



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CHALECOS DE ALPACA A
SUECIA, ESTOCOLMO, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
ALPACA INDUSTRIAS S.R.L. DE LA CIUDAD DE AREQUIPA, 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. MARTÍNEZ MATA, YANNINA LUCÍA
<https://orcid.org/0000-0002-9008-6084>

ASESOR

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

**ICA – PERÚ
2022**

Dedicatoria

Dedico el proyecto de exportación a mi familia porque siempre me han motivado para lograr mis objetivos y ser una empresaria prospera.

Agradecimiento

Agradezco a la universidad UAP por su gran aporte en la educación formando profesionales con principios y a todos los docentes por su vocación y su enseñanza.

INTRODUCCIÓN

Partiendo de la idea comercial de comercializar prendas de alpaca a Europa, se investigó el clima y las pautas, que muestran un punto positivo para el envío de las prendas, en su mayoría a los países nórdicos.

Para ello, se han investigado y elegido los diferentes sectores potenciales de negocio por factores de cambio mundial y giro financiero de los acontecimientos, lo que llevó a elegir a Suecia como mercado objetivo. Además, se ha resuelto que existen inclinaciones arancelarias en mercado expresado por un convenio económico con la Asociación Europea, que trabaja con el intercambio a través de las distintas modalidades de commodities.

Al investigar la industria, se ha identificado una competencia pública, que incluye a los exportadores que han ingresado proactivamente a este mercado, así como una competencia mundial compuesta por naciones proveedoras del producto elegido importado por Suecia. A nivel mundial, también existen otros artículos sustitutos de gran calidad que compiten con la fibra de alpaca, como el cashmere y el mohair, aunque la distinción global y los costos de esta última opción son mucho más altos que los de la fibra de alpaca debido al grado de desarrollo y exposición de las primeras naciones.

Dentro de las metodologías publicitarias, la organización ha optado por iniciar actividades con prendas de interés actual y apreciadas por su fina fibra, atributos que recaen en chalecos, chompas y sudaderas de alpaca de alta costura que

buscan habilitar el mercado europeo que tiene problemas financieros críticos. posibilidad de llegar a este elemento.

El costo del negocio se resolvió a la luz de una metodología de gastos situados, en la que se pensó en un ingreso total del 35% sobre los gastos totales y se agregaron diferentes ideas para calcular el costo en términos de Coxcomb.

El canal de comercialización será el convencional a través de mayoristas y minoristas que podrán poner los artículos en tiendas o comercios. Del mismo modo, las ofertas en línea se utilizarán mucho utilizando dispositivos como el sitio de la empresa, entre otros. El avance de los artículos se completará en la web y desconectado, la última opción a través de la cooperación de ferias y ruedas de negocios a nivel mundial.

Para cumplir con las metodologías comerciales, es importante el inventario satisfactorio y conveniente del artículo, para lo cual se trabajará con proveedores seleccionados que se encuentran dentro de las regiones de creación de información, que para la instancia de este proyecto se decidió a la División de Clench mano .

La realización de esta monografía consta de catorce capítulos desarrollados desde el proceso productivo hasta la comercialización en el país de destino.

RESUMÉN

El presente trabajo debe presentar el mindfulness útil competente y perdurable, que utiliza la capacidad de los activos regulares en curso, en particular los auquénidos en nuestro país, e incluye como modelo para su preservación y uso sustentable en el uso in situ de lana de alpaca que incorpora el cambio y comercialización de artículos manejados de primer nivel con lineamientos a nivel mundial.

Desde el primer capítulo donde destacamos las características del producto, siguiendo en el segundo capítulo con los proveedores de la materia prima y el tercero donde abordamos el almacén y la maquinaria y equipo que se necesitara para su transformación, debemos destacar que del capítulo cuatro al seis tocamos los empaques, envases y embalejes, pasando después a los capítulos siete, ocho y nueve que explican la unitarización, contenedorización y proveedores de servicios logísticos y en los últimos capítulos destacamos el inventario logístico del país de destino como el aliado estratégico, culminando con el capítulo 14 dando los resultados económico financieros.

Debemos resaltar que este estudio presenta conclusiones importantes en la operación de exportación, dándole importancia también al productor peruano y su destacado rol en impulsar productos nacionales de extraordinaria calidad a nivel internacional.

ÍNDICE

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	vi
Índice.....	vii
Indice de tablas	x
Indice de figuras	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	01
1.1. Ficha técnica del producto.....	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	03
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	03
2. APROVISIONAMIENTO.....	06
2.1. Proveedores potenciales.....	06
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	10
2.3. Control de calidad.....	11
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	16
3. ALMACENAMIENTO.....	17
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	17
3.2. Lay-out de almacén.....	18
3.3. Equipamiento para el almacén.....	19
3.4. Costo fijo de almacén.....	20
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	22
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	22
4.2. Normas técnicas aplicable.....	24
4.3. Proceso de rotulado.....	25
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	26
5. EMPAQUE.....	27
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	27
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	29
5.3. Proceso de empaque.....	29
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	31
6. EMBALAJE.....	32
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	32
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	34
6.3. Proceso de embalaje.....	35
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	36
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	37
7.1. Ficha técnica del pallet	37
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	38
7.3. Proceso de paletización.....	38
7.4. Plano de estiba del pallet.....	39

7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	41
8.	CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	42
8.1.	Ficha técnica del contenedor.....	42
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	44
8.3.	Proceso de contenedorización.....	44
8.4.	Plano del contenedor.....	46
8.5.	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	46
9.	TRANSPORTE.....	47
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	47
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	49
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	50
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	52
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	53
10.1.	Agentes de aduana.....	53
10.2.	Costo de agenciamiento.....	55
10.3.	Aseguradoras.....	55
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	56
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	57
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	58
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	58
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	60
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	62
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	63
12.	DISTRIBUCIÓN.....	65
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	65
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	66
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.	68
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	69
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	70
12.6.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de	

comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	71
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	73
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	75
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	75
14.2 Valor actual neto.....	76
14.3 Tasa interna de retorno.....	77
CONCLUSIONES.....	79
BIBLIOGRAFÍA.....	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica.....	02
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	03
Tabla 3	Proveedores.....	07
Tabla 4	Matriz de Selección.....	10
Tabla 5	Costo de fabricación y/o producto.....	16
Tabla 6	Equipamiento para almacén.....	19
Tabla 7	Equipamiento.....	20
Tabla 8	Implementos.....	20
Tabla 9	Costo fijo de almacén.....	21
Tabla 10	Tiempos y costos.....	26
Tabla 11	Ficha técnica del empaque.....	30
Tabla 12	Tiempos y costo del empaque.....	31
Tabla 13	Ficha técnica del embalaje.....	33
Tabla 14	Proceso de embalaje.....	35
Tabla 15	Tiempo y costos del proceso de embalaje.....	36
Tabla 16	Ficha técnica del pallet.....	37
Tabla 17	Tiempos y costos del paletizado.....	41
Tabla 18	Descripcion del tiempo.....	41
Tabla 19	Ficha técnica del contenedor	43
Tabla 20	Proceso de contenedorizacion	45
Tabla 21	Tiempos y costos del proceso de contenedorización	46
Tabla 22	Proveedores de trasnporte internacional.....	47
Tabla 23	Costo de transporte.....	49
Tabla 24	Proveedores de trasnporte internacional.....	50
Tabla 25	Cotizacion	52
Tabla 26	Aseguradoras	56
Tabla 27	Póliza de seguro	56
Tabla 28	Mapeo descriptivo	66
Tabla 29	Matriz de costos de exportación	73
Tabla 30	Costo de oportunidad	75
Tabla 31	Valor actual neto	76
Tabla 32	Tasa de interés de retorno	77

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1	Flujo del proceso.....	04
Imagen 2	Fotos de los chalecos.....	05
Imagen 3	Logo Incapalca.....	06
Imagen 4	Logo Alpaca andina.....	07
Imagen 5	ISO 9001 gestion de calidad	13
Imagen 6	Logo ISO 22000.....	14
Imagen 7	Modelo certificación SGS.....	15
Imagen 8	Almacén	18
Imagen 9	Taller de confección de chalecos del Alpaca	18
Imagen 10	Rotulado del producto.....	23
Imagen 11	Etiqueta de lavado	23
Imagen 12	Hang tag	24
Imagen 13	Proceso de rotulado	25
Imagen 14	Flujograma del proceso de empaçado	31
Imagen 15	Selección del embalaje	45
Imagen 16	Proceso de paletizado	34
Imagen 17	Distribución de estibas en un contenedor marítimo	39
Imagen 18	Distribucion de estibas en un contenedor maritimo	46
Imagen 19	Logo de Dinnet.....	48
Imagen 20	Logo Ransa.....	49
Imagen 21	Logo de Transitex.....	51
Imagen 22	Logo Ventura Logistic.....	52
Imagen 23	Logo Crosstainer.....	54
Imagen 24	Logo GHC.....	54
Imagen 25	Logo TIBA Peru	55
Imagen 26	Aeropuerto Estocolmo	60
Imagen 27	Mapa de origen y destino	60
Imagen 28	Red de transporte en Suecia	61
Imagen 29	Puerto de Gotemburgo	62
Imagen 30	Formas de transporte internacional	64
Imagen 31	Mapeo comercial	66
Imagen 32	Canales de distribución	68
Imagen 33	Canal con mayor flujo	69

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

- **Descripción del producto:**

El interés por las prendas regulares, más allá de una propensión a valorar la artesanía, se ha convertido en una importante manera de sugerir vestidos y adornos hechos con fibra de alpaca para ser recordados en el armario. En contraste con los diferentes vellones y texturas disponibles, la alpaca goza de muchos beneficios y características que te mostraremos. Es maravilloso al tacto, fino, lujoso, agradable. Además, la mejor parte es que las sustancias que dañan tu cuerpo y el clima no se utilizan para su tratamiento. En la tabla adjunta presentamos la ficha especializada en alpaca y chalecos a la luz de ella, que posiblemente sea de la fibra más preciada del planeta.

1.1 Ficha técnica del producto

Tabla 1

Ficha técnica

FICHA TÉCNICA	
PRODUCTO	Chaleco 
Cantidad	1
Descripción	El chaleco pasa por un proceso productivo de muy alta calidad utilizando lana de alpaca
Características	<ul style="list-style-type: none">- Color neutro- Tejido a palito- Material de lana de alpaca- Peso de 1.40kg- No se rompen, desgastan ni deforman
Color	Neutro
Zona de producción	Arequipa, Ayacucho, Huancavelica, Apurímac, Áncash, La libertad, Cajamarca, Cusco, Huánuco y Junín
Tallas	Small-S, Medium-M, Large-L.

Nota: Autoría propia.

