Empleado Aduanero Autorizado		Código		4.3 Puesto Sitado	
5 TRANSACCIÓN		5.1 Entidad Financiera		Código		5.2 Modalidad		Código			
6 VALOR ADUANA		6.1 FOB / Valor Cláusula venta		6.2 FMM/Condición Exonerar		6.3 Separación Gastos Declarados		6.4 Total Pagos		6.5 Valor Aduana / IVA y Neto Embarque	
7 DECLARACIÓN DE MERCANCIAS		7.1 N° Serie / Lot		7.2 Causa Exención "B"		7.3 Número Declaración Precedente		Serie		7.4 Número Certificado Permisión	
7.5 Cód. Aduana		7.6 Cód. Aduana		7.7 Cód. Aduana		7.8 Cód. Aduana		7.9 Cód. Aduana		7.10 Cód. Aduana	
7.8 Puerto de Embarque		Código		7.7 Fecha Ectb		7.8 Desembarco Transportador		Detalle		7.9 N° Certificado Origen	
7.12 Cantidad Bultos		7.13 Clase		7.14 Peso Neto Kg		7.15 Peso Bruto Kg		7.16 Cantidad Unidad Física		Unidad	
7.17 Cantidad Unidad Física		Unidad		7.18 Cantidad Unidad Equivale		UNICOD		7.19 Valor CIF			
7.13 Subgrupo de Tránsito		Código		7.20 Epa		7.21 Subgrupo de ALADUAS/ARABUENA		Código		7.22 TM	
7.23 FOB Moneda Transacción		Código		7.24 FOB US \$		7.25 Peso US \$		7.26 Seguro US \$		Tipo Seg	
7.27 FOB Moneda Transacción		Código		7.28 FOB US \$		7.29 Peso US \$		7.30 Seguro US \$		Tipo Seg	
7.31 Valor Aduana US \$		7.32 Valor Aduana US \$		7.33 Valor Aduana US \$		7.34 Valor Aduana US \$		7.35 Valor Aduana US \$		7.36 Valor Aduana US \$	
7.35		1.									
7.35		2.									
7.35		3.									
7.35		4.									
7.35		5.									
7.36 N° Factura Comercial		Fecha		N°		Fecha		N°		Fecha	
7.37 Información Complementaria		7.38 Observación		7.39 Eca Observación							
8 DECLARANTE		8.1 Nombre o Razón Social		Cód		9 N° CONTENEDORES/PRECINTOS					
8.2 Fecha											
10 DILIGENCIA ADUANERA		10.1 Cód Especialidad									
10.2 Fecha Manifiesto											
10.3 Puesto Aduanero											
10.4 Fecha											
11 CONTROL OFICIAL DE ADUANAS		11.1 Código		11.2 Fecha		12 REGULARIZACIÓN / CONTROL DE ENBARQUE / TORNAGUÍA		12.1 Código		12.2 Fecha	
13 DEPÓSITO ADUANERO ZONA PRIMARIA		13.1 Fecha, Terminal de Recepción		13.2 Cantidad y Clase en Fecha		14 TRANSPORTISTA		14.1 Contrato y Clase de Bulto			
13.3 Peso Bruto en Kg											
15 VALIDACIÓN DE DATOS		15.1 Clave de Validación									

Fuente: Actualidad Empresarial

Ver Anexo N° 02
FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA: Dirección: Telefono / Fax: E-mail:		RUC. No. 20100452112 FACTURA/INVOICE No. 0010-1048					
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Dirección: Atención: INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°:		Nombre de Contacto: Nuestra referencia: N° Cliente: N° de Orden de Pedido: Fecha:					
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Via: Marítima Made in: Brasil							
ITEM	CANTIDAD	UND.	DESCRIPCIÓN DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEN			USD / MT 760.87	USD 175,000.00
			FOB VALUE				175,000.00
			FREIGHT VALUE				25,700.00
			CFR CALLAO				200,700.00
			FREIGHT PREPAID				
INCOTERMS: CFR CALLAO			TOTAL FACTURADO				200,700.00

Fuente: Actualidad Empresarial

Anexo N° 03

ORDEN DE EMBARQUE (A)

ADUANA		CODIGO		2 REGISTRO DE ADUANA	
N° ORDEN		DESTINACION			
1 IDENTIFICACION		1.1 Exportador		1.2 Código y documento de Identificación	
1.3 Dirección del Exportador					
3 TRANSPORTE		3.1 Emp. Transporte		Código	
4 DECLARACION DE MERCANCIAS		4.1 Serie	4.2 Cod. País Destino	4.3 Cant. Bultos	4.4 Clase Bultos
4.5 Peso Neto Kilos		4.6 Peso Bruto Kilos		4.7 Cant. Unid. Físicas	4.8 Und. Físicas
4.9 Subpartida Nacional		D.V.	4.10 Cant. Und. Com	4.11 Lugar de Origen	
Cod. Ubigeo					
4.12 Descripción Mercancías	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
4.13 Información Complementaria			4.14 Observaciones		
			4.15 Tipo de Obs.		
5 TOTAL	5.1 Serie	5.2 Cant. Bultos		5.3 Cant. Unid. Com.	5.4 Peso Neto Kg
6 DECLARANTE	6.1 Nombre o Razón Social		Código	7 N° CONTENEDOR / PRECINTO	
6.2 Fecha					
Firma - Sello					
8 DILIGENCIA ADUANERA		8.1 Código	8.2 Fecha		
Firma y Sello					
9 ZONA PRIMARIA		9.1 Fecha Término de Recepción		10 TRANSPORTISTA	
9.2 Cantidad y Clase de Bulto					
9.3 Peso Bruto en Kilos					
Firma - Sello					
11 CONTROL EXPORTACION TRANSITO		11.1 Código	11.2 Fecha	12 CONTROL DE SALIDA / EMBARQUE	
		12.1 Código	12.2 Fecha		
Firma - Sello					
13 VALIDACION DE DATOS		13.1 Clave de Validación			
Firma - Sello					

Fuente: Actualidad Empresarial


Anexo N° 04. DOCUMENTO DE TRANSPORTE

NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPEDIDOR Shipper's Name and Address	N° DE CTA. DEL EXPEDIDOR Shipper's Account Number	No. de Expediente File Number AIR WAYBILL CARTA DE PORTE AEREO FLYING DOCUMENT EMITIDA POR Issued By
NOMBRE Y DIRECCION DEL DESTINATARIO Consignee's Name and Address		LAS LETRAS 1, 2 Y 3 DE ESTA CARTA DE PORTE SON OBLIGATORIAS Y TENDRAN LA MISMA VALIDEZ Letters 1, 2 and 3 of this Air Waybill are obligatory and have the same validity
ROBERTO DEL TRANSPORTISTA: NOMBRE Y CIUDAD Name of Carrier and City		INFORMACION CONTABLE / Accounting Information
CODIGO AEREA DEL AGENTE / Agent's IATA Code		N° DE CUENTA / Account No.
AEROPUERTO DE SALIDA OBLIG. DEL IIR. TRANSPORTISTA Y RUTA INDICADA Airport of Departure and IIR of Carrier and Indicated Route		
A/Ts Air Tariffs	T/MS/MS Through and Stopover Rates	VALOR ASIGNADO Amount of Invoice
DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACION / Handling Information		
N° DE BOLSA No. of Piece	PESO BRUTO Gross Weight	CLASE TARIFA Rate Class
PESO NETO Net Weight	PESO & COBRAR Chargeable Weight	TARIFA Rate
VALORES / Values	COBRAR / Charge	CARGO Cargo
SPECIMEN		
TOTAL OTROS CARGOS A CARGA DEL AGENTE / Total other Charges Due Agent		EL EXPEDIDOR CERTIFICA QUE LOS DATOS ANTERIORES SON CORRECTOS Y QUE EN CASO DE CONTENER LA MERCANCIA ARTICULOS VALIOSOS, ESTOS HAN SIDO DESCRITOS DETALLADAMENTE Y SE INCLUYERAN EN COBRAR ASIGNADOS PARA SU TRANSPORTE AEREO DE ACUERDO CON EL REGLAMENTO DE SERVICIOS AEROPUERTOS DE SU APLICABLE. The Shipper certifies that the previous data are correct and that, in the event of the transportation of valuable goods, such goods are properly described by name and in proper condition for carriage by air according to the applicable Airport-Base Regulations.
TOTAL OTROS CARGOS A CARGA DEL TRANSPORTISTA / Total other Charges Due Carrier		FIRMAS DEL EXPEDIDOR O DE SU AGENTE / Signature of Shipper or the Agent
TOTAL PASAJES / Total Passes	TOTAL CARGO / Total Cargo	FORMULADO EN Issued at
MAIO 1975		

ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER / Para el Expedidor)

Fuente: Actualidad Empresarial

Anexo N° 05 B/L – Bill Of Lading

 <p>AHAB PERU S.A. Av. Colonial 1130 - Callao RUC 20879487312</p>	<p>CONOCIMIENTO DE EMBARQUE BILL OF LADING</p> <p style="text-align: right;">No. _____</p> <p>Emitted in Callao el día: <i>Emission date</i></p> <p>Número de C.E. originales emitidos: <i>Number of B/L original documents emitted</i></p>			
<p>Nombre del Cargador: _____ <i>Carrier's name</i></p> <p>D.O.I. _____ <i>I.D.C. N°</i></p> <p>Domicilio: _____ <i>Address</i></p> <p>Entregue la carga transportada por vía: <input type="checkbox"/> marítima <input type="checkbox"/> fluvial <input type="checkbox"/> lacustre <i>Transported cargo will be delivered by</i> <i>maritime</i> <i>fluvial</i> <i>lacustre</i></p> <p>a la orden de: _____ Identificado(n) con D.O.I. <i>to the order of</i> <i>with identification card number</i></p> <p>Domicilio(a) en: _____ <i>Address</i></p>				
<p>Puerto de Embarque: <i>Port of loading</i></p> <p>Fecha de Embarque: <i>Standing of shipment</i></p>	<p>Puerto de Desembarque: <i>Port of discharge</i></p> <p>Recibido el día: _____ <i>Reception date</i></p>	<p>Flete y Seguros: <i>Freight and insurance</i></p>		
<p>CARGA TRANSPORTADA SOBRE CUBIERTA <i>ON DECK CARGO</i></p>		<p>Pazo o fecha de entrega: <i>Delivery date:</i></p>		
<p><i>Descripción de la mercadería</i> Description of the goods</p>	<p><i>Marcas y N° de serie</i> Marks and numbers</p>	<p><i>N° de bultos o piezas</i> N° of containers or pkgs.</p>	<p><i>Peso Bruto</i> Gross weight</p>	<p><i>Estado aparente</i> Apparently conditions</p>
<p>Pericible <input type="checkbox"/> / Peligroso <input type="checkbox"/> <i>Perishable / Dangerous</i></p>		<p>Declara como valor de las mercancías transportadas la suma de: _____ <i>You declare as goods value, the amount of</i></p>		
<p>1. AHAB Perú S.A. (en adelante el Porteador), en su caso, entregará la mercadería en el puerto de desembarque a cambio del pago del flete. Teniendo derecho de retención sobre las mercaderías que transporta hasta que se verifique dicho pago. <i>1. AHAB Perú S.A. the carrier, will deliver the goods in landing port in exchange for freight payment. Having the right to retain the goods that he transports until payment verification.</i></p> <p>2. La responsabilidad del Porteador se limita al transporte de la mercadería; no siendo responsable por el natural deterioro que sufran las mercaderías durante el período de transporte. <i>2. The carrier's responsibility confines itself to the goods transportation, not being responsible for the natural deterioration that goods may suffer during transportation freight.</i></p>				
<p>AHAB Perú S.A. a través de _____ <i>AHAB Perú S.A. represented by</i></p>		<p>Identificado con D.O.I.: _____ <i>identification card number.</i></p>		

Fuente: Actualidad Empresarial

Anexo N° 06. Air Way Bill

NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPEDIDOR Shipper's Name and Address					NO NEGOCIABLE		AIR WAY BILL CARTA DE PORTE AÉREO (CONOCIMIENTO AÉREO)			
					LAS COPIAS 1, 2 Y 3 DE ESTA CARTA DE PORTE AÉREO SON ORIGINALES Y TIENE LA MISMA VALIDEZ					
					Se conviene que la mercancía aquí descrita es aceptada para su transporte en aparente buen estado y condición (salvo indicaciones en contrario) y CONFORME A LAS CONDICIONES DEL CONTRATO AL DORSO. TODA LA MERCANCÍA PODRÁ SER TRANSPORTADA POR OTROS MEDIOS, INCLUSO POR CARRETERA O POR OTRO TRANSPORTISTA A MENOS QUE EL EXPEDIDOR DE INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS EN CONTRARIO EN EL PRESENTE CONOCIMIENTO Y EL EXPEDIDOR ACEPTA QUE LA EXPEDICIÓN PODRÁ SER TRANSPORTADA A TRAVÉS DE PUNTOS DE ESCALA INTERMEDIOS QUE EL TRANSPORTISTA CONSIDERE APROPIADOS. SE LLAMA LA ATENCIÓN DEL EXPEDIDOR SOBRE EL "AVISO SOBRE LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD DE LOS TRANSPORTISTAS"					
					INFORMACIÓN CONTABLE/ Accounting Information					
NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DESTINATARIO Consignee's Name and Address										
AGENTE DEL TRANSPORTISTA EMISOR, NOMBRE Y CIUDAD Issuing Carrier's Agent Name and City										
CÓDIGO IATA DEL AGENTE		N° DE CUENTA								
AEROPUERTO DE SALIDA (DIRECC. 1° TRANSPORTISTA) Y RUTA SOLICITADA										
A	1°TRANSPORTISTA	A	POR	A	POR	MONEDA	PESO/VALOR	OTROS	VALOR DECLARADO PARA TRANSPORTE	VALOR DECL. ADUANAS
AEROPUERTO DE DESTINO				VUEL O/ FECHA	VUEL O/ FECHA	VALOR ASEGURADO	SEGURO: SI EL TRANSPORTISTA OFRECE UN SEGURO Y ESTE ES SOLICITADO DE CONFORMIDAD CON LAS CONDICIONES AL DORSO INDÍQUESE EN CIFRA EL VALOR ASEGURADO EN LA CASILLA DENOMINADA VALOR ASEGURADO			
DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACIÓN										
						SCI				
N° BULTOS	PESO BRUTO	KG S LB	CLASE TARIFA	N° TARIFA ESPECIFICA	PESO A COBRAR	TARIFA/ CARGO	TOTAL	NATURALEZA Y CANTIDAD DE LA MERCANCÍA		
PAGADO		CARGO POR PESO		DEBIDO		OTROS CARGOS				
CARGO POR VALOR										
IMPUESTOS										

TOTAL OTROS CARGOS A PAGAR AL AGENTE		El expedidor certifica que los datos aquí consignados son correctos y que en caso de contener la mercancía artículos peligrosos, estos han sido descritos detalladamente y se encuentran en condiciones adecuadas para su transporte aéreo de acuerdo con el Reglamento sobre Artículos Peligrosos que sea aplicable	
TOTAL OTROS CARGOS A PAGAR AL TRANSPORTISTA			
	 FIRMA DEL EXPEDIDOR O DE SU AGENTE	
TOTAL PAGADO	TOTAL DEBIDO FORMALIZADO EL FECHA EN (LUGAR) FIRMA DEL TRANSPORTISTA EMISOR O DE SU AGENTE	
CAMBIO APLICADO	A COBRAR EN MONEDA DESTINO		
PARA USO EXCL. DEL TRANSPORTISTA EN DESTINO	CARGOS EN DESTINO	TOTAL CARGOS EN DESTINO	

Nº3 ORIGINAL for SHIPPER/para el Expedidor

Fuente: Actualidad Empresarial

Anexo N° 07 Carta Porte Terrestre

MANIFIESTO DE CARGA TERRESTRE / CARTA PORTE					
	Identificación del Transportista	Placa Matrícula			Registro Aduana
	1 IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA				2 REGISTRO ADUANA
	3 DIRECCION				NUMERO
Identificación de Vehículos	4 IDENTIFICACION DE VEHICULOS	PLACA MATRICULA	PLACA MATRICULA		FRANQUEO
	PLACA MATRICULA	PLACA MATRICULA	PLACA MATRICULA		ESPECIALISTA
Datos del transporte	5 DATOS DEL TRANSPORTE	61 PAIS DE ORIGEN	62 PUESTOS DE EMBAQUE		
	63 FORMA DE DESTINO	64 TIPO DE ALMACENAMIENTO			
Consignatario	7 CARTA PORTE	8 CONDICIONES	9 MARCAS/PRECINTOS	10 CANTIDAD DE BULTOS	11 DESCRIPCION DE MERCANCIAS
					12 PESO BRUTO (KG)
Marcas Precintos					
Cantidad de Bultos					
Descripción de mercancías					
	13 A VEHICULOS	14 TOTAL DE BULTOS		15 TOTAL PESO BULTOS (KG)	
Control Aduanero Fronterizo	16 CONTROL ADUANERO FRONTIZO		17 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		
	AUTORIZACION DE DIAS PARA ALMACEN FECHA SALIDA _____ HORA DE SALIDA _____ FIRMAS/SELLO _____		FECHA DE RECEPCION _____ HORA DE RECEPCION _____ FIRMAS/SELLO _____		
Transportista	18 TRANSPORTISTA		19 OBSERVACIONES		
	FECHA DE ELABORACION _____ FECHA TERMINO DE DESAMARCA _____ FIRMAS/SELLO _____				

Fuente: Actualidad Empresarial

Anexo N° 08. LISTA DE EMPAQUE

PACKING LIST

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

SOLD TO	My Customer 200 Main Street Great City, WA 98000 (206) 555-1212	SHIP TO	My Customer 200 Main Street Great City, WA 98000 (206) 555-1212
----------------	--	----------------	--

P.O. # Verbal - George S:
TERMS: Net 30

INVOICE # 501
DATE: 07/05/2013

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
3	Waybill master CD		
4	Fast Cloks CD		
2	Simple Inventory Printer CD		
TOTAL INVOICE			

Fuente: Actualidad Empresarial

Anexo N° 09. FORMATO DE CARTA DE CREDITO

Hoja membretada de la Institución Financiera

Fecha de Emisión: _____
Carta de Crédito Irrevocable No. _____

Dirección General de Supervisión
Las Carmelitas N° 445
Distrito de San Borja
Lima, Perú.
C.P. 051

A solicitud y por cuenta de _____ (el "Cliente"), CON R.U.C. N° _____, con Dirección en: _____, emitimos nuestra Carta de Crédito Irrevocable N° _____ a favor de _____ (Nombre del Exportador), con domicilio en Avenida Las Begonias N° 1001, Distrito de las Flores – San Borja - Lima 20, Perú por un importe de: US\$ 350,000.00 (TRESCIENTOS CINCUENTA MIL Y 00/100 DÓLARES AMERICANOS), al momento de su contratación efectiva inmediatamente y con vencimiento en el Banco _____ con domicilio en: _____

Esta Carta de Crédito emitida para garantizar, el cumplimiento de las obligaciones y condiciones relacionados con el título de concesión, otorgado el _____ por el Banco de Crédito del Perú, para realizar operaciones de exportación de productos de agricultura no tradicionales, con área de cobertura en: _____.

Es obligación del Cliente, mantener actualizado el monto de la Carta de Crédito durante el plazo de la concesión, aun en los casos en que el Banco de Crédito, otorgue prórrogas a la concesión y durante la substanciación de todos los recursos o juicios legales que, en su caso, se interpongan hasta que se dicte resolución definitiva por autoridad competente.

El monto de la Carta de Crédito debe actualizarse en el mes de enero de cada año, conforme a lo establecido en vuestra institución.

Previa solicitud, los fondos amparados por esta Carta de Crédito se harán disponibles a favor de _____ para pago a la vista con (**Nombre de la institución financiera**) contra la presentación en el domicilio de (**Domicilio de la institución financiera**) la siguiente declaración escrita y aparentemente firmada por el beneficiario mencionando nuestro número de referencia de la Carta de Crédito y estableciendo:

*Por este conducto se solicita el pago por la cantidad de (-----) por concepto del no pago de la sanción o sanciones impuestas a (**nombre del Concesionario**) por el cliente _____, derivado del incumplimiento de las obligaciones o condiciones a su cargo contenidas en el título de concesión.*

Los fondos amparados por esta Carta de Crédito podrán hacerse disponibles mediante disposiciones parciales.

Nos comprometemos con el beneficiario a honrar cada declaración escrita siempre y cuando sea debidamente presentada en cumplimiento con los términos y condiciones de esta Carta de Crédito en lo antes de la fecha de vencimiento antes citada. Todos los gastos bancarios son por cuenta del cliente.

Esta Carta de Crédito está sujeta a las prácticas internacionales Standby 1998, Cámara de Comercio Internacional, publicación N° 590 ("ISP"), y lo no contemplado por ISP, se regirá por las Leyes de los Estados Unidos.

Lima, __ de _____ del 2014.