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

N°	Partida	Descripción
01	61.10	Suéteres (jerseys), "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto.
02	6110.19.20.00	Chalecos

Nota: SUNAT.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

- **Diseño de prendas de vestir:** Vestimenta y adornos a la luz de los impactos sociales y sociales de un período en particular, abordando de esta manera el estilo y el pensamiento del hacedor.
- **Orden de producción o creación:** Se utilizan para tratar la transformación de materiales comprados en artículos fabricados.
- **Control de calidad:** Comprende la ejecución de proyectos, instrumentos, aparatos y adicionalmente estrategias.
- **Entrega de producto:** El transporte debe hacerse de manera decidida y según las circunstancias previstas en la compra.
- **Control de calidad:** Intermedio, siguiendo los lineamientos y formatos de la empresa.
- **Puesta de etiquetas:** Son un método rápido y fácil de clasificar contenido dentro de una organización. Las etiquetas pueden considerarse como palabras clave o marcas que se pueden adjuntar a una página.

- **Control de calidad del producto final:** Esto asegura el cumplimiento de las regulaciones de calidad y optimización de estos procesos.
- **Embolsado de prenda:** Proceso agil y rápido que permite la protección del producto para su conservación y cuidado.
- **Embalar las bolsas en cajas:** Ultima etapa del proceso.

Imagen 1

Flujograma del proceso productivo



Nota: Autoría propia

Imagen 2

Foto de los chalecos



Nota: googleacademico.com

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

En la actualidad tenemos una lista de proveedores proporcionada por diferentes instituciones como SIICEX, ADEX, Cámara de comercio de Lima, etc. quienes nos proporcionarán la materia prima para nuestro proyecto exportador estas son del 1 al 5.

Es importante destacar que se tomó en su gran mayoría proveedores de la región Puno, Arequipa y Lima por ser parte de la cadena de valor, estar cerca al área de influencia de los productores.

Tabla 3

Proveedores

Nº	Proveedor	Lugar
1	INCALPACA TEXTIL PERUANOS DE EXPORT S.A.	Arequipa
2	ALPACA NATIVA S.A.	Lima
3	CONFECIONES LANCASTER S.A.	Lima
4	A.J. INVERSIONES EXPORT. IMPORT S.A.C.	Lima
5	VIDAL ESQUEN FIDEL ARMANDO	Arequipa

Nota: Autoría propia.

Empresa Proveedora 1: INCAPALCA TEXTIL PERUANOS DE EXPORT S.A.

Lugar: Arequipa.

Productos:

- Prendas a base de lana de alpaca.

Certificaciones de Calidad:

- Certificaciones Internacionales.

Misión:

La fusión de la investigación de tendencias globales y nuestra experiencia trabajando con fibras nobles han dado como resultado nuestra colección, encaminada a superar las expectativas de los clientes más exigentes.

Visión:

Somos una empresa textil enfocada en el desarrollo de productos de alpaca de alta calidad.

Imagen 3

Logo Incapalca



Nota: <https://www.incalpaca.com/>

Empresa Proveedora 2: ALPACA NATIVA S.A.

Lugar: Departamento de Lima.

Productos:

- Telas.
- Prendas de vestir.
- Abrigos.

Misión:

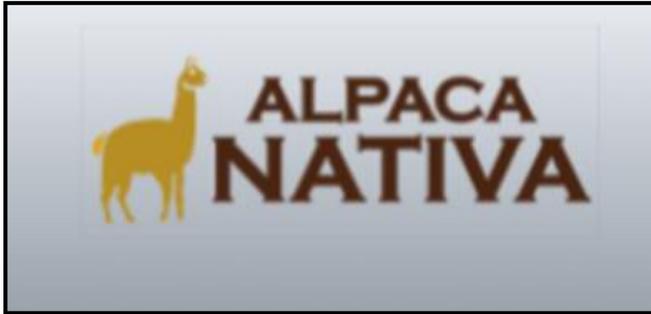
Somos una empresa que entendemos que la industria textil con la finalidad de brindar productos de alta calidad de acuerdo a las preferencias del consumidor con intensidad de colores.

Visión:

Ser preferentemente la empresa más reconocidos a nivel nacional e internacional alcanzando por optar por prendas de calidad total.

Imagen 4

Logo de Alpaca Nativa



Nota: <http://www.alpacanativa.com/>

Empresa Provedora 3: CONFECCIONES LANCASTER S.A.

Lugar: Departamento Lima.

Productos:

- Prendas de alpaca de alta calidad

Misión: Nos caracterizamos por la capacidad de combinar fibras y la creación de nuevos hilados, satisfaciendo las exigencias y necesidades del cliente con la más moderna tecnología.

Visión:

Ser una opción empresarial que sea dedicada a la fabricación de hilos, ofrecemos una amplia gama de finos hilados de alpaca, lana, nylon y acrílicos; así como mezclas de reconocida calidad para el público local y extranjero.

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de Selección

Matriz de Selección										
Criterios	Incapalca Textil Peruanos de Export SA		Alpaca nativa SA		Confecio nes Lancaster SA.		A.J. Inversions export. Import SAC		Vidal Esquen Fidel Armando	
	%		%		%		%		%	
Precio	130.0	1kg	128.5	1kg	165.	1kg	138.6	1kg	131.0	1kg
Seguridad	Si	8%	Si	9%	Si	8%	Si	7%	Si	9%
Transporte	Si	8%	Si	10%	No	0%	No	0%	No	0%
Certificacio nes	Si	9%	Si	7%	Si	7%	Si	5%	Si	9%
Cercanía	No	5%	No	5%	Si	6%	Si	7%	Si	7%

Nota: Autoría propia.

Resultado:

Elegimos a Alpaca Nativa SA como proveedor esperado ya que cumple con los lineamientos adecuados requeridos, teniendo así un valor que no es tan alto contrastado con el resto, en cuanto a seguridad se obtiene el 9%, cuenta con transporte al trabajo con la elaboración del hilo de alpaca a nuestro lugar de creación, tiene confirmación mundial, posteriormente un promedio del 7%, en cuanto a cercanía se encuentra en un punto lejano pero no cambia la última puntuación.

2.3 Control de calidad:

En el negocio material, la contrarrestación por el control de calidad puede garantizar la naturaleza de los procesos de creación. Afortunadamente el negocio se encuentra posiblemente en la mejor etapa en el desarrollo del control de valor.

De manera convencional, cuando el rollo se presenta en el agrupamiento, solo se desglosa el dato determinado por el productor sobre el nombre. Investigar cada rollo de forma independiente sería tedioso y disminuiría la eficiencia, tales innumerables organizaciones no lo hacen posible. Con la industria 4.0, la innovación que nos brinda es cómo informatizar los procesos de manera eficiente y llevar a cabo el control de calidad en todas las etapas, incluida la recolección de materiales.

En ciertas áreas, la computarización ya se utiliza y la industria material se considera mecánicamente obsoleta. Sea como fuere, no pasará mucho tiempo antes de que las organizaciones comiencen a ver los beneficios que ofrece y comiencen a adaptarse.

Beneficios de la informatización en el control de calidad:

La informatización de procesos, el diseño de artículos y diversos avances colaboran con la mejora del área de materiales.

De hecho, incluso la gestión de la calidad se puede completar de manera personalizada, cumpliendo con los requisitos particulares de la organización.

En este sentido, se pueden adquirir beneficios por montaje.

Reducción del desperdicio:

Es normal comprobar el mal uso de la sustancia sin refinar en el negocio material, debido a la ausencia de informatización de datos y ciclos.

Esto sucede porque, por lo general, la atención de la organización está en las prendas de vestir terminadas. Con esto, las prendas de vestir dejaron de dar la consideración fundamental a la naturaleza de la sustancia sin refinar.

El error ocurre inequívocamente porque la observación de datos especializados de la sustancia bruta de una prenda permite obtener datos reales sobre cada rollo de textura en un stock: la grabación, el área de valor, el gramaje, el rendimiento.

En este sentido, es factible seleccionar el rollo de textura que ofrecerá el mejor aprovechamiento (ejecución) para cada solicitud de corte y programar la colocación y corte sin despilfarro.

Además, la innovación hace concebible una visión esperada de los factores y un control de calidad preventivo, para coordinar la gestión del negocio material.

Aumento de la productividad:

Con la informatización del control de valor también es concebible ampliar el límite útil de la empresa que puede cambiar los ciclos manuales y adquirir mayor velocidad en las etapas.

Este punto es importante ya que las nuevas tendencias a la industrialización de las prendas de alpaca son una propuesta de valor como país y que al darle este valor se podrán abrir mas mercados internacionales y crecer en el

mercado exterior.

- **Certificaciones de Calidad:**

ISO 9001:

- Es una norma internacional
- Desarrolla un marco para los procesos
- Incide en procedimientos productivos
- Determina el éxito de una empresa
- Su reconocimiento incide en las empresas
- Permite el reconocimiento por los consumidores
- Esta norma es compatible con otras certificaciones
- Cotización del costo de la operación :2,800.00 soles

Imagen 5

ISO 9001 gestión de calidad



Nota: www.google.com

Certificación 2: ISO 22000

- Esta referida con la seguridad alimentaria
- Incide en la cadena logística
- Refiere el buen estado de los productos
- Protege a los consumidores finales
- Incrementa su compromiso en el trabajo
- Se enmarca en buenas prácticas
- Desarrolla un comunicación laboral

Imagen 6

Logo ISO 22000



Nota: www.google.com

Imagen 7

Modelo Certificación SGS

Certificado EC14/81840798

El sistema de gestión de

CORRUCHECSA CORRUGADOS CHILENOS ECUATORIANOS S.A.

Km 5 Vía Durán Tambo, Completo Industrial Inmetsur
Bodegas 15, 16, 17 y 18
Guayaquil, Guayas, Ecuador
ha sido evaluado y certificado en cuanto al cumplimiento de los requisitos de

ISO 9001:2015

Para las siguientes actividades

**Diseño, producción, venta y distribución de cajas de cartón
corrugado.**

Futuras aclaraciones sobre el alcance de este certificado y la aplicación de los requisitos de ISO 9001:2015 deberán ser consultados a la organización.

Este certificado es válido desde 17 julio 2018 hasta 04 junio 2020
y permanece válido a condición de satisfactorias auditorías de seguimiento
Auditoría de Re-certificación se prevé como mínimo 60 días antes del
vencimiento del certificado

Edición 3. Certificado desde 05 junio 2014

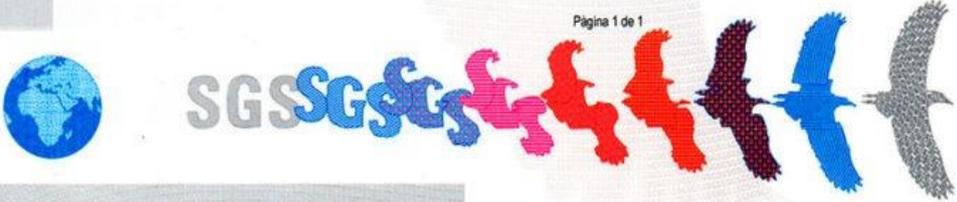
La auditoría que condujo a este certificado comenzó el 05 abril 2018
La fecha de validez del certificado de emisión anterior fue hasta el 15 septiembre 2018

Autorizado por
Rosalyrin Ramirez



SGS del Ecuador S.A.
Av. Martha de Roldós, Vía a Daule Km 5.5 (Junto al Colegio Dolores Suñe).
t (593) 04 3 732110 www.sgs.com

Página 1 de 1



11790

Este documento se emite por SGS bajo sus condiciones generales de servicio, a las que se puede acceder en http://www.sgs.com/terms_and_conditions.htm. La responsabilidad de SGS queda limitada en los términos establecidos en las citadas condiciones generales que resultan de aplicación a la prestación de sus servicios. La autenticidad de este documento puede ser comprobada en <http://www.sgs.com/en/Our-Company/Certified-Clients-Directories/Certified-Clients-Directories.aspx>. El presente documento no podrá ser alterado ni modificado, ni en su contenido ni en su apariencia. En caso de modificación del mismo, SGS se reserva las acciones legales que estime oportunas para la defensa de sus intereses.