A t e n t a m e n t e,

Firma

Nombre y clave de funcionario

(Nombre de la Institución Financiera) _____

(Área de la Institución) _____

Dirección _____

R.U.C. _____

Teléfonos _____

Fax _____

Anexo N° 10 PÓLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE

Póliza Abierta de Gestión de Exportaciones Solicitud de Suplemento de Clasificación	
Póliza N.º _____	
<input type="checkbox"/> A - Primera Expedición <input type="checkbox"/> C - Modificación en las Condiciones de Pago <input type="checkbox"/> B - Reclasificación <input type="checkbox"/> D - Aumento del nivel de riesgo (Marcar únicamente en los casos A, C o D)	
Suplemento N.º _____	
ASEGURADO	Nombre o razón Social: Dirección: _____ D.P.: _____ N.º de Teléfono: _____ N.º de Télex: _____ N.º de Fax: _____
DEUDOR	Nombre o razón Social: Dirección: _____ País: _____ Rango habitual: _____ Sucursal: _____ N.º de Cuenta: _____ N.º de Teléfono: _____ N.º de Fax: _____
IMPORTADOR	Nombre: _____ Dirección: _____ País: _____
Límite de riesgo solicitado: _____ País: _____	
Condiciones de Pago: _____	
Garantías de Pago: _____	
Bco. Emisor del Crédito Póliza involucrada en el caso: _____	
¿Compartido con el Importador y/o Deudor? Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
¿Antes finalizadas las ventas en los últimos años?	
Año / País Año / País	Año / País Año / País
Incidencias de Pago: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
El Importador y/o Deudor es una Empresa del Grupo: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
Valor Mínimo de una Expedición: _____ País: _____	
Persona encargada de este Expediente en la Empresa Exportadora: Sr. _____	
En _____ de 19____	
Firma y Sello del Asegurado	
El Asegurado deberá declarar cualquier circunstancia no especificada en el cuestionario que pueda influir en la Valoración del Riesgo de acuerdo con lo establecido en el Art. 10 de la Ley de Contrato de Seguro.	
Notas: A) Esta Solicitud deberá ir acompañada de los correspondientes Gastos de Estudio de acuerdo con el Baremo en Vigor. B) El Asegurado no rellenará sus espacios marcados en verde.	

Fuente: Actualidad Empresarial

Anexo N° 11. CERTIFICADO SANITARIO

SOLICITUD DE CERTIFICADO SANITARIO PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS						
Datos solicitante						
APELLIDOS Y NOMBRE			D.N.I.		TÍTULO DE REPRESENTACIÓN	
DOMICILIO			TELÉFONO		FAX	
Datos de la industria						
RAZÓN SOCIAL						
DOMICILIO INDUSTRIAL (calle, plaza, etc., y número)					TELÉFONO	
PAISANIA	MUNICIPIO	PROVINCIA	COD. POSTAL	FAX		
ACTIVIDAD ALIMENTARIA			NR.G.S.A.	CLAVE	CATEG.	ACTIV.
Datos del producto						
TIPO Y NATURALEZA:						
LUGAR DE FABRICACIÓN/TRANSFORMACIÓN:						
LOCALIZACIÓN:						
Expedición						
LUGAR DE PRESENTA DE LA EXPEDICIÓN/CARGA DE LA MERCANCIA:						
PAIS DE DESTINO:						
Observaciones						

Fuente: Actualidad Empresarial

Anexo N° 12. CERTIFICADO DE CALIDAD

indecopi

Certificaciones del Perú S.A. CERPER

Anexo N° 13. CERTIFICADO DE ORIGEN FORMATO A

<p>1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)</p> <p style="text-align: center;">①</p>		<p>Reference No.</p> <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES</p> <p style="text-align: center;">CERTIFICATE OF ORIGIN</p> <p style="text-align: center;">(Combined declaration and certificate)</p> <p style="text-align: center;">FORM A</p> <p style="text-align: right;">⑦</p>			
<p>2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)</p> <p style="text-align: center;">②</p>		<p>Issued in _____ (country)</p> <p style="text-align: right;"><small>See notes overleaf</small></p>			
<p>3. Means of transport and route (as far as known)</p> <p style="text-align: center;">③</p>		<p>4. For official use</p> <p style="text-align: center;">⑧</p>			
<p>5. Item number</p> <p style="text-align: center;">④</p>	<p>6. Marks and numbers of packages</p> <p style="text-align: center;">⑤</p>	<p>7. Number and kind of packages; description of goods</p> <p style="text-align: center;">⑨</p>	<p>8. Origin criterion (see notes overleaf)</p> <p style="text-align: center;">⑩</p>	<p>9. Gross weight or other quantity</p> <p style="text-align: center;">⑪</p>	<p>10. Number and date of invoice</p> <p style="text-align: center;">⑫</p>
<p>11. Certification</p> <p>It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct</p> <p style="text-align: center;">⑬</p>			<p>12. Declaration by the exporter</p> <p>The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that the goods were produced in _____ (country)</p> <p style="text-align: center;">⑭</p> <p>and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ (importing country)</p> <p style="text-align: center;">⑮</p> <p>Place and date, signature of authorized exporter</p>		

Fuente: Actualidad Empresarial

Contenido del Certificado de Origen Formato A

- 1) Nombre y dirección de la empresa exportadora
- 2) Nombre y dirección de la empresa importadora
- 3) Medio de Transporte
- 4) Número de Orden Ascendente
- 5) Número de bultos, cajas, containers, etc.
- 6) Uso Oficial
- 7) País de Origen
- 8) Uso Oficial
- 9) Descripción del producto
- 10) Uso Oficial
- 11) Peso bruto
- 12) Número y fecha de la factura
- 13) País de Origen
- 14) País Importador
- 15) Fecha de presentación, firma y sello de la empresa.

Anexo N° 14. CERTIFICADO DE ORIGEN CAN / ALADI

ADEX <small>ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN</small>		CERTIFICADO DE ORIGEN <small>ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN</small>		CERTIFICADO N° _____
PAÍS EXPORTADOR: 1		PAÍS IMPORTADOR: 2		
N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS		
3	4	5		
DECLARACIÓN DE ORIGEN (Declaración Jurada)				
DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario correspondientes a la Factura Comercial N° _____ Cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) 6 de conformidad con el siguiente desglose: 7				
N° de Orden	NORMAS (3)			
	8			
FECHA: 9				
Razón social, sello y firma del exportador o producto: 10 11				
OBSERVACIONES: 12				
CERTIFICACIÓN DE ORIGEN				
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de :				
A los : _____ (NO LLENAR)				
13 _____ Nombre, sello y firma Entidad Certificadora				
<small> Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser suficiente, se constituirá la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente. (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro. (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden. - El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas. </small>				

Fuente: Actualidad Empresarial

Referencia del Contenido:

- | | |
|--|--|
| 1) País Otorgante
3) Número de orden ascendente
5) Descripción de la mercancía
7) Nro. de factura
9) Fecha de presentación
11) Sello y firma
13) Uso Oficial | 2) Nombre del país importador
4) Código arancelario
6) Acuerdo con el cual se recoge la preferencia.
8) Normas de origen s/acuerdo
10) Razón Social
12) Cualquier observación |
|--|--|

Anexo N° 15. Formulario 4949 Solicitud de Devolución

SUNAT		SOLICITUD DE DEVOLUCION				06 USO SUNAT		
03 FORMULARIO 4949		02 RUC DEL CONTRIBUYENTE		01 USO SUNAT Codigo de Area Extranjera		04 NUMERO DE ORDEN		
APELLIDOS Y NOMBRES, CATEGORIA O RAZON SOCIAL						23 TELEFONO		
RUBRO I. DATOS GENERALES DE LA SOLICITUD DE DEVOLUCION								
TIPO DE SOLICITUD PRESENTADA (Por Anexo N° 3)		DESCRIPCION		CODIGO		IMPORTE SOLICITADO EN DEVOLUCION		
				101		102		
N° DE FORMULARIO		N° DE ORDEN		FECHA DE EMISION		Monto		
103		105		106				
TRIBUTO O CONCEPTO (Por Anexo N° 5)		DETALLE DEL TRIBUTO O CONCEPTO					000000	
							107	
RUBRO II. DOCUMENTO QUE GARANTIZA LA DEVOLUCION								
TIPO DE DOCUMENTO		N° DE DOCUMENTO		NOMBRE DEL EMISOR		USO SUNAT		
200 1. Carta Firma 2. Foto de Comercio		201				Codigo de Area Extranjera		
FECHA DE EMISION		FECHA DE EXPIRACION		MONTO DEL DOCUMENTO				
204		205		206				
TIPO DE DOCUMENTO		N° DE DOCUMENTO		NOMBRE DEL EMISOR		USO SUNAT		
200 1. Carta Firma 2. Foto de Comercio		206				Codigo de Area Extranjera		
FECHA DE EMISION		FECHA DE EXPIRACION		MONTO DEL DOCUMENTO				
212		213		214				
RUBRO III. NOTAS DE CREDITO NEGOCIABLES SOLICITADAS								
CANTIDAD		IMPORTE		TOTAL				
301	302	303	304	305	306			
307	308	309	310	311	312			
313	314	315	316	317	318			
319	320	321	322	323	324			
325	326	327	328	329	330			
331	332	333	334	335	336			
337	338	339	340	341	342			
343	344	345	346	347	348			
349	350	351	352	353	354			
355	356	357	358	359	360			
361	362	363	364	365	366			
367	368	369	370	371	372			
373	374	375	376	377	378			
379	380	381	382	383	384			
385	386	387	388	389	390			
391	392	393	394	395	396			
397	398	399	400	401	402			
403	404	405	406	407	408			
409	410	411	412	413	414			
415	416	417	418	419	420			
421	422	423	424	425	426			
427	428	429	430	431	432			
433	434	435	436	437	438			
439	440	441	442	443	444			
445	446	447	448	449	450			
451	452	453	454	455	456			
457	458	459	460	461	462			
463	464	465	466	467	468			
469	470	471	472	473	474			
475	476	477	478	479	480			
481	482	483	484	485	486			
487	488	489	490	491	492			
493	494	495	496	497	498			
499	500	501	502	503	504			
505	506	507	508	509	510			
511	512	513	514	515	516			
517	518	519	520	521	522			
523	524	525	526	527	528			
529	530	531	532	533	534			
535	536	537	538	539	540			
541	542	543	544	545	546			
547	548	549	550	551	552			
553	554	555	556	557	558			
559	560	561	562	563	564			
565	566	567	568	569	570			
571	572	573	574	575	576			
577	578	579	580	581	582			
583	584	585	586	587	588			
589	590	591	592	593	594			
595	596	597	598	599	600			
601	602	603	604	605	606			
607	608	609	610	611	612			
613	614	615	616	617	618			
619	620	621	622	623	624			
625	626	627	628	629	630			
631	632	633	634	635	636			
637	638	639	640	641	642			
643	644	645	646	647	648			
649	650	651	652	653	654			
655	656	657	658	659	660			
661	662	663	664	665	666			
667	668	669	670	671	672			
673	674	675	676	677	678			
679	680	681	682	683	684			
685	686	687	688	689	690			
691	692	693	694	695	696			
697	698	699	700	701	702			
703	704	705	706	707	708			
709	710	711	712	713	714			
715	716	717	718	719	720			
721	722	723	724	725	726			
727	728	729	730	731	732			
733	734	735	736	737	738			
739	740	741	742	743	744			
745	746	747	748	749	750			
751	752	753	754	755	756			
757	758	759	760	761	762			
763	764	765	766	767	768			
769	770	771	772	773	774			
775	776	777	778	779	780			
781	782	783	784	785	786			
787	788	789	790	791	792			
793	794	795	796	797	798			
799	800	801	802	803	804			
805	806	807	808	809	810			
811	812	813	814	815	816			
817	818	819	820	821	822			
823	824	825	826	827	828			
829	830	831	832	833	834			
835	836	837	838	839	840			
841	842	843	844	845	846			
847	848	849	850	851	852			
853	854	855	856	857	858			
859	860	861	862	863	864			
865	866	867	868	869	870			
871	872	873	874	875	876			
877	878	879	880	881	882			
883	884	885	886	887	888			
889	890	891	892	893	894			
895	896	897	898	899	900			
901	902	903	904	905	906			
907	908	909	910	911	912			
913	914	915	916	917	918			
919	920	921	922	923	924			
925	926	927	928	929	930			
931	932	933	934	935	936			
937	938	939	940	941	942			
943	944	945	946	947	948			
949	950	951	952	953	954			
955	956	957	958	959	960			
961	962	963	964	965	966			
967	968	969	970	971	972			
973	974	975	976	977	978			
979	980	981	982	983	984			
985	986	987	988	989	990			
991	992	993	994	995	996			
997	998	999	1000	1001	1002			
RUBRO IV. DETALLE DE SOLICITUD 08, 13, 14 & 15 (PERSONA, RUC, N° DE LEY, D.P., DETERMINO, DESCRIPCION O CODIGO NO REGISTRADO)								
NUMERO DE RUC	IMPORTE	NUMERO DE RUC / CHEQUE	IMPORTE					
600	604	609	614					
601	605	610	615					
602	606	611	616					
603	607	612	617					
DATOS DEL CONTRIBUYENTE O RESPONSABLE								
APELLIDOS Y NOMBRES								
Calle y Fecha de Emision SUNAT								