Nota: www.google.com

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costo de fabricación y/o producto

COSTO DE FABRICACIÓN DE CHALECOS DE ALPACA				
Descripción	Cantidad	Unidad/Medida	Precio Unitario	Precio Total
Hilo de alpaca	1,500	Kilos	42.5	63,750.00
Etiqueta	1,000	Centímetros	0.35	350.00
Bolsa de entrega	1,000	Bolsas	0.32	320.00
Empacado	20	1 Caja – 7.5 kilos 20 cajas	8.00	288.00
Embalado	20	Cajas de carton	7.50	312.00
Costo				S/. 65,020.00
1 caja = 75 kilos (50 chalecos de 1.5 kilos) = exportación – 20 cajas = 1,500 kilos				

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

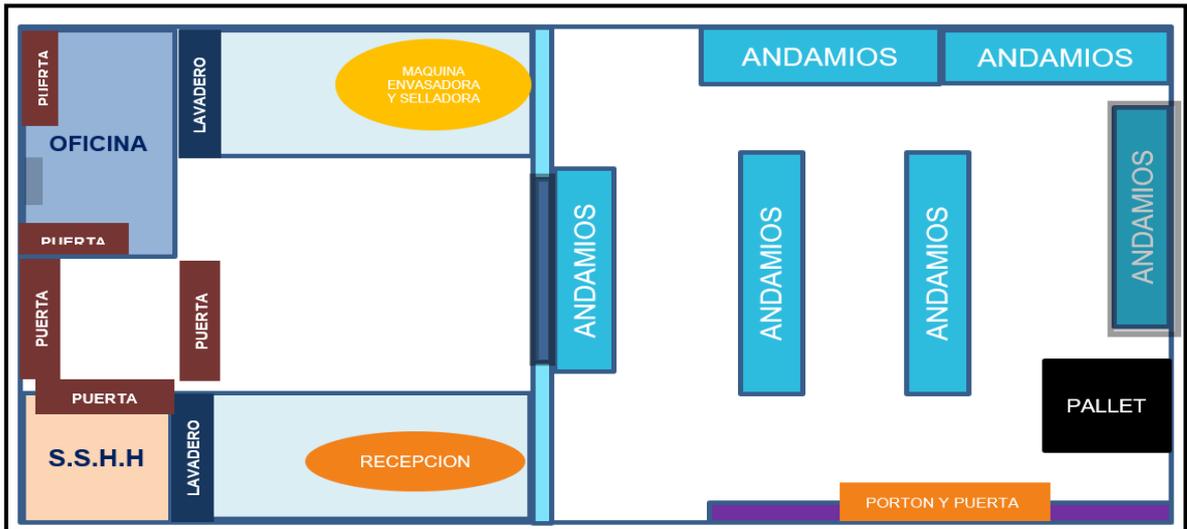
La planta tiene una difusión fascinante para este emprendimiento, se basará en el resultado de chalecos de alpaca, dado que para el ciclo de creación el material fundamental se organiza en una progresión constante de forma sistemática, por lo que la materia prima (alpaca) luego, en ese punto, pasar por las 5 regiones más significativas para su cambio hasta adquirir el artículo completo, estas regiones son el salón de banquetes PM, el centro de distribución PM, la línea de creación, el cambio PM y el almacén de PT; según la sucesión del esquema de diseño del centro de distribución. El diagrama adjunto muestra los componentes necesarios y la metodología seguida para

planificar el diseño ideal para la creación o confección de chalecos de alpaca.

3.2 Lay-out de almacén:

Imagen 8

Almacén



Nota: Autoría propia.

Figura 9

Taller de confección de Chalecos del Alpaca



Nota: Googleacademico.com

3.3 Equipamiento para el almacén:

Tabla 6

Equipamiento para almacén

Nombre	Descripción
La máquina de esquila BYM-2	Cizalla Modelo S-G con Afilador Este modelo se puede cambiar de cizalla a afilador. Distancia del círculo a través: 300 mm. Velocidad de revolución 2800 rpm. Voltaje de 220v. Potencia 250W. Dispone de enlace adaptable de 1,80 m TIJERAS MODELO BYH-2C.PIN.
Tuzdora portátil Handy Clipper	La más exagerada adaptación total y conservadora de la conocida HEINIGER Tuzadora, producida para una magnífica armonía entre ligereza y fuerza. Tiene un mango corto y delgado que no es difícil de agarrar incluso con una mano pequeña. El motor está ajustado y es suave y silencioso, excelente para esquilar criaturas aprensivas.
Bordadora 12 cabezales	Referencia: JSO-001 Año:2005 Marca SWF Ancho mesa.
Computadora	Se utilizará para el registro de inventarios y comunicaciones respectivas por vía correo.
Impresora	Utilizaremos esta maquina para poder desarrollar nuestras actividades administrativas como facturación y guías de mercanias de los chalecos de alpaca al extranejero.
Sillas y escritorios	Es muy importante mantener motivados y en buan forma al personal por ello sus sillas para que los colaboradores realicen sus actividades.

Nota: Autoría propia.

3.4 Costo fijo del almacén:

Este sería la inversión para implementar todo el almacén, de allí se cada el porcentaje para mantenerlo al mes.

Tabla 7

Equipamiento

IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD PARA EL PERSONAL			
	CANTIDAD	PRECIO S/.	TOTAL S/.
Mandiles de trabajo	2	100.00	200.00
Botas	2	85.00	170.00
Cascos para personal de planta y manejo de pallets	2	55.00	110.00
TOTAL			480.00

Nota: Autoría propia.

Tabla 8

Implementos

DESCRIPCIÓN	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Estantes (1)	1,500.00	1,500.00
Faja transportadora	2,480.00	2,480.00
Apilador de parihuelas (1)	5,750.00	5,750.00
Cajas (100)	2.00	200.00
Cinta (10)	5.00	50.00
Parihuelas (4)	100.00	400.00
Computadora (1)	1,500.00	1500.00
Impresora (1)	250.00	250.00
Sillas (6)	340.00	340.00
TOTAL		S/. 10,970.00

Nota: Autoría propia.

Tabla 9

Costo fijo del almacén

PRECIO TOTAL S/.	
Equipamiento para el Almacén	8,490.00
Implementos de Seguridad	480.00
TOTAL	8,970.00

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

La marca será Fleece DESING, dado que nos dirigimos al público femenino y masculino en el rango de 25 y 54 años (que se dirige al 39,38% de la población total de Suecia: 1.976.752 hombres/1.914.623 mujeres), que está interesado en adquirir los artículos de tendencia más populares con planes imaginativos que ofrecen un beneficio más notable a la prenda de vestir que usan.

Una marca es un trozo de papel, cartón u otro material similar que se pega o se conecta a algo para demostrar qué es, qué contiene u otros datos relacionados con él. También puede ser un montón de reglas y convenciones utilizadas para distinguir las cualidades de los artículos.

Imagen 10

Rotulado del producto



Nota: Autoría propia.

Etiqueta de Lavado:

Es fundamental que las prendas de alpaca tengan un nombre de lavado que brinde todos los datos relevantes sobre el método más eficaz.

Imagen 11

Etiqueta de lavado



Nota: Autoría propia.

Hang Tag:

Muestra datos sobre la calidad y el cuidado del artículo que impactan directamente en la compra por parte del último comprador.

Imagen 12

Hnag Tag



Nota: Autoría propia.

4.2 Normas técnicas aplicables:

Para el Perú es la DIGESA Según indica Artesanía. 102 de la Directriz de Reconocimiento y Control de Esterilidad de Alimentos y Refrescos amparada en el D.S. 007-98-SA los alimentos y refrescos industrializados son poderes de la sustancia. Tal y como indica Artesanía. 104 de la Directriz sobre Reconocimiento y Control de Estériles de Alimentos y Refrescos avalada por el D.S. - 007 - 98 - SA, se reconoce efecto colateral o acopio de artículos y productor a la Biblioteca de Estériles. Una colección de artículos se considera como aquellos elaborados por un fabricante similar, que tienen la organización muy subjetiva de ingredientes básicos que distinguen a la colección y que comparten sustancias añadidas similares. Puede ingresar un artículo o conjunto de artículos por documento.

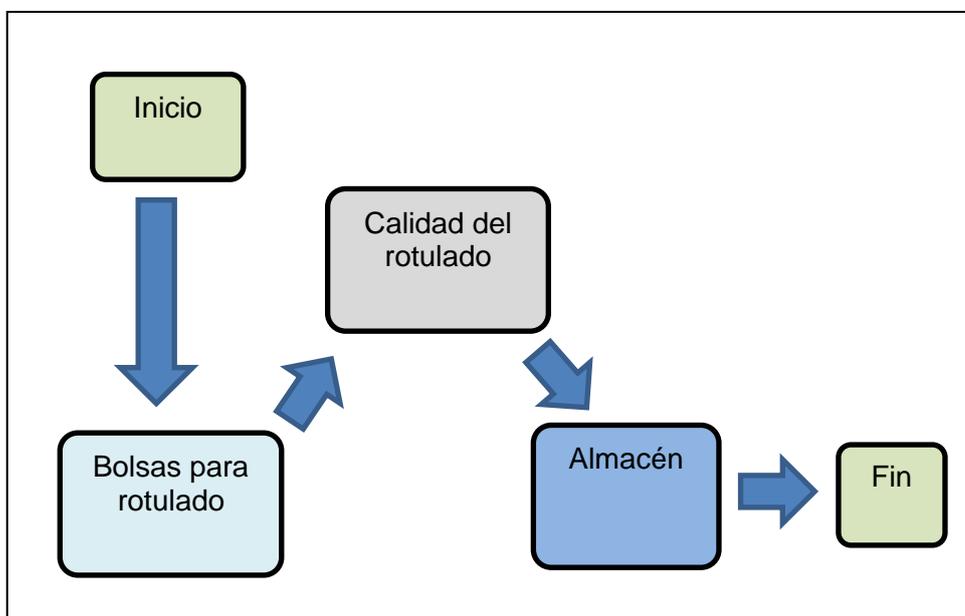
4.3 Proceso de rotulado:

El nombre es cualquier grabado, leyenda, imagen o material fascinante o realista que haya sido compuesto, impreso, extendido, estampado, embellecido o grabado al vacío o pegado al compartimento del artículo, destinado a informar al comprador sobre las cualidades de un artículo.