Anexo N° 16. Contrato de Compraventa Internacional

CONTRATO DE EXPORTACION

N° DE CONTRATO:

FECHA:

EXPORTADOR : Nombre de la Empresa
Dirección
Contacto
Teléfono
E-mail @

IMPORTADOR : Nombre de la empresa
Dirección
Contacto
E-mail @

Producto : (Ají páprika de primera calidad)
Cantidad : (1700 cajas de aj páprika aprox.)
Calidad : (de primera calidad)
Características : Frutos de 12cm. a 16cm. de largo 95% Lote
Frutos de 8cm. a 12cm de largo 95% lote
Libre de polvo y elementos extraños

Contenedor : (Tipo de embalaje)

Precios : (US\$.....por Kg.)

Naviera : (Nombre de la Naviera)

Fecha de Embarque : (entre el..... y el.....del 2013)

Seguro : (a cargo del comprador)

Forma de Pago : 100% CAD Contra Entrega de Documentos

A la notificación del importador por su banco corresponsal
Los documentos serán enviados al banco del importador.

Banco del Exportador: Nombre del Banco
N de Cuenta
Moneda
Sectorista
Teléfono

Banco del Importador: Nombre del Banco
N de Cuenta
Moneda
Sectorista
Teléfono

Otras condiciones especiales:

- a) Los contratantes se sujetan a las disposiciones establecidas en la Convención de Viena de 1980 que regula los Contratos de Compra Venta Internacional.
- b) Los términos comerciales indicados en el presente contrato se entenderán referidos a los INCOTERMS 2000.
- c) Las eventuales desavenencias que surjan en la interpretación del presente contrato serán resueltas por un tribunal arbitral designado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) con sede en Paris.
- d) Otras cláusulas especiales como: premios, de penalización, etc.

Firmado en 4 ejemplares el día.....en.....de 2014

Cuadro N° 01 Condiciones de Cobertura de una Contratación de Seguro Internacional

TIPO DE SINIESTRO	COBERTURA				
	CLAÚSULA "A"	CLAÚSULA "B"	CLAÚSULA "C"	CLAÚSULA DE GUERRA	CLAÚSULA DE HUELGA
1. Incendio o explosión	X	X	X		
2. Varadura, hundimiento, zozobra	X	X	X		
3. Vuelco, descarrilamiento de un vehículo	X	X	X		
4. Colisión del buque	X	X	X		
5. Descarga de un puerto de abrigo	X	X	X		
6. Sismo, erupción volcánica, rayo	X	X	X		
7. Sacrificio por avería gruesa	X	X	X		
8. a) Lanzamiento por la borda	X	X	X		
b) Arrastre por las olas	X	X			
9. Entrada de agua de mar, de lago o de río	X	X			
10. Pérdida Total de embalaje durante la manipulación	X	X			
11. Medidas protectoras	X	X	X		
12. Robo, saqueo, falta de entrega	X				
13. Daños debidos a la condensación o al calor	X				
14. Contaminación por otras mercancías	X				
15. Escapes	X				
16. Rotura y otras averías particulares	X				
Existen exclusiones:					
1. Negligencia de asegurado					
2. Desgaste normal, envejecimiento					
3. Embalaje insuficiente o inadecuado					
4. Índole o defectos intrínsecos de las mercancías					
5. Retrasos y demoras					
6. Insolvencia del armador					
7. Utilización de armas atómicas					
8. Actos ilícitos	X				
9. Guerra					
10. Huelgas					

Fuente: Procedimientos de Exportación de la Tara en Polvo-UNC

Cuadro N° 02. Comisiones de Crédito Documentario

Concepto	Comisión	US\$MIN.	US\$MAX.
Aviso		50	
Confirmación	0.125%trim	50	
Negoc. /Pago	0.25%	50	
Acept. /Pago Diferido	1.5%anual	50	
Aumento	0.50%trim	30	
Modificación		30	
Transferencia	0.125%	50	
Fideicomiso	0.125%	25	
Carta compromiso		30	
Swift		15	
Télex		20	

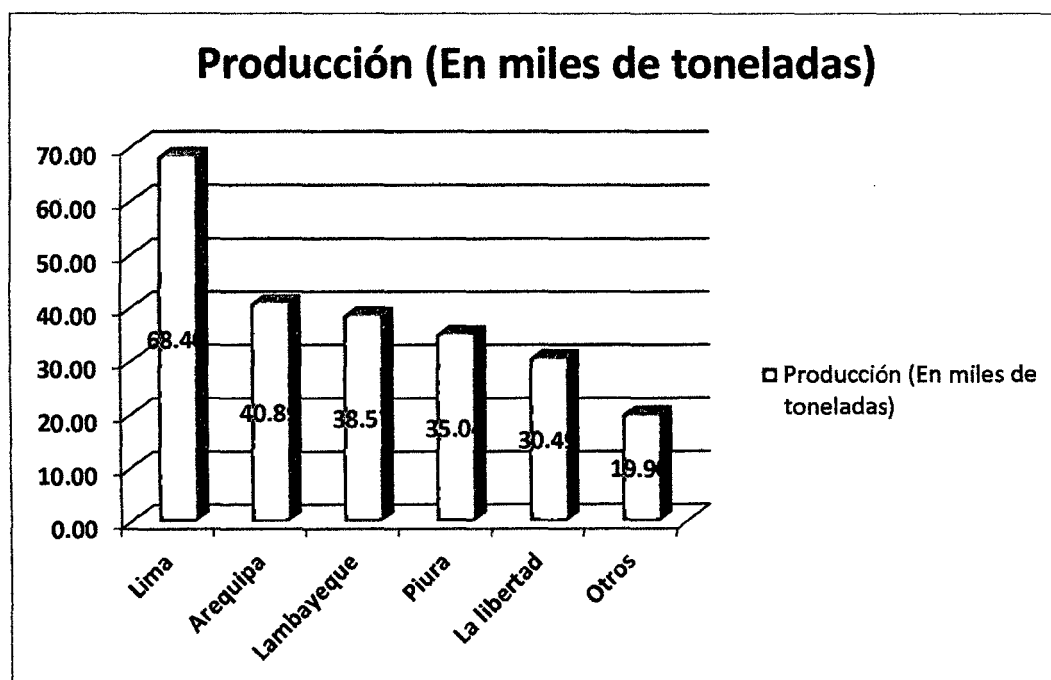
Elaboración: Propia

Cuadro N° 03. Principales Departamentos Productores de Ají Párika

Departamentos	Has. Sembradas	Producción (En miles de toneladas)	Participación	Rendimiento (tm/ha.)
			%	
Lima	10,203	68.40	22.52%	6.70
Arequipa	9,381	40.89	20.70%	4.36
Lambayeque	8,376	38.57	18.48%	4.61
Piura	5,950	35.04	13.13%	5.89
La libertad	8,026	30.49	17.71%	3.80
Otros	3,378	19.90	7.45%	5.89
TOTAL	45,312		100.00%	

Fuente: MINAG
Elaboración: Propia

Gráficamente:



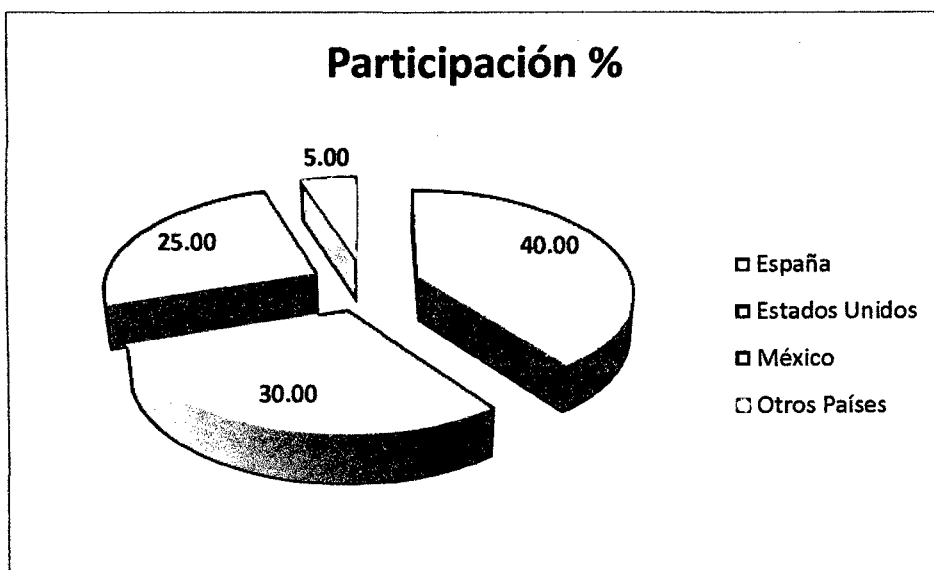
Elaboración: Propia

Cuadro N° 04. Demanda del Ají Páprika

Países	Demanda (en miles de dólares)	Participación %
España	21,841,133.00	40.00
Estados Unidos	16,380,850.00	30.00
México	13,650,708.00	25.00
Otros Países	2,730,142.00	5.00
TOTAL	54,602,833.00	100