Información de marcado Nombre del artículo. Anuncio de las fijaciones y sustancias añadidas utilizadas en la disposición del artículo (demostrar las fijaciones que producen sensibilidad excesiva si son fundamentales) Nombre y dirección del fabricante. etiqueta adicional. Número de registro estéril.

Imagen 13

Proceso de rotulado



Nota: Autoría propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

El mercado de alimentos hace que sea posible brindarle al comprador información sobre el artículo que sea lo suficientemente clara y justificable para que no provoque doble trato o desorden y les permita tomar una decisión informada.

Tabla 10

Tiempos y costos

DESCRIPCIÓN			
Tiempo	Costos S/.	Productos	
1 hora	12.00	Rotular 20	bolsas para el chaleco de 1.5 kilogramos.
8 horas jornal	96.00	Rotular 160	bolsas para el chaleco de 1.5 kilogramos.

Nota: Autoría propia. (1 d = 160 7d = 1,000)

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaquetamiento es un arreglo de componentes que funciona con la emisión, difusión, capacidad, correspondencia, exhibición, uso y abandono del artículo empaquetado. Para nuestro caso tomaremos las bolsas de polietileno en la tabla adjunta mostraremos las características de este empaquetado elegido para nuestro producto.

Los diferentes significados de bulto son los siguientes: conjunto de materiales que estructuran el envoltorio y el sistema de los bultos, como papel, tela, cuerda, cinta, etc.

Tabla 11

Ficha técnica del empaque

DESCRIPCIÓN	
	
<hr/>	
<p>BOLSA: El empaque será realizado a través de bolsas plásticas por cada unidad de producto.</p>	
<hr/>	
Características generales:	<p>Magnífica obstrucción cálida y sintética. Generalmente excelente efecto obstrucción. Súper seguro, fabricado en polietileno de 60 micras con terminación autocementada. Material totalmente oscuro. Es adaptable, incluso a bajas temperaturas. Es extremo (impermeable a ser roto, molido, torcido, desgarrado o sofocado) Ligero, restrictivo para artículos nuevos, biodegradable, estéril, impermeable al apilamiento. Financiero.</p>
Material:	<p>Las bolsas serán a base de polietileno de 60 micras con cierre auto-adhesivo.</p>
Características físicas:	<p>El envase llamado Poly Slider que contendrá 1 chaleco por bolsa.</p>
Medidas:	<p>Las bolsas escogidas miden 350 x 450x50 mm.</p>

Nota: Autoría propia.

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Una estructura de empaque apetecible debe mostrar que el artículo se ve perfecto para convencer y confiar en el comprador para que lo obtenga. Debe identificar y brindar información significativa sobre el artículo, por ejemplo, brindar información sobre el nombre, la marca, el tamaño, el grado, la información de mantenimiento, la combinación, el peso neto, el cultivador, el transportista y el país de origen.

Se utiliza el Comprehensive Thing Coder (UPC o prueba de distinción normalizada), que contiene un código de dígitos que mantiene información inequívoca sobre el productor (empaquetador o transportista) y la cosa (clase de cosa, tamaño del grupo, combinación, suma, etc.). on) que funcionan para el control de stock oportuno. Este es un esencial anticipado por el mercado y no por el poder público. Hay cinco transformaciones de la UPC y dos versiones de la EAN (implicadas más en Europa). Las imágenes UPC y EAN pueden codificar números y simbologías predecibles utilizando cuatro partes de ancho.

5.3 Proceso de empaque:

La interacción comienza con:

La libertad de las mercancías a través de la Aduana podría acelerarse si se cumple el siguiente paso:

- Recibir artículos metódicamente.
- Mostrar la medida específica de cada artículo en cada contenedor, grupo,

caja u otro tipo de empaque.

- Ponga las huellas y los números en cada paquete.
- Mostrar esas marcas o números en el recibo contra el desglose de artículos que contiene el paquete y que coincidan.

Se establecen requisitos previos para la agrupación que deben cumplir los artículos específicos importados por Suiza. En su mayor parte, la misma organización que controla el artículo establece las condiciones de agrupación. Correspondientes a la sustancia, las unidades de elementos relacionados (clase de elemento, forma, variedad, desarrollo, etc.) deben ser de manera deliberada, trabajando con su cuidado y difusión. El compartimento debe ajustarse al artículo, aprovechando al máximo sus aspectos. Debe proteger el artículo de daños mecánicos y malas condiciones ecológicas durante el cuidado, almacenamiento y transporte; así como apilamiento opuesto, acopio a bajas temperaturas y condiciones con alto contenido de pegajosidad.

Para nuestra situación, los chalecos de alpaca se presentan de la siguiente manera: Caja de cartón y fibra acrílica de algodón en su interior. En todos los casos, los compartimentos tendrán el grabado "Hecho en Perú".

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaclado:

Tabla 12

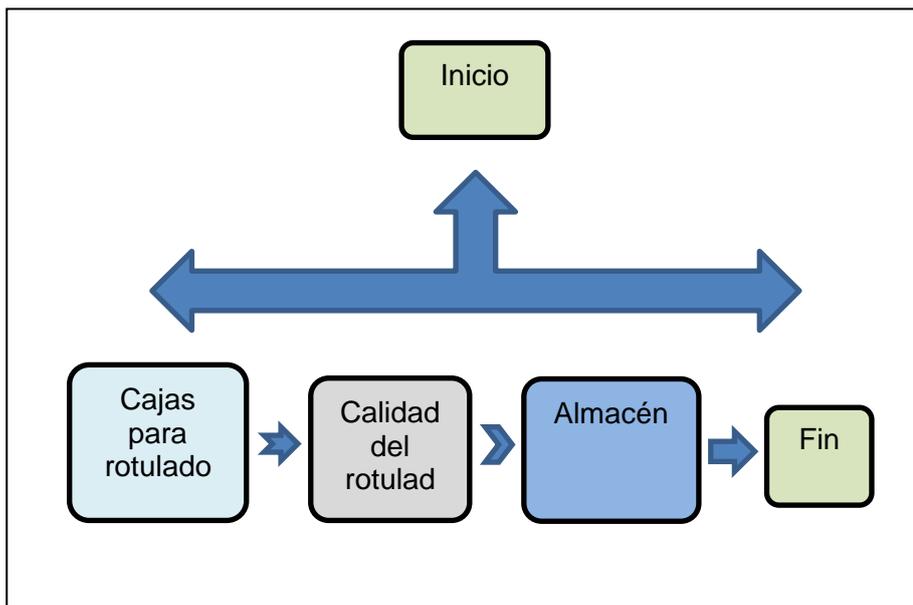
Tiempos y costos del proceso de empaclado

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 Hora	12.00	Empacar 50 bolsa con el chaleco de 1.50 kilogramos.
8 Horas Laboradas	96.00	Empacar 400 bolsas de 1.50 kilogramos.

Nota: Autoría propia. (1 d 400 bolsas en 3 días = 1,000)

Imagen 14

Flujograma del proceso de empaclado



Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Las mercancías de prendas de vestir materiales se entregan en su mayoría en cajas de cartón, por lo que es fundamental escoger el tipo de cartón a enviar que asegure el pago y transporte de las prendas de vestir, teniendo en cuenta además la variable que a mayor peso mayor costo de las operaciones coordinadas.

En la solicitud del negocio de cartones trabajan largo x ancho x nivel. Un contenedor de chalecos puede tener medidas exteriores de aproximadamente 40x30x30. Lo que debemos tener en cuenta para embalar elementos

materiales es lo siguiente:

Iluminar y distinguir los datos fundamentales que deben contenerse fuera del contenedor. Los siguientes son datos importantes que debemos imprimir: cuidado de huellas, datos del comprador, datos del exportador, marcas de peso objetivo, bruto y neto, país de origen.

Tabla 13

Ficha técnica del embalaje

	<p>DESCRIPCIÓN</p>
--	---------------------------

<p><i>d</i> Descripción física del empaque</p> <hr/> <p><i>e</i></p> <p><i>l</i> Beneficios</p> <p><i>e</i></p> <p><i>m</i></p> <p><i>b</i></p> <p><i>a</i></p>	<p>Cajas de cartón corrugado.</p> <hr/> <p>Adaptabilidad en el sistema de montaje.</p> <p>Protección contra el cuidado durante el transporte.</p> <p>Explotando sus semblantes para una correspondencia realista.</p> <p>Bajo costo de creación. Es reciclable</p>
---	--

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE

<p>Medidas</p> <hr/> <p>Peso</p> <hr/> <p>Resistencia vertical</p> <hr/> <p>Resistencia horizontal</p> <hr/> <p><i>a</i> Color</p>	<p>Ancho (m.m.): 240</p> <p>Largo (m.m.): 320</p> <p>Alto (m.m.): 310</p> <hr/> <p>2.5 kilogramos</p> <hr/> <p>930 (kg/m.)</p> <hr/> <p>4 (kgf/m.)</p> <hr/> <p>Marrón</p>
--	--

Nota: Autoría propia.

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Se establecen los requisitos previos de agrupación, incluidos los atributos de las camas. Caracterizaremos algunas ideas, por ejemplo, la unitización, que consiste en recolectar piezas de carga en unidades de mayor volumen, por ejemplo, camas o compartimentos para trabajar con su cuidado. Además, la paletización alude a la reunión de artículos en sus propios marcos de agrupamiento o potencialmente agrupamiento en una cama, debidamente ensamblados con esquinas, grupos, grapas o películas envolventes de tal manera que puedan ser atendidos, guardados y enviados de forma segura. . como una sola unidad de carga.

Imagen 15

Selección del embalaje

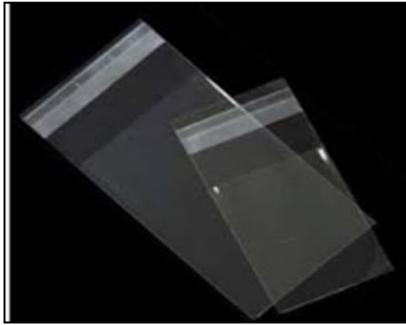


Nota: Google.com

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 14

Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE	
	 <p>La Empresa Alpacas industrias seleccionará los chalecos de alpaca según con las especificaciones técnicas.</p>
	 <p>Es la garantía indispensable y de muestra que tendrán los chalecos, la faja será de plástico polietileno con aberturas.</p>
	 <p>El cartón en capas tiene una unión de tres secciones que crea grandes áreas de resistencia, lo que ayudará a reducir la posibilidad de cualquier daño.</p>
	 <p>Para la comercialización del artículo, una vez empaquetado, se colocará en cajas de cartón estratificado.</p>

Nota: Autoría propia.

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

El empaquetado es toda la interacción que llevamos a cabo para salvaguardar el artículo o producto durante su cuidado, movimiento y capacidad. Con esta interacción salvaguardamos el artículo desde el segundo que se entrega y hasta el segundo que se consume.

Tabla 15

Tiempo y costos del proceso de embalaje

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	13.00	Embalar una caja de Chalecos de 50 bolsas de 1.5 kilogramos.
8 horas laboradas	104.00	Embalar 8 cajas por día

Nota: Autoría propia. (se necesitara 3 d. para las 20 cajas)

CAPÍTULO VII

UNITARIZACION

7.1 Ficha técnica del pallet:

Tabla 16

Ficha técnica del pallet

DESCRIPCIÓN		
CARACTERÍSTICAS		Fabricado en madera de Eucalipto Reutilizable (aguanta hasta 20 vueltas). Protección contra el mal uso y el daño. Capacidad para sostener carga sin flexionar excesivamente Se opone a cuidar
	Largo	1200mm
	Ancho	1200mm
Características de los pallets	Alto	1000mm
	Volumen	4.8m3
	Peso bruto	1400kg
	Tara	10kg

Nota: Obtenido de (Noatum, 2021).

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Bed, bed, range o cama son algunos términos para referirse a esta ayuda o base de sábanas para apilar la pila. Las camas son carcasas rígidas sobre las que se asienta el producto, distribuido uniformemente en nivel y superficie que cubrirá sobre la cama. Sus aspectos fundamentales son:

- Múltiples utilizaciones (transporte, capacidad).
- Gasto mínimo.
- Coste de mantenimiento bajo
- Da agilidad en el cuidado.
- Vida útil larga.
- Higiénicos.

7.3 Proceso de paletizado:

Llamamos "paletizar" a la realidad de colocar elementos sobre una cama de forma organizada (anglicismo excluido de la RAE), es decir, consiste en recoger elementos de uno o varios focos de paso y moverlos sobre la cama.

Por lo general, algunas camas están listas simultáneamente, así, cuando la cama principal está llena, una cama posterior ya está preparada, por lo que su sustitución no implica una parada.

La recurrencia con la que necesitamos mover la pila de elementos se

conoce como "ciclo PTP" (highlight point), es decir, la cantidad de viajes de círculo completo cada hora, un límite inequívoco que puede llegar a un gran número de desarrollos.

Cuando este ciclo se realiza físicamente, se espera que unos cuantos movimientos grupales y de movimiento den lugar a la entrada del producto, ya que una postura realmente excepcionalmente exigente produce monótonas heridas en las distintas articulaciones y músculos que se convierten posiblemente en el factor más importante. Debajo, podemos ver una ilustración de paletización manual que requiere dos especialistas, lo que genera una interacción peligrosa y derrochadora.

Imagen 16

Proceso de paletizado



Nota: Obtenido de <https://larraioz.com/>

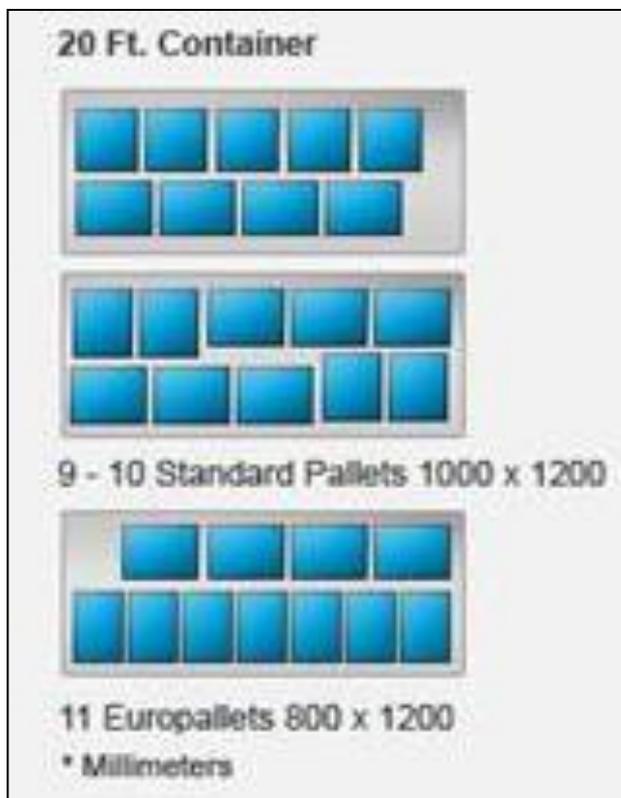
7.4 Plano de estiba del pallet:

Confirmación del bulto satisfactorio de la mercancía para el transporte. Seguro si es necesario. Carga en el vehículo. El moldeado del montón para su vehículo.

Las cajas de chalecos de alpaca antes mencionadas se colocarán sobre estos diseños de madera equipados para soportar más de una tonelada. El hecho de que mida 1.000 m.m hace que el modelo escogido por la bodega para este tipo de commodities sea el estándar americano. para 1.200 m.m. con un espesor de 145 m.m. además, una carga de 10 kg.

Imagen 17

Distribución de estibas en un contenedor marítimo



Nota: <https://www.shiplilly.com>

7.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado:

Tabla 17

Tiempo y costos de paletización

Costos de exportación de perecibles (incluye IGV)	TIEMPO	Kg	Total (\$)
Manipuleo cámara de frigorífico	00 Min.	00	00.00
Descargamento	12 Min.	1,875	180.00
Estiba para el despacho de cargamento	12 Min.	1,875	220.00
Fiscalizaciones del oficial de aduanas	47 Min.	1,875	150.00
Servicios logísticos	17 Min.	1,875	75.00
Total de Tiempo	93 Min.	-	-
		Total (\$)	625.00
		Total (S/.)	2,387.50

Nota: Obtenido de (Talma, 2021)

Tabla 18

Descripción del tiempo

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	75.00	Paletizar 20 cajas con chalecos de alpaca en una Pallet

Nota: Autoría propia.

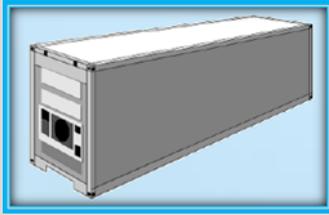
CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACION

8.1 Ficha técnica del contenedor:

Los compartimentos o soportes son los compartimentos de carga que permiten la capacidad del producto para trasladarlo tanto en camiones, trenes y barcos, facultando así el transporte polivalente. Por lo general, se utilizan para mover materiales pesados o existencias paletizadas.

Su importancia para nuestra operación de exportación será muy valiosa, sumado a su operatividad para transportar nuestro producto nos da la garantía de un buen producto. Además se tienen que asumir pagos como el B/L 275.00 soles y derechos de embarque 250.00 soles.

Tabla 19*Ficha técnica del contenedor*

**CONTENEDOR
REEFER 20'**

Compartimento cerrado convencional, con su propio hardware de edad fría. Valioso para una amplia gama de cargas que requieren temperaturas constantes excepcionalmente bajas. El hardware utilizado hoy en día se actualiza con la tecnología más reciente y puede mantener una temperatura interior estable durante mucho tiempo con un rango máximo de 0,01 grados centígrados. Estos compartimentos de droga tienen cierto control sobre las temperaturas de -30°C a +50°C.

Peso vacío:	27,320 kg		
Peso máximo:	30, 480 kg		
Tara:	27,320 kg		
Carga Máxima	30, 480 kg		
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	6.05m	5.90m	10m
ANCHO	2.43m	2.34m	4m
ALTO	2.59m	2.40m	4m
CARGA			
CARGA MÁXIMA	30, 480 kg		
CARGA UTIL	25,000 kg		
VOLUMEN	33.2 m ³		

Nota: (SUNAT, 2021).

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Para la decisión de nuestro compartimento hemos pensado en: Tamaño. Tanto la cantidad como los atributos de tu artículo deciden el tamaño del compartimento. Dentro de los distintos tipos de compartimentos hay 20 y 40 pies (6,09 y 12.192 metros individualmente).

Un compartimento seco o seco es el más utilizado en tareas de intercambio desconocidas. Está fabricado en acero corten, sin marco de refrigeración ni ventilación. Su uso estándar es en cargas secas, sacos, cajas, paquetes termocontraíbles, máquinas, muebles.

Se sugiere para alimentos. El compartimento de veinte pies contrasta con el soporte de cuarenta pies, dándole más límite de volumen, pero no límite de peso.

8.3 Proceso de contenedorización:

La Empresa transportará el producto en un contenedor reefer de 20 pies, para ello realizara los siguientes pasos:

- Apilamiento de compartimentos en el sitio de creación en lugar de en el muelle.
- Traslado de compartimentos al puerto por camión o ferrocarril.
- Utilización de grúas de muelle para subir y bajar compartimentos del barco.

Tabla 20

Proceso de contenedorización

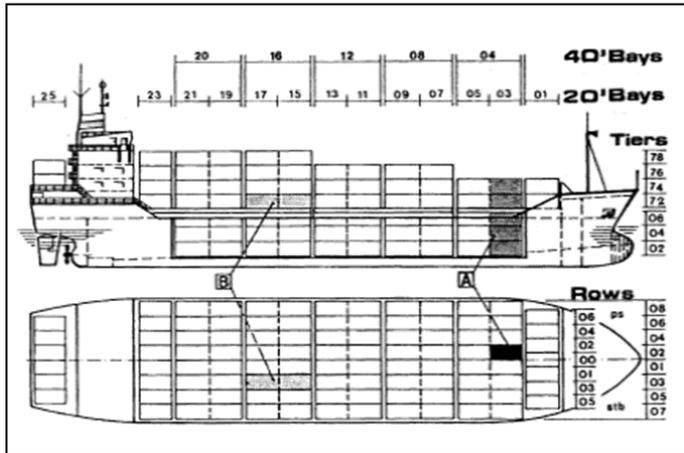


Nota: Autoría propia.

8.4 Plano del contenedor:

Imagen 18

Distribución de estibas en un contenedor marítimo



Nota: <https://www.shiplilly.com/>

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 21

Tiempos y costos del proceso de contenedorización

DESCRIPCIÓN						
Tipo de container	Dimensiones		Precio de viaje	Tiempo	Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino
Reefer de 20 pies	Externo Largo	Interno Largo	2,200 \$	35 días	Callao	Suecia (Unión europea)
	6.060mm	5.900mm				
	Ancho	Ancho				
	2.350mm	2.430mm				
	Alto	Alto				
	2.390mm	2.590mm				

Nota: (SIICEX, 2021).

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 22

Proveedores Transporte interno

N°	Proveedor	Lugar
1	Dinet	Lima
2	Ransa	Arequipa, Callao, Paita
3	New Transport	Lima, Callao
4	La Hanseática	Lima
5	AIROCEAN CARGO S.A.C.	Lima

Nota: SIICEX 2022.

Empresa Proveedora 1: Dinet

Lugar: Lima.

Administración: Especialista en interior de vehículos.

Misión: Crear y trabajar reapropiando arreglos y gestiones para nuestros clientes para aquellos ciclos que son importantes para su red productiva.

Visión: Ser percibida por sus clientes como una cómplice de factores coordinados, pionera en los sectores de negocios en los que actúa, reconocida por su grandeza funcional, mejoramiento constante, desarrollo y gestiones centradas en superar persistentemente los supuestos de los clientes.