Fuente: ADEX
Elaboración: Propia

Gráficamente:



Elaboración: Propia

Cuadro N° 05. Empresas con mayor Oferta del Ají Páprika

RUC	EMPRESA
20508868163	Exportadora Norpal SAC
20255322363	Corporación Miski SA
20483894814	Eco – Acuícola SAC
20534045027	Corporación Capas SAC
20162348931	Agroinper SA
20498300252	Open World Export SAC
20510278926	Agroinversiones Mistul SAC
20461642706	Agrícola Cerro Prieto SAC
20411808972	Agrícola Pampa Baja SAC
20507558438	Campo Real SAC

Elaboración: Propia

Cuadro N° 06. Indicadores de Producción

Objetivos de Operación	Indicadores	Objetivos en %		
		2010	2011	2013
Entrega	% de pedidos entregados a tiempo	90	100	100
Costos	Optimización de Costos	15	12	8
Calidad	% de pedidos sin devolución, ni observación	90	95	100
Flexibilidad	% de pedidos de corto plazo cumplidos	100	100	100

Elaboración: Propia

Fuente: Datos brindados por la Asociación

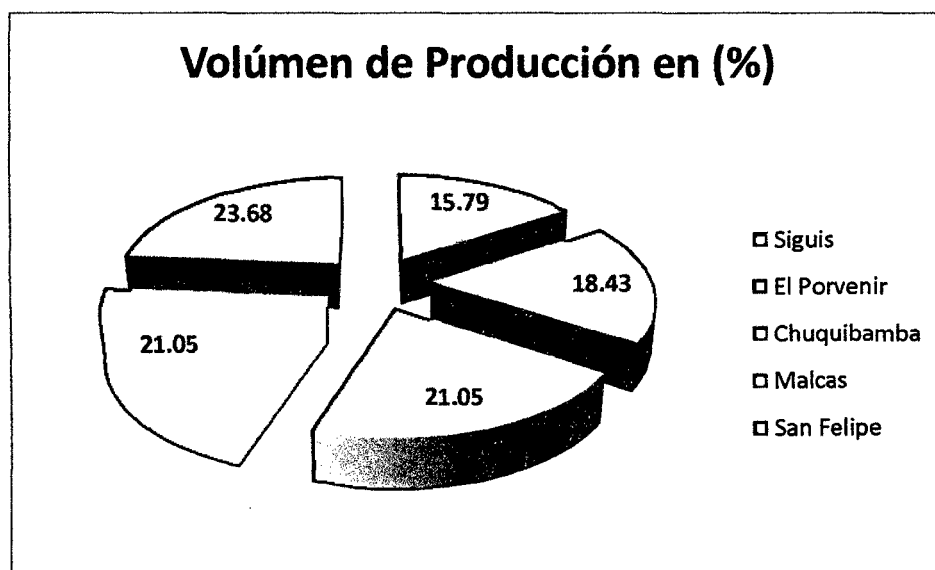
Cuadro N° 07. Volúmenes de Producción

Caserío	Unidad	Cantidad	Porcentaje (%)
Siguis	Kg./Ha.	3,000	15.79
El Porvenir	Kg./Ha.	3,500	18.43
Chuquibamba	Kg./Ha.	4,000	21.05
Malcas	Kg./Ha.	4,000	21.05
San Felipe	Kg./Ha.	4,500	23.68
TOTAL	Kg./Ha.	19,000	100.00

Fuente: Ministerio de Agricultura-Cajabamba

Elaboración: Propia

Gráficamente:



Elaboración: Propia

Nota 01. Cálculo de la ONP

Cargo	Sueldo	ONP	Costo por Ciclo Productivo.	Costo por Ha.
Gerente	800.00	104.00	832.00	83.20
Secretaria	750.00	97.50	780.00	78.00
TOTAL	1,550.00	201.50	1,612.00	161.20

Elaboración: Propia

Nota 02 Cálculo de ESSALUD

Cargo	Sueldo	ESSALUD	Costo por Ciclo Productivo.	Costo por Ha.
Gerente	800.00	72.00	576.00	57.60
Secretaria	750.00	67.50	540.00	54.00
TOTAL	1,550.00	139.50	1,116.00	111.60

Elaboración: Propia

Nota 03 Cálculo de la Gratificación

Cálculo de la Gratificación de Julio

Cargo	Sueldo	Bonificación Extraordinaria	Total de Ingresos	Costo por Ha.
Gerente	800.00	72.00	872.00	87.20
Secretaria	750.00	67.50	817.50	81.75
TOTAL	1,550.00	139.50	1,680.50	168.95

Elaboración: Propia

Cálculo de Gratificación Diciembre (2 meses)

Cargo	Sueldo	Bonificación Extraordinaria	Total de Ingresos	Costo por Ha.
Gerente	266.67	24.00	290.67	29.07
Secretaria	250.00	22.50	272.50	27.25
TOTAL	516.67	46.50	563.17	56.32

Elaboración: Propia

Resumen

Concepto	Importe Total	Costo por Ha.
Gratificación Julio	1,689.50	168.95
Gratificación Diciembre por dos meses	563.17	56.32
TOTAL	2,252.67	225.27

Elaboración: Propia

Nota 04. Cálculo de CTS

Periodo: 01/01/2014 al 30/04/2014 (4 meses)

Cargo	Sueldo Bruto	1/6 Gratificación Dic-14	Total	C.T.S. Soles	Costo por Ha.
Gerente	872.00	0.00	872.00	290.67	29.07
Secretaria	817.50	0.00	817.50	272.50	27.25
TOTAL	1,689.50	0.00	1,689.50	563.17	56.32

Elaboración. Propia

Periodo: 01/05/2014 al 31/08/2014 (4 meses)

Cargo	Sueldo Bruto	1/6 Gratif Julio-14	Total	C.T.S. Soles	Costo por Ha.
Gerente	872.00	133.33	1,005.33	335.11	33.51
Secretaria	817.50	125.00	942.50	314.17	31.42
TOTAL	1,689.50	258.33	1,947.83	649.28	64.93

Elaboración. Propia

Resumen

Cargo	C.T.S. Soles	Costo por Ha.
Periodo: 01/01/2014 al 30/04/2014	563.17	56.32
Periodo: 01/05/2014 al 31/08/2014	649.28	64.93
TOTAL	1,212.44	121.24

Elaboración. Propia

Nota 05. Cálculo de Vacaciones (provisión 8 meses)

Cargo	Sueldo Bruto	Costo por Ciclo Productivo	Costo por Ha.
Gerente	872.00	581.33	58.13
Secretaria	817.50	545.00	54.50
TOTAL	1,689.50	1,126.33	112.63

Elaboración: Propia

Foto N° 01 Preparación del Terreno



Foto N° 2 Preparación, nivelación y desinfección de las camas listas para la siembra

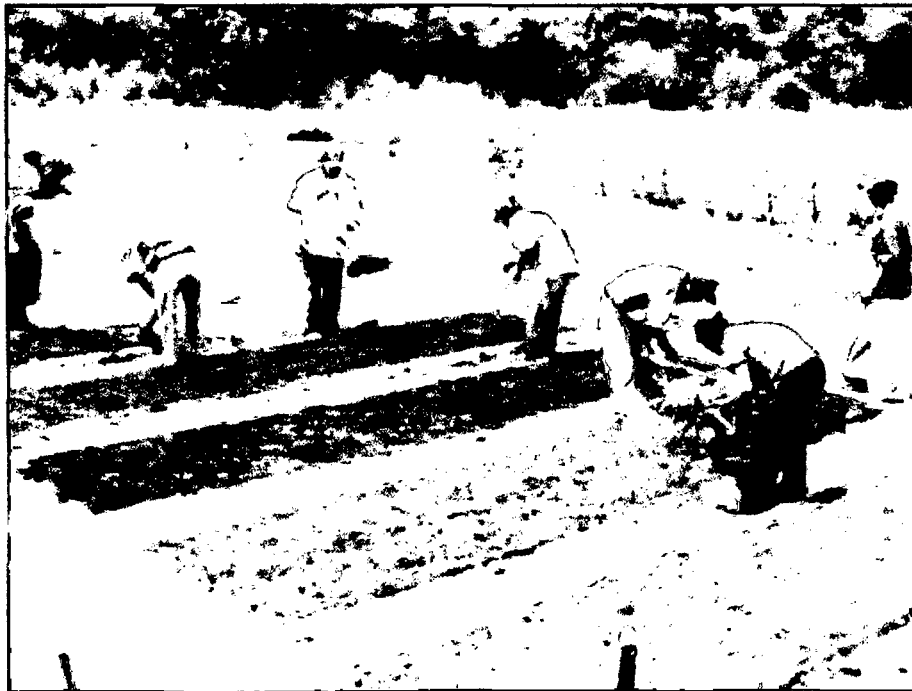


Foto N° 03. Riego



Foto N° 4 Fertilización a los plantines de ají páprika



Ver Foto N° 05. Aporque



Foto N° 06. Poda

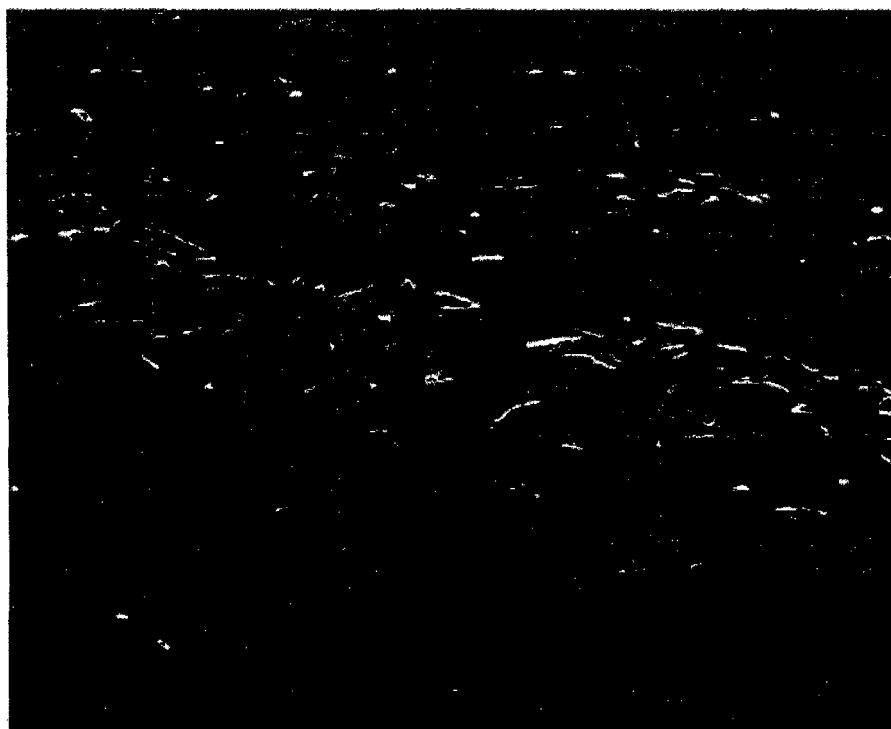


Foto N° 07 Plantas de ají páprika



Foto N° 08 Cosecha del ají páprika.