Imagen 19

Logo empresa Dinet



Nota: <https://dinet.com.pe/>

Empresa Proveedora 2: RANSA Comercial S.A.

Lugar: Arequipa, Lima Callao.

Administración: especialista mundial en vehículos, administrador de factores coordinados,

Misión: Ser la organización con la mejor inclusión de operaciones coordinadas en el país, dotando al área de negocios de aparatos estratégicos de primera

Visión: Ser precursor en logística de operaciones coordinadas a nivel mundial.

Imagen 20

Logo Ransa



Nota: *www.ransa.com*

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight):

Tabla 23

Costo de transporte

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio en Soles	Tiempo
Salida - Llegada	Panamericana KM 1001,74	1,250.00	14:15

Nota: Autoría Propia.

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Las administraciones internacionales de carga son esenciales para la apropiación real global y respaldan las tareas coordinadas de comerciantes y exportadores, brindando las herramientas de operaciones planificadas fundamentales para completar sus actividades en el mercado mundial, lo que ayudará a sus actividades comerciales.

Tabla 24

Proveedores Transporte internacional

N°	Proveedor	Lugar
1	TRANSITEX- Tránsitos de Extremadura Perú SAC	Lima
2	Ventum logistics	Lima
3	ADUACARGO S.A.C	Lima
4	Antares Logistics S.A.C.	Lima, Callao
5	Ventum logistics	Lima.

Nota: SIICEX 2021

Empresa Proveedora 1: TRANSITEX

Lugar: Lima

Servicio: Transitex le ofrece mucho más que transporte. Su equipo de especialistas en logística está en condiciones de ofrecer todos los servicios necesarios para completar un proceso de importación/exportación.

Misión: Proporcione acuerdos de operaciones coordinadas confiables y despiadadas que incluyan transporte mundial por tierra, mar o aire y que sean realistas desde cualquier lugar del planeta.

Visión: Ser una empresa diferenciada cuyo objetivo sea promover el crecimiento sostenible de los niveles de exportación y sustentar la creciente internacionalización de nuestros clientes mediante la construcción de alianzas estables y duraderas basadas en objetivos comunes.

Imagen 21

Logo empresa TRANSITEX



Nota: <https://www.transitex.com>

Empresa Proveedor 2: Ventum logistics

Lugar: Lima

Servicio: Contamos con una organización de intercambio del encuentro, DAUNE Exchange SAC, que brinda exhortación, representación muy duradera o explícita a organizaciones desconocidas. Así mismo, administración de transferencias de stock (hardware, equipo, etc.) para motivos de confirmación transitoria, reembarque, difusión, entre otros, a organizaciones desconocidas que no cuentan con un delegado en el Perú para realizar dichas tareas.

Adicionalmente busque proveedores o artículos en el extranjero.

Misión: Contribuir en la innovación y desarrollo de los procesos operativos y de gestión en las operaciones de importación y

Visión: Posicionarnos como una de las Agencias de Carga Internacional más importantes y reconocidas en Sudamérica que contribuye al sector logístico.

Imagen 22

Logo empresa Ventum Logistics



Nota: <https://www.ventumlogistics.com/>

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

El costo del transporte marítimo desde Lima – Callao hasta el puerto de Estocolmo – Suecia.

Tabla 25

Cotización

FLETE MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	tiempo
Origen – Destino	2,220.00	8,404.00	35 días

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Agente: CROSSTAINER.

Nuestra organización de tradiciones da respuesta a una amplia gama de ocasiones fortuitas en el intercambio mundial, así mismo nos hemos ganado la confianza de cada uno de nuestros clientes. Lo más intermitente que manejamos: Materiales, Juguetes, Ferretería, Aparatos, Drogas, Instrumentos, Agroindustriales, etc.

Imagen 23

Logo empresa CROSSTAINER



Nota: <https://crosstainer.pe/>

Agente: GHC Group

Somos un grupo de operaciones coordinadas con más de 15 años de vinculación con el área, contamos con una organización tradicional en Perú, una organización de carga global con una organización excepcionalmente amplia de contactos en todo el planeta. Atendemos a enormes organizaciones de entrada y salida en el Perú, ayudamos a las Mypes en la mejora de sus negocios, incentivamos a los visionarios de negocios capacitándolos para importar desde China y desde cualquier parte del planeta.

Imagen 24

Logo empresa GHC Group



Nota: <https://ghc-cargo.com/>

Agente: TIBA PERÚ

Contamos con un grupo con experiencia práctica en aduanas los ejecutivos que conocen la organización peruana y se encargarán de la libertad de su producto. Nuestros oficiales de importación/exportación manejarán los asuntos autorizados trabajando con su importación y adicionalmente enviarán actividades y determinarán cualquier ocurrencia con la Aduana para su beneficio, ahorrando tiempo y gastos.

Imagen 25

Logo empresa Tiba Perú



Nota: <https://www.tibagroup.com/>

10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de la organización se hizo con la organización Traditions Speculations, averiguando cómo diseñar los gastos que se generarían en la actividad comercial. Se cobrará alrededor del 1,5% del valor total de la mercancía.

10.3 Aseguradoras:

Brindan la protección que resguarda el producto que transporta su empresa durante todo el envío de la gran o mercadería, incluyendo viajes marítimos y aéreos, permanencia en aduanas y adicionalmente viajes

terrestres.

Para nuestra actividad de productos básicos, mencionamos declaraciones de tres agencias de seguros, que nos dieron sus costos típicos en el país de origen, para esta situación, Perú. Utilizaremos los incoterms CIF.

Tabla 26

Aseguradoras

DESCRIPCIÓN COSTO DE ASEGURADORAS EN \$	
APESEG	520.00
MAPFRE	614.00
TIBA Group	418.00

Nota: Autoría propia.

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Para la toma de la póliza se toma como referencia promedio el porcentaje que esta asume por cada embarque de carga.

Tabla 27

Póliza de seguro

DESCRIPCIÓN	
Valor FOB	1.38%

Nota: Autoría propia.

10.5 Terminales de almacenamiento:

MAERSK PERÚ S.A.:

Cuentan con más de 649.5 mil m² de zonas de almacenamiento y servicios logísticos, desde los últimos artículos recién salidos, hasta productos de consumo, electrónicos y dispositivos, hasta artículos de ayuda y socorro, con nuestra experiencia global, puede contar con una solución de almacenamiento y distribución que funcione para usted.

IMUPESA:

IMUPESA funciona como un colaborador esencial con clientes de una amplia variedad de empresas, creando y ejecutando soluciones de operaciones coordinadas de gran alcance para sus organizaciones locales y mundiales, para compartir la obligación de construir logros.

NEPTUNIA:

Contamos con más de treinta años de participación apoyando ejercicios de intercambio desconocidos, ofreciendo a nuestros clientes arreglos de factores coordinados incorporados a la medida de sus requerimientos y que incentivan sus actividades a través de su red productiva.

Nuestra base, innovación y grupo humano nos permiten asegurar una administración de operaciones coordinada competente, protegida y confiable.

Gestionamos las administraciones de vertido y apilamiento de compartimentos FCL (Full Holder Heap) de una importación y mercancía. Incorporamos cada uno de los ciclos de la red productiva del cliente.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puerto Värtahamnen:

Värtahamnen es un puerto en Estocolmo, Suecia. Värtahamnen y el Puerto Libre de Estocolmo adyacente en Lilla Värtan es el principal puerto de Estocolmo. Värtahamnen presta servicios principalmente a transbordadores de pasajeros para la compañía naviera Silja Line, así como a cargueros para Tallink que operan en Åland y Estonia.

El puerto también da servicio a la línea SeaWind y a la planta de energía de carbón/biocombustible en Hjorthagen. Värtahamnen se encuentra en

Gärdety los distritos de Hjorthagen. La estructura se construyó entre 1879 y 1886 después de que la ciudad comprara un terreno para crear un puerto para el carbón y otros productos a granel. El tráfico ferroviario de mercancías y pasajeros se enrutaba a través de la línea Värtabanen cuando se inauguró la estación de Värtan en 1882. El puerto se amplió y profundizó gradualmente a principios del siglo XX, y en 1903 se inauguró la cercana planta de carbón Värtaverket. En 1904, se añadió un edificio municipal que servía de aduana y oficinas portuarias.

Con respecto a los aeropuertos tenemos:

Aeropuerto Internacional de Estocolmo-Arlanda:

La terminal aérea de Estocolmo-Arlanda es una terminal aérea mundial situada en el distrito de Sigtuna, 42 kilómetros al norte de Estocolmo y 31 al sur de Uppsala. Es la terminal aérea más grande de Suecia, uno de los dos puntos centrales más importantes de SAS (Scandinavian Carriers Framework) y uno de los más grandes de Europa.

El nuevo centro de operaciones, Arlanda North, inaugurado a fines de 2003, conecta la Terminal 5 con el recientemente construido Wharf F. Todos los vuelos internacionales a cargo de SAS y sus cómplices de la colusión Star Coalition utilizan este nuevo centro de operaciones. Otro edificio, Arlanda Sur, también estaba destinado a asociar las Terminales 2, 3 y 4, pero el desarrollo está actualmente en suspenso debido a la falta de activos. Entre las terminales 4 y 5 hay un punto de venta, Sky City, que también cuenta con una parada de vía férrea.

Imagen 26

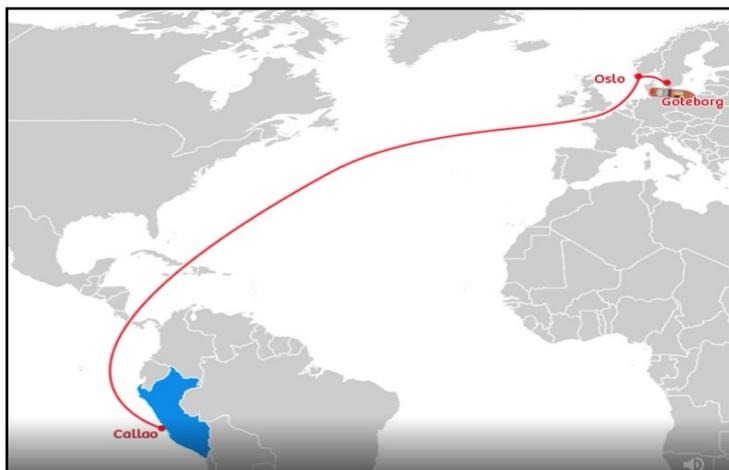
Aeropuerto de Estocolmo



Nota: <https://es.maps-sweden.com/>

Imagen 27

Mapa de origen y destino



Nota: <https://rutasmaritimas.promperu.gob.p>

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

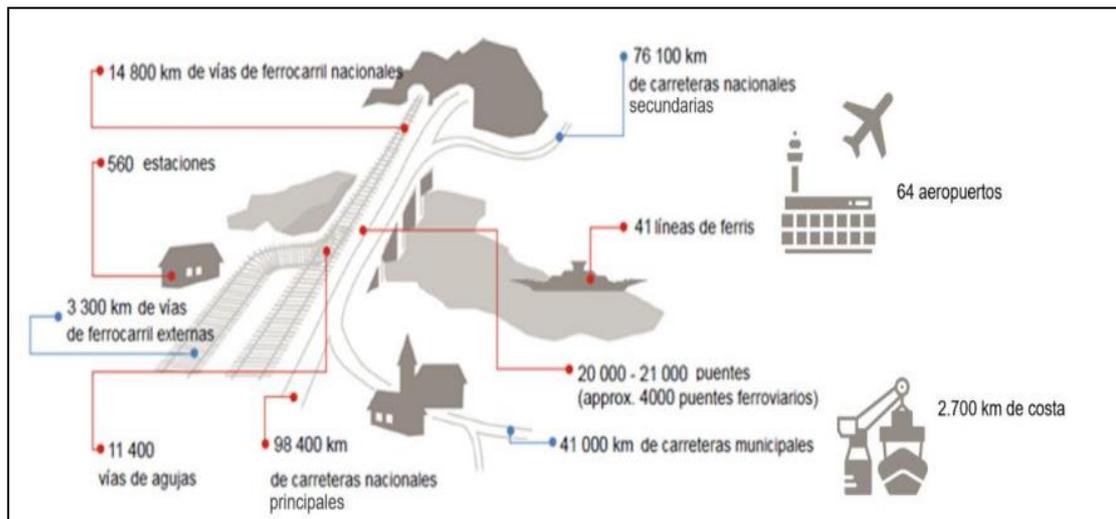
Transporte vial: La organización de la vía de terracería está en constante rediseño, siendo uno de los ejes fundamentales del plan fundacional en curso, con diferentes emprendimientos a lo largo del país que centran una buena parte de los intereses estatales en la zona.

Transporte ferroviario: este es uno de los principales métodos de transporte en

el país y un área en la que se está coordinando mucha especulación, por lo que se prestará especial atención a la investigación de la organización sueca de rutas ferroviarias y las posibles puertas abiertas para negocio que ofrece, especialmente en las futuras líneas de alta velocidad que se dispongan.

Imagen 28

Red de transportes en Suecia



Nota: Siicex.gob.pe

Dentro de esta zona está prohibida la organización campesina, que será investigada junto con el vehículo metropolitano ya que está tutelada por organizaciones barriales y territoriales.

Vehículo oceánico: En lo que respecta al transporte marítimo, los principales puertos y terminales del país estarán desmantelados, por la cantidad de viajeros y productos que transportan.

Transporte aéreo: Para el examen del transporte aéreo, se considerarán las principales terminales aéreas del país, sus asociaciones y la circunstancia de las oficinas de las terminales aéreas suecas.

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

El Puerto de Gotemburgo (en sueco: Göteborgs Hamn) es el puerto más grande de los países nórdicos, con más de 11.000 visitas en barco cada año de más de 130 objeciones en todo el mundo. Como el principal puerto de Suecia con la capacidad de manejar buques de compartimiento marítimo actuales enormes, Gotemburgo maneja alrededor del 30% del intercambio del país, que contiene 42 millones de toneladas de carga cada año.

En 2011 el puerto gestionó un total de 900.000 compartimentos (TEU) y 163.000 vehículos nuevos (tanto de importación como de mercancías). El puerto tiene 24 transportes ferroviarios de carga organizados, sirviendo a Noruega y Suecia.

Imagen 29

Puerto de Gotemburgo



Nota: <https://es.wikipedia.org/>

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:

MW Group

MW Group es un moderno proveedor nórdico de soluciones y servicios de defensa y seguridad. Nos destacamos como un socio que apoya a nuestros clientes en todas las dimensiones del entorno multidominio. Hacemos esto para cumplir nuestra misión de servir a una sociedad fuerte y contribuir a nuestra visión de un mundo de personas libres.

SEAFRIGO NORDIC AB

La organización SEAFRIGO NORDIC Estómago Músculo, es una Mayorista, que trabaja en el área de acopio de Chilly. También está presente en las áreas de Administración de stock del centro de distribución: administraciones, cuadros de congelación, Centro de distribución Y CÁMARA DE FRIO a temperatura controlada, y operaciones coordinadas de rubros alimenticios. Está situado en Helsingborg, Suecia.

SCHENKER

Schenker Consulting AB es una empresa competente que realiza tareas de consultoría en diseño de la cadena de suministro, optimización de almacenes y transporte, desarrollo de procesos, gestión de proyectos.

Siempre nos enfocamos en los mejores intereses del cliente y estamos convencidos de que lograremos un mejor resultado si nos beneficiamos de las habilidades de los demás. Por eso tenemos.

Imagen 30

Formas de transporte internacional



Nota: www.google.com

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

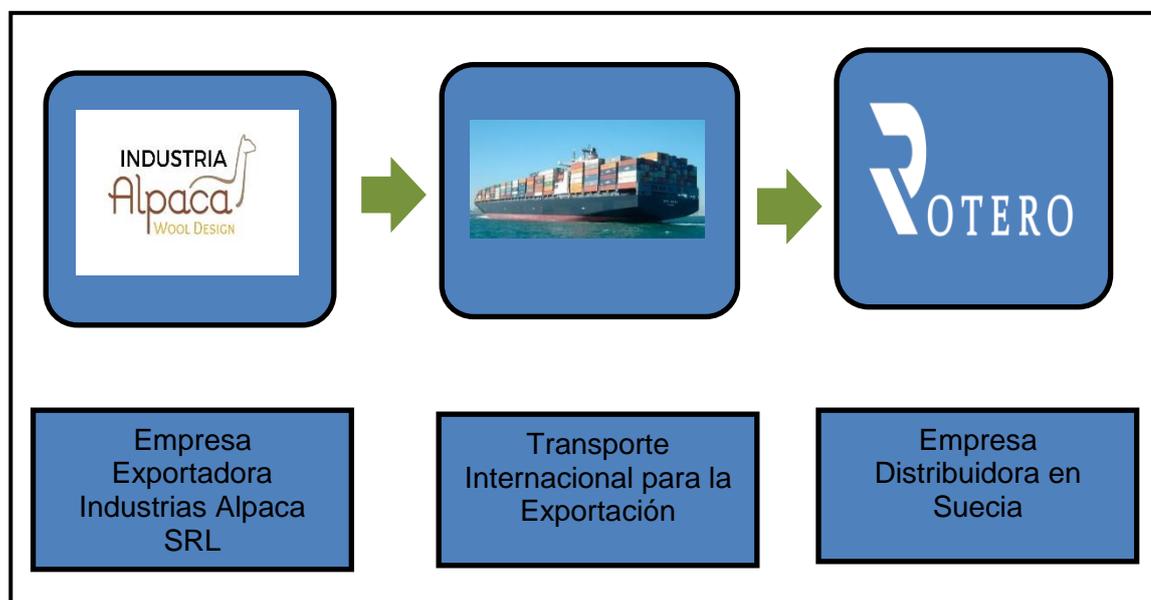
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

La secuencia para la exportación de los chalecos de alpaca con destino a Suecia será llevada hacia nuestro distribuidor quien se encargará de la entrega al cliente final, a través de su red comercial que se distribuirá en todo el estado de Estocolmo – Suecia.

También podemos decir que la planificación es la representación de los medios comprometidos con una interacción comercial de principio a fin. La planificación de procesos ilustra las sucesiones de empresas que se espera que lleven a cabo un elemento o administración desde el principio hasta el final.

Imagen 31

Mapeo comercial



Nota: Autoría propia

Tabla 28

Mapeo descriptivo

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor			Mercancía Consolidada Tm/m ³	Días de Tránsito	Frecuencia de Salida
		Contenedor					
		20 Pies	40 Pies Refrig.	450 Pies Refrig.			
Callao	Estocolmo Suecia	\$ 2,250	\$ 4,845	\$ 6,360	\$ 150	35	Semanal

Nota: Autoría propia.

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Las redirecciones de efectivo son partes importantes en el proceso crítico de publicidad y presencia del producto, para este caso chalecos de alpaca, a un comprador definitivo. Pasamos a la representación de los canales:

Distribución Indirecta:

La apropiación tortuosa es el punto en el que el productor de los chalecos de Alpaca distribuye sus artículos a través de intermediarios y estos llevan los artículos al último comprador. Este mayorista nos ayudará con el transporte de artículos a nuestra organización establecida de supermercados y cadenas minoristas, así como a la MSE estatal sueca y, en consecuencia, se ocupará del envío del artículo al último comprador. Es fundamental hacer referencia a esto ya que se trata de un menor interés en los costos, ya que el intermediario será el encargado de poner el artículo y culminar las discusiones para su negociación, siendo su compromiso y obligación. Para la actividad comercial actual utilizaremos este tipo de difusión, ya que recurriremos a la empresa mayorista para esta situación la organización Roteró.

Distribución directa:

Como opción posterior y con sueños de ingresar al mercado sueco con una fuerza más notoria buscando las tres C: calidad, consistencia y cantidad, utilizaremos la distribución directa, canal sin intermediarios. Poner el producto donde el comprador final, ya que se dirige directamente hacia él, debiendo considerar también que necesita una especulación más prominente ya que está deambulando, curiosamente, en un mercado oscuro, que requerirá múltiples métodos de entrada.

Imagen 32

Canales de distribución



Nota: <https://mifinanzapersonal.com/>

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

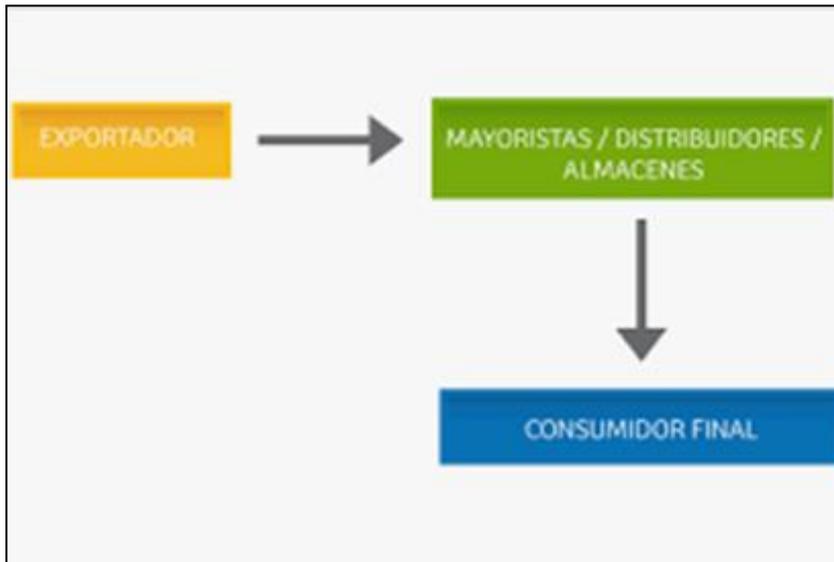
Como se mencionó, la organización ofrecerá los artículos a un comerciante/mayorista (Rotoero) ya que en esta etapa subyacente necesita designar los pasivos que los acompañan de manera indirecta:

- Operaciones coordinadas de importación
- Vehículo en todo el mundo y en el país objetivo
- Difusión en cantidades más modestas al canal minorista
- Variedad de ofertas para este canal minorista

Es importante destacar que el aliado comercial es una de las cadenas de abastecimiento más grande en Suecia, la cual garantiza la distribución eficiente y efectiva de nuestro producto a un segmento poblacional importante.