Foto N° 09 Secado del ají en mantas

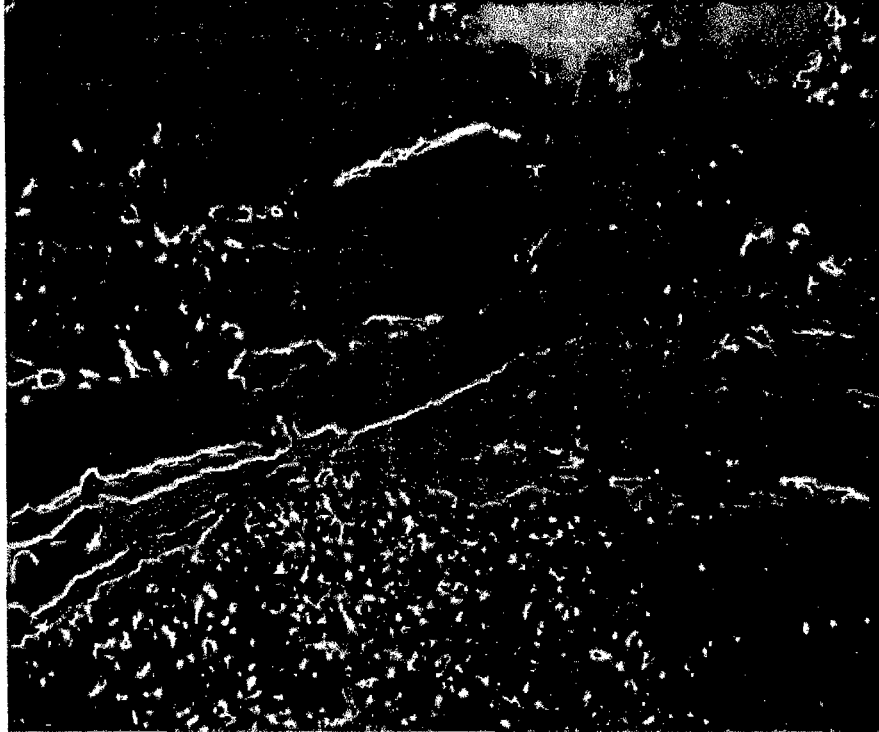
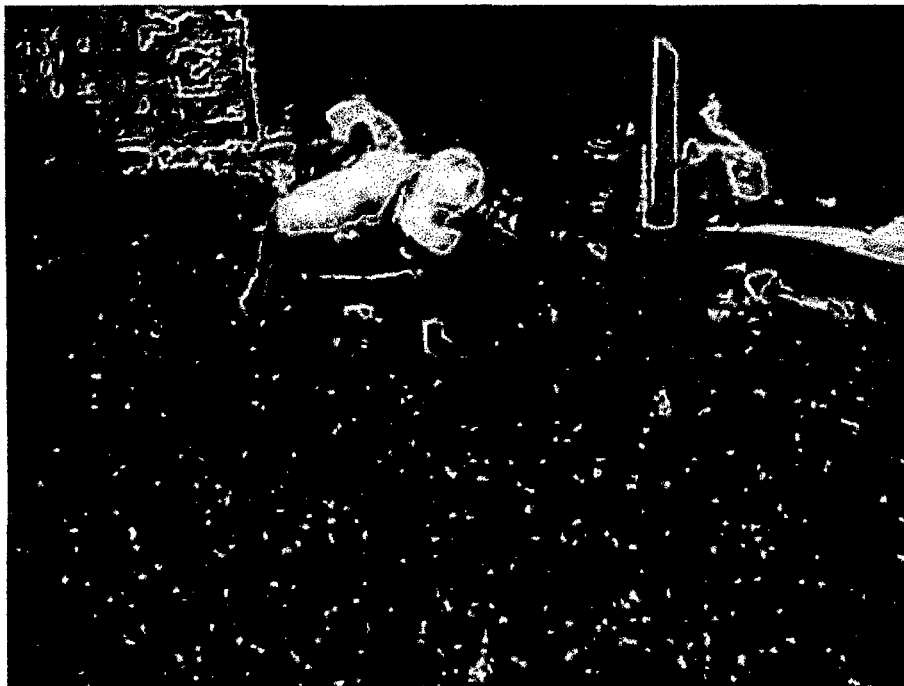


Foto N° 10 Proceso de secado del producto




Anexo N° 13. CERTIFICADO DE ORIGEN FORMATO A

<p>1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)</p> <p style="text-align: center;">①</p>		<p>Reference No</p> <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES</p> <p style="text-align: center;">CERTIFICATE OF ORIGIN</p> <p style="text-align: center;">(Combined declaration and certificate)</p> <p style="text-align: center;">FORM A</p> <p style="text-align: right;">⑦</p>			
<p>2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)</p> <p style="text-align: center;">②</p>		<p>Issued in _____ (country)</p> <p style="text-align: right;"><small>See notes overleaf</small></p>			
<p>3. Means of transport and route (as far as known)</p> <p style="text-align: center;">③</p>		<p>4. For official use</p> <p style="text-align: center;">⑧</p>			
<p>5. Port number</p> <p style="text-align: center;">④</p>	<p>6. Marks and numbers of packages</p> <p style="text-align: center;">⑤</p>	<p>7. Number and kind of packages; description of goods</p> <p style="text-align: center;">⑨</p>	<p>8. Origin criterion (see notes overleaf)</p> <p style="text-align: center;">⑩</p>	<p>9. Gross weight or other quantity</p> <p style="text-align: center;">⑪</p>	<p>10. Number and date of invoice</p> <p style="text-align: center;">⑫</p>
<p>11. Certification</p> <p><small>It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</small></p> <p style="text-align: center;">⑬</p>		<p>12. Declaration by the exporter</p> <p><small>The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in _____</small></p> <p style="text-align: right;">⑬</p> <p><small>It is also declared that they comply with the origin requirements specified for these goods in the Generalized System of Preferences for these countries.</small></p>			

Contenido del Certificado de Origen Formato A

- 1) Nombre y dirección de la empresa exportadora
- 2) Nombre y dirección de la empresa importadora
- 3) Medio de Transporte
- 4) Número de Orden Ascendente
- 5) Número de bultos, cajas, containers, etc.
- 6) Uso Oficial
- 7) País de Origen
- 8) Uso Oficial
- 9) Descripción del producto
- 10) Uso Oficial
- 11) Peso bruto
- 12) Número y fecha de la factura
- 13) País de Origen
- 14) País Importador
- 15) Fecha de presentación, firma y sello de la empresa.

Anexo N° 14. CERTIFICADO DE ORIGEN CAN / ALADI

		CERTIFICADO DE ORIGEN ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO		CERTIFICADO N° _____
PAÍS EXPORTADOR: (1)		PAÍS IMPORTADOR: (2)		
N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS		
(3)	(4)	(5)		
DECLARACIÓN DE ORIGEN (Declaración Jurada)				
DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario correspondientes a la Factura Comercial N° _____ (7)				
Cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) (6) de conformidad con el siguiente desglose:				
N° de Orden	NORMAS (3)			
	(8)			
FECHA: (9)				
Razón social, sello y firma del exportador o producto: (10) (11)				
OBSERVACIONES: (12)				
CERTIFICACIÓN DE ORIGEN				
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de :				
A los : _____ (NO LLENAR)				
(13)				
Nombre, sello y firma Entidad Certificadora				
<small> Notas: (1) Este columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser suficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados consecutivamente. (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de origen regional o de origen parcial, indicando número de registro. (3) En esta columna se indicará la norma de origen con que cumple esta mercadería. Individualízala por su número de orden. </small>				
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.				

Fuente: Actualidad Empresarial

Referencia del Contenido:

- | | |
|--|---|
| 1) País Otorgante
3) Número de orden ascendente
5) Descripción de la mercancía
7) Nro. de factura
9) Fecha de presentación
11) Sello y firma
13) Uso Oficial | 2) Nombre del país importador
4) Código arancelario
6) Acuerdo con el cual se recoge la preferencia.
8) Normas de origen si acuerdo
10) Razón Social
12) Cualquier observación |
|--|---|

Anexo N° 15. Formulario 4949 Solicitud de Devolución

SUNAT		SOLICITUD DE DEVOLUCION				66 USO SUNAT
09 FORMULARIO 4949	RUC DEL CONTRIBUYENTE	02 NÚMERO DE IDENTIFICACION PERSONAL	03 USO SUNAT Código de Atribuciones	04 NÚMERO DE ORDEN		
APellidos y Nombres, denominación o razón social						23 TELÉFONO

RUBRO I. DATOS GENERALES DE LA SOLICITUD DE DEVOLUCION

TIPO DE SOLICITUD PRESENTADA (ver Anexo N° 2)	DESCRIPCION	CODIGO	IMPORTE SOLICITADO EN DEVOLUCION
		101	102
N° DE FORMULARIO	N° DE ORDEN	PERIODO CONTABLE	Mostrando Mes A/a
TRIBUTO O CONCEPTO (ver Anexo N° 2)	DETALLE DEL TRIBUTO O CONCEPTO		CODIGO
			107

RUBRO II. DOCUMENTO QUE GARANTIZA LA DEVOLUCION

TIPO DE DOCUMENTO	N° DE DOCUMENTO	NOMBRE DEL EMISOR	USO SUNAT
1. Carta Fianza 2. Póliza de Crédito	201		203
FECHA DE EMISION	FECHA DE EXPIRACION	MONTO DEL DOCUMENTO	
204	205	206	
TIPO DE DOCUMENTO	N° DE DOCUMENTO	NOMBRE DEL ENTE EMISOR	USO SUNAT
1. Carta Fianza 2. Póliza de Crédito	209		211
FECHA DE EMISION	FECHA DE EXPIRACION	MONTO DEL DOCUMENTO	
213	214	215	

RUBRO III. NOTAS DE CREDITO NEGOCIABLES SOLICITADAS

CANTIDAD	CÓDIGO	CANTIDAD	CÓDIGO	TOTAL
301	302	303	304	
304	305	306	307	
308	309	310	311	
312	313	314	315	
316	317	318	319	
320	321	322	323	
324	325	326	327	
327	328	329	330	
332	333	334	335	
		DIFERENCIA	336	
		TOTAL	337	

RUBRO IV. DETALLE DE SOLICITUD DE SOLICITUD 08, 13, 14 Y 15 (MONEDA, MONEDA FUERA DE PAIS, OBTENCION, EXPIRACION Y OTRAS NO RESCISORIAS)

NUMERO DE MONEDA	IMPORTE	NUMERO DE MONEDA FUERA DE PAIS	IMPORTE
600	604	608	614
601	605	609	615
602	606	610	616
603	607	611	617
	608	612	618

DATOS DEL CONTRIBUYENTE O RESPONSABLE

APellidos y Nombres

Calle y Fecha de Emisión
SUNAT

Anexo N° 16. Contrato de Compraventa Internacional

CONTRATO DE EXPORTACION

N° DE CONTRATO:

FECHA:

EXPORTADOR : Nombre de la Empresa
Dirección
Contacto
Teléfono
E-mail @

IMPORTADOR : Nombre de la empresa
Dirección
Contacto
E-mail @

Producto : (Ají páprika de primera calidad)

Cantidad : (1700 cajas de aj páprika aprox.)

Calidad : (de primera calidad)

Caracteristicas : Frutos de 12cm. a 16cm. de largo 95% Lote
Frutos de 8cm. a 12cm de largo 95% lote
Libre de polvo y elementos extraños

Contenedor : (Tipo de embalaje)

Precios : (US\$.....por Kg.)

Naviera : (Nombre de la Naviera)

Fecha de Embarque : (entre el.... y el....del 2013)

Seguro : (a cargo del comprador)

Forma de Pago : 100% CAD Contra Entrega de Documentos

A la notificación del importador por su banco corresponsal
Los documentos serán enviados al banco del importador.

Banco del Exportador: Nombre del Banco

N de Cuenta

Moneda

Sectorista

Teléfono

Banco del Importador: Nombre del Banco

N de Cuenta

Moneda

Sectorista

Teléfono

Otras condiciones especiales:

- a) Los contratantes se sujetan a las disposiciones establecidas en la Convención de Viena de 1980 que regula los Contratos de Compra Venta Internacional.
- b) Los términos comerciales indicados en el presente contrato se entenderán referidos a los INCOTERMS 2000.
- c) Las eventuales desavenencias que surjan en la interpretación del presente contrato serán resueltas por un tribunal arbitral designado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) con sede en Paris.
- d) Otras cláusulas especiales como: premios, de penalización, etc.

Firmado en 4 ejemplares el día.....en.....de 2014

Cuadro N° 01 Condiciones de Cobertura de una Contratación de Seguro Internacional

TIPO DE SINIESTRO	COBERTURA				
	CLAÚSULA "A"	CLAÚSULA "B"	CLAÚSULA "C"	CLAÚSULA DE GUERRA	CLAÚSULA DE HUELGA
1. Incendio o explosión	X	X	X		
2. Varadura, hundimiento, zozobra	X	X	X		
3. Vuelco, descarrilamiento de un vehículo	X	X	X		
4. Colisión del buque	X	X	X		
5. Descarga de un puerto de abrigo	X	X	X		
6. Sismo, erupción volcánica, rayo	X	X	X		
7. Sacrificio por avería gruesa	X	X	X		
8. a) Lanzamiento por la borda	X	X	X		
b) Arrastre por las olas	X	X			
9. Entrada de agua de mar, de lago o de río	X	X			
10. Pérdida Total de embalaje durante la manipulación	X	X			
11. Medidas protectoras	X	X	X		
12. Robo, saqueo, falta de entrega	X				
13. Daños debidos a la condensación o al calor	X				
14. Contaminación por otras mercancías	X				
15. Escapes	X				
16. Rotura y otras averías particulares	X				
Existen exclusiones:					
1. Negligencia de asegurado					
2. Desgaste normal, envejecimiento					
3. Embalaje insuficiente o inadecuado					
4. Indole o defectos intrínsecos de las mercancías					
5. Retrasos y demoras					
6. Insolvencia del armador					
7. Utilización de armas atómicas					
8. Actos ilícitos	X				
9. Guerra					
10. Huelgas					

Fuente: Procedimientos de Exportación de la Tara en Polvo-UNC

Cuadro N° 02. Comisiones de Crédito Documentario

Concepto	Comisión	US\$MIN.	US\$MAX.
Aviso		50	
Confirmación	0.125%trim	50	
Negoc. /Pago	0.25%	50	
Acept. /Pago Diferido	1.5%anual	50	
Aumento	0.50%trim	30	
Modificación		30	
Transferencia	0.125%	50	
Fideicomiso	0.125%	25	
Carta compromiso		30	
Swift		15	
Télex		20	

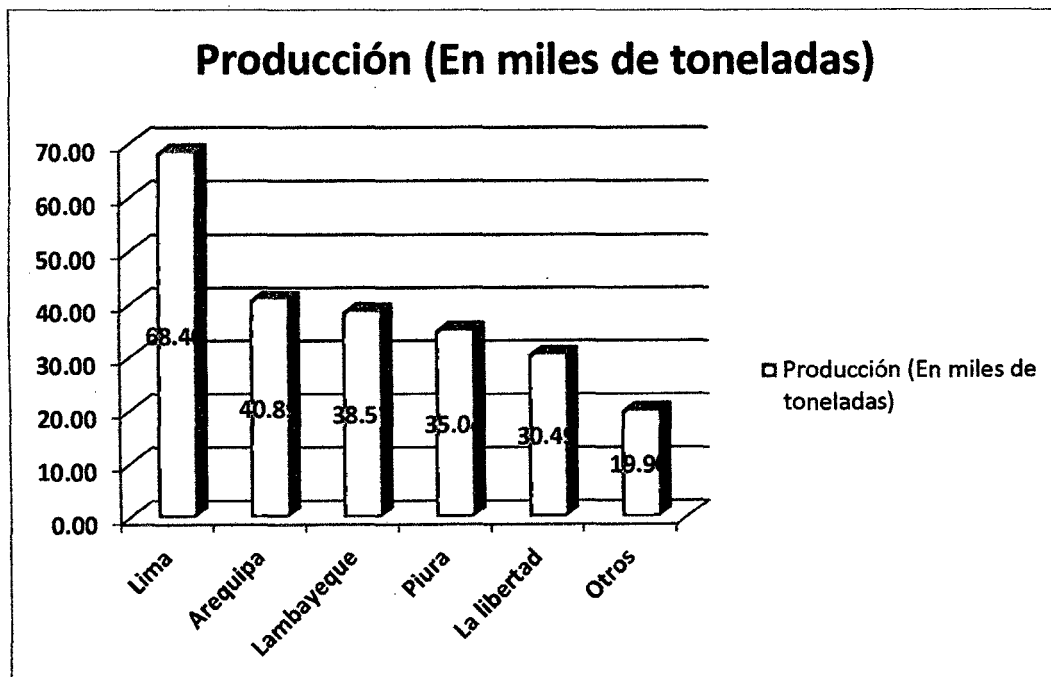
Elaboración: Propia

Cuadro N° 03. Principales Departamentos Productores de Ají Páprika

Departamentos	Has. Sembradas	Producción (En miles de toneladas)	Participación	Rendimiento (tm/ha.)
			%	
Lima	10,203	68.40	22.52%	6.70
Arequipa	9,381	40.89	20.70%	4.36
Lambayeque	8,376	38.57	18.48%	4.61
Piura	5,950	35.04	13.13%	5.89
La libertad	8,026	30.49	17.71%	3.80
Otros	3,378	19.90	7.45%	5.89
TOTAL	45,312		100.00%	

Fuente: MINAG
Elaboración: Propia

Gráficamente:



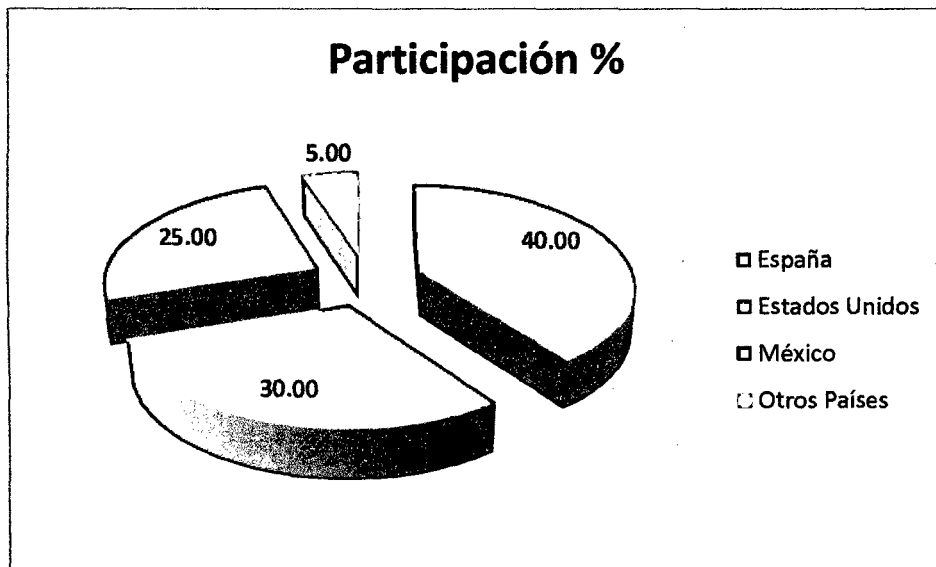
Elaboración: Propia

Cuadro N° 04. Demanda del Ají Páprika

Países	Demanda (en miles de dólares)	Participación %
España	21,841,133.00	40.00
Estados Unidos	16,380,850.00	30.00
México	13,650,708.00	25.00
Otros Países	2,730,142.00	5.00
TOTAL	54,602,833.00	100

Fuente: ADEX
Elaboración: Propia

Gráficamente:



Elaboración: Propia

Cuadro N° 05. Empresas con mayor Oferta del Ají Párika

RUC	EMPRESA
20508868163	Exportadora Norpal SAC
20255322363	Corporación Miski SA
20483894814	Eco – Acuícola SAC
20534045027	Corporación Capas SAC
20162348931	Agroinper SA
20498300252	Open World Export SAC
20510278926	Agroinversiones Mistul SAC
20461642706	Agrícola Cerro Prieto SAC
20411808972	Agrícola Pampa Baja SAC
20507558438	Campo Real SAC