Imagen 33

Canal con mayor flujo



Nota: <https://www.ecommercenews.pe/>

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos, etc.

De las otras variables mencionadas para poder calcular con exactitud los costos que nos darán en operador logístico.

- Lugar de destino: Estocolmo - Suecia
- Valor aprox: 15,000.00 dólares
- Peso: 1,880 kg
- Restricciones para entrada al país: NINGUNA
- Pago de impuestos Ad-valoren: 0%
- Incoterms: CIF
- Forma de pago: Carta de crédito irrevocable
- Plazo de pago: 45 días

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

Los commodities de Perú al mercado sueco sumaron un valor de US\$ 61 millones cada 2017, lo que implicó un crecimiento de 4,5%. El área convencional impulsa el 73% de los envíos absolutos a este mercado.

Una realidad clave a tener en cuenta es que en 2017 el mercado sueco se posicionó en el puesto 39 como objetivo para los commodities peruanos. No obstante, en ese mismo año se enviaron 217 artículos (HS10), cuyo envío fundamental fue espresso sin hervir y sin descafeinar. El área convencional sumó un valor de US\$ 45 millones, mientras que el área con visión de futuro fue de US\$ 17 millones. De igual forma, dentro del área de visión de futuro, el área material y hortícola sumó un monto enviado de US\$ 13 millones. Cabe señalar que en 2017 el área de desarrollo fue la convencional con un 10,3%.

En 2017, se enviaron 212 artículos (HS10) desde el área de visión de futuro al mercado sueco. Entre los artículos fundamentales con visión de futuro enviados desde Perú a Suecia se encuentran materiales, por ejemplo, hilo cepillado de lana de oveja (US\$ 5 millones/+27,5%) e hilo cepillado de pelo de alpaca (US\$ 2 millones). / - 25,3%), se destacan adicionalmente diferentes rubros como aguacates congelados (US\$ 2 millones/+26,9%), bolitas de zinc (US\$ 1 millón/+16,6%).

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

Suecia es un sector comercial moderadamente pequeño, pero consistente y en desarrollo para productos de fibra animal. Suecia es el duodécimo comerciante europeo con una importación de 363 millones de euros. Las prendas de vestir representan la mayor parte de las importaciones de artículos de material de fibra animal, con un ritmo de desarrollo de importación anual típico del 7%.

La importación de prendas de vestir de fibras sintéticas a Suecia representa alrededor del 8 % de todas las importaciones o el 16 % de las prendas de vestir tejidas importadas. Como se evalúa que las prendas de vestir de fibra de alpaca se refieren a todo lo que se considera el 1% del valor de las prendas de punto, muy bien se puede evaluar que las importaciones de prendas de vestir de alpaca se refieren a menos del 0,01% de las importaciones absolutas de prendas de vestir o al 0,1% de las importaciones completas. importaciones de prendas de punto.

La gran mayoría de las prendas de pelo de criatura importadas en Suecia son modelos femeninas. La importación de hilo de alpaca en masa de Perú y con destino a los productores de diseño se había expandido constantemente en los últimos tiempos, sin embargo, la importación de hilo con destino a negocios minoristas para tejer a mano creció enormemente en 2016.

La justificación detrás de la expansión de las importaciones es que el distribuidor de hilo en Suecia, la organización Drops Configuration, importó la gran mayoría de su hilo a través de su sucursal sueca en 2016, en lugar de hacerlo a través de su centro administrativo noruego, un habitual antes de 2016. Por lo tanto, la importación de hilo de alpaca en Noruega disminuyó, ya que fue suplantada por la importación en Suecia. La importación de prendas de vestir de alpaca en Suecia se expandió después de 2013, pero de todos modos disminuyó en 2016. Aproximadamente el 75% de las prendas de vestir de alpaca importadas de Perú a Suecia son prendas de vestir para damas y el 25% son prendas de vestir para hombres. La mayor parte de la ropa de alpaca peruana importada se compone de suéteres, sudaderas y suéteres, seguida de camisas de alpaca (camisas, suéteres, chalecos, etc.) y calcetines.

En consecuencia, es útil adaptarse a su cultura empresarial para, para nuestra situación, hacer de los chalecos de lana de alpaca una actividad estándar.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 29

Matriz de costos exportación

DESCRIPCIÓN	
Costos de Exportación	S/
Certificado de origen (ISO 9001)	2,800.00
Certificado fitosanitario	150.00
Contenedor	8,800.00
Emisión B/L (orden de embarque)	275.00
Derecho de embarque	250.00

Vistos buenos	750.00
Deposito temporal	120.00
Currier	58.00
Gastos administrativos	130.00
Agente de aduanas (1,5 %)	5,750.80
Costo FOB	18,083.00
Póliza de seguro (1.41% FOB)	325.47
Costo Total de Exportación	18,408.47

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Tabla 30

Costo de oportunidad

Exportación 1: Chalecos de alpaca	
S/. 65,000.00	S/. 124,881.00
Exportación 2: Prendas de algodón	
S/. 65,000.00	S/. 90,000.00

El costo de oportunidad es:

$$124,881.00 - 90,000.00 = 34,881.00$$

Entonces se evidencia que; 34,881.00 soles de costo de oportunidad al tomar una decisión por otra.

14.2 Valor actual neto:

Tabla 31

Valor actual neto

AÑOS	INGRESOS
0	65,000.00
1	130,000.00
2	140,400.00
3	151,632.00
4	163,762.56
5	176,863.56

AÑO 1	EGRESOS
Proveedor	47,905.70
Almacén	10,970.00
Eti/Rotulado	672.00
Empaque	288.00
Embalaje	312.00
Pallet	387.50
Transporte Interno	1,250.00
Gastos de Exportación	3,214.80
Total	S/ 65,000.00

14.3 Tasa de interés de retorno:

Tabla 32

Tasa de interés de retorno

AÑO	INGRESOS
0	-65,000.00
1	130,000.00
2	140,400.00
3	151,632.00
4	163,762.56
5	176,863.56

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

Valores: 2.02 – 2.03 – 2.04 – 2.05 – 2.06 – 2.07 – 2.08 – 2.09 – 2.10 – 2.11 – 2.12

$$0 = -65,000.00 + \frac{130,000.00}{(1+2.02)^1} + \frac{140,400.00}{(1+2.02)^2} + \frac{151,632.00}{(1+2.02)^3} + \frac{163,762.56}{(1+2.02)^4} + \frac{176,863.56}{(1+2.02)^5}$$

$$0 = -65,000.00 + \frac{130,000.00}{3.02} + \frac{140,400.00}{9.12} + \frac{151,632.00}{27.54} + \frac{163,762.56}{83.18} + \frac{176,863.56}{251.21}$$

$$0 = -65,000.00 + 43,046.36 + 15,394.06 + 5,505.16 + 1,968.73 + 704.05$$

$$= 1618.36$$

$$0 = -65,000.00 + \frac{130,000.00}{(1+2.06)^1} + \frac{140,400.00}{(1+2.06)^2} + \frac{151,632.00}{(1+2.06)^3} + \frac{163,762.56}{(1+2.06)^4} + \frac{176,863.56}{(1+2.06)^5}$$

$$0 = -65,000.00 + \frac{130,000.00}{3.06} + \frac{140,400.00}{9.36} + \frac{151,632.00}{8.65} + \frac{163,762.56}{87.68} + \frac{176,863.56}{268.29}$$

$$0 = -65,000.00 + 42,483.66 + 14,994.23 + 5,292.08 + 1,867.79 + 659.22$$

$$= 296.99$$

$$\begin{aligned}
0 &= -65,000.00 + \frac{130,000.00}{(1+2.07)^1} + \frac{140,400.00}{(1+2.07)^2} + \frac{151,632.00}{(1+2.07)^3} + \frac{163,762.56}{(1+2.07)^4} + \frac{176,863.56}{(1+2.07)^5} \\
0 &= -65,000.00 + \frac{130,000.00}{3.07} + \frac{140,400.00}{9.42} + \frac{151,632.00}{28.93} + \frac{163,762.56}{88.83} + \frac{176,863.56}{272.70} \\
0 &= -65,000.00 + 42,345.28 + 14,896.71 + 5,240.54 + 1,843.58 + 648.55 \\
&= -25.35
\end{aligned}$$

$$= a + \left(\frac{m}{m-n} \right) \times (b-a)$$

a = valor % positivo

b = valor % negativo

m = resultado más cerca a (0) positivo

n = resultado más cerca a (0) negativo

$$= 2.06 + \frac{296.99}{296.99 - 25.35} \times (2.07 - 2.06)$$

$$= 2.06 + \frac{296.99}{271.64} \times 0.01$$

$$= 2.06 + 1.09 \times 0.01$$

$$= 2.07\%$$

CONCLUSIONES

1. El artículo recogido cumple con los supuestos en tres atributos principales: calidad, cantidad y consistencia, además de sus atributos regulares y las regiones donde se entrega.
2. Son los proveedores fundamentales para su acopio según las cantidades y calidades requeridas por los comerciantes, pero sobre todo los compradores y en particular los mayoristas, particularmente en el distrito de Arequipa con atributos importantes para realizar una sociedad comercial.
3. En la difusión actual a nivel mundial, se ha podido establecer progresiones de mercancías e importaciones de aportes para su creación, adecuadas vía marítima, que funcionarían con su circulación rápida, conservadora y productiva según los tiempos determinados con el mayorista en el nación de objetivo.
4. El país de entrada para esta situación, Suecia, acepta los requisitos establecidos por el comerciante ya que su poder adquisitivo, confiabilidad financiera, sólido interés interior y estabilidad política, y una estructura administrativa en curso, dan las oficinas para enviar el puntapié inicial del mercado
5. Finalmente, se confirmó a través de la construcción de los precios de los productos básicos que la especulación es factible y beneficiosa a largo plazo, además de crear capacidad de mantenimiento para nuestro producto.

BIBLIOGRAFÍA

MINCETUR. (s.f.). Comercio Justo. Obtenido de

<https://www.mincetur.gob.pe/ochocientosproductores-de-exportaciones-a-traves-de-marcacolectiva-zikuyo/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). Plan de Desarrollo de Mercado (PDM)

PROINVERSION. (s.f.). Cuadro comparativo de sociedades. Obtenido de

Sierra exportadora. (s.f.).

https://www.sierraexportadora.gob.pe/programas/alpaca/que-significa.php_

SIICEX. (s.f.). Etiquetado y Envasado. Obtenido de

http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf

SIICEX. (s.f.). Guía requisitos sanitarios. Obtenido de

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/Guia%20Requisitos%20Sanitarios%20UE.pdf>

Sociedad Nacional de Industria - IEES. (Junio de 2016). Instituto de Estudios

Económicos y Sociales. Obtenido de