Elaboración: Propia

Cuadro N° 06. Indicadores de Producción

Objetivos de Operación	Indicadores	Objetivos en %		
		2010	2011	2013
Entrega	% de pedidos entregados a tiempo	90	100	100
Costos	Optimización de Costos	15	12	8
Calidad	% de pedidos sin devolución, ni observación	90	95	100
Flexibilidad	% de pedidos de corto plazo cumplidos	100	100	100

Elaboración: Propia

Fuente: Datos brindados por la Asociación

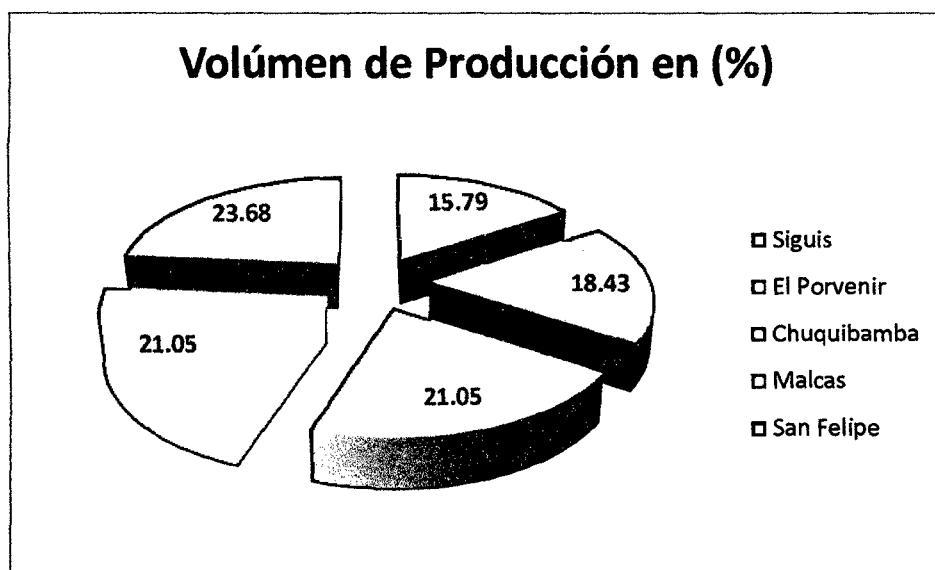
Cuadro N° 07. Volúmenes de Producción

Caserío	Unidad	Cantidad	Porcentaje (%)
Siguís	Kg./Ha.	3,000	15.79
El Porvenir	Kg./Ha.	3,500	18.43
Chuquibamba	Kg./Ha.	4,000	21.05
Malcas	Kg./Ha.	4,000	21.05
San Felipe	Kg./Ha.	4,500	23.68
TOTAL	Kg./Ha.	19,000	100.00

Fuente: Ministerio de Agricultura-Cajabamba

Elaboración: Propia

Gráficamente:



Elaboración: Propia

Nota 01. Cálculo de la ONP

Cargo	Sueldo	ONP	Costo por Ciclo Productivo.	Costo por Ha.
Gerente	800.00	104.00	832.00	83.20
Secretaria	750.00	97.50	780.00	78.00
TOTAL	1,550.00	201.50	1,612.00	161.20

Elaboración: Propia

Nota 02 Cálculo de ESSALUD

Cargo	Sueldo	ESSALUD	Costo por Ciclo Productivo.	Costo por Ha.
Gerente	800.00	72.00	576.00	57.60
Secretaria	750.00	67.50	540.00	54.00
TOTAL	1,550.00	139.50	1,116.00	111.60

Elaboración: Propia

Nota 03 Cálculo de la Gratificación

Cálculo de la Gratificación de Julio

Cargo	Sueldo	Bonificación Extraordinaria	Total de Ingresos	Costo por Ha.
Gerente	800.00	72.00	872.00	87.20
Secretaria	750.00	67.50	817.50	81.75
TOTAL	1,550.00	139.50	1,680.50	168.95

Elaboración: Propia

Cálculo de Gratificación Diciembre (2 meses)

Cargo	Sueldo	Bonificación Extraordinaria	Total de Ingresos	Costo por Ha.
Gerente	266.67	24.00	290.67	29.07
Secretaria	250.00	22.50	272.50	27.25
TOTAL	516.67	46.50	563.17	56.32

Elaboración: Propia

Resumen

Concepto	Importe Total	Costo por Ha.
Gratificación Julio	1,689.50	168.95
Gratificación Diciembre por dos meses	563.17	56.32
TOTAL	2,252.67	225.27

Elaboración: Propia

Nota 04. Cálculo de CTS

Periodo: 01/01/2014 al 30/04/2014 (4 meses)

Cargo	Sueldo Bruto	1/6 Gratificación Dic-14	Total	C.T.S. Soles	Costo por Ha.
Gerente	872.00	0.00	872.00	290.67	29.07
Secretaria	817.50	0.00	817.50	272.50	27.25
TOTAL	1,689.50	0.00	1,689.50	563.17	56.32

Elaboración. Propia

Periodo: 01/05/2014 al 31/08/2014 (4 meses)

Cargo	Sueldo Bruto	1/6 Gratif Julio-14	Total	C.T.S. Soles	Costo por Ha.
Gerente	872.00	133.33	1,005.33	335.11	33.51
Secretaria	817.50	125.00	942.50	314.17	31.42
TOTAL	1,689.50	258.33	1,947.83	649.28	64.93

Elaboración. Propia

Resumen

Cargo	C.T.S. Soles	Costo por Ha.
Periodo: 01/01/2014 al 30/04/2014	563.17	56.32
Periodo: 01/05/2014 al 31/08/2014	649.28	64.93
TOTAL	1,212.44	121.24

Elaboración. Propia

Nota 05. Cálculo de Vacaciones (provisión 8 meses)

Cargo	Sueldo Bruto	Costo por Ciclo Productivo	Costo por Ha.
Gerente	872.00	581.33	58.13
Secretaria	817.50	545.00	54.50
TOTAL	1,689.50	1,126.33	112.63

Elaboración: Propia

Foto N° 01 Preparación del Terreno



Foto N° 2 Preparación, nivelación y desinfección de las camas listas para la siembra



Foto N° 03. Riego



Foto N° 4 Fertilización a los plantines de ají páprika



Ver Foto N° 05. Aporque



Foto N° 06. Poda

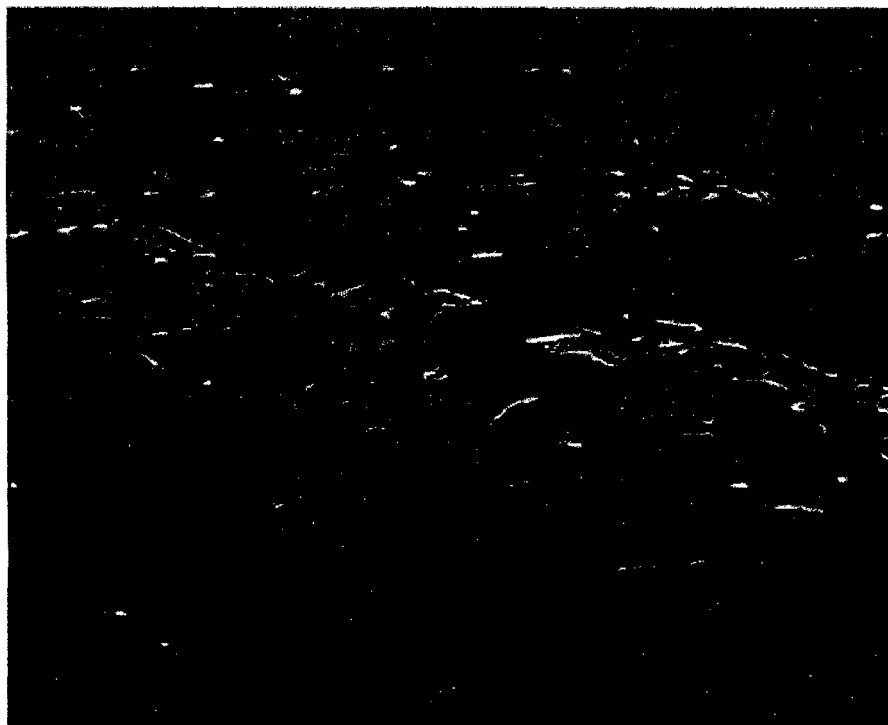


Foto N° 07 Plantas de ají páprika



Foto N° 08 Cosecha del ají páprika.



Foto N° 09 Secado del ají en mantas

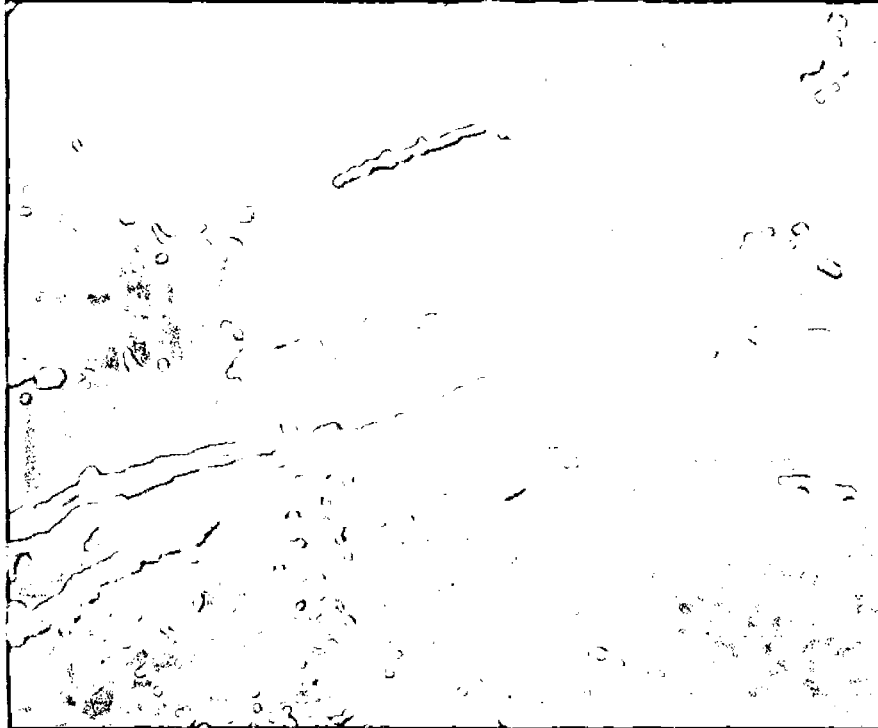


Foto N° 10 Proceso de secado del producto

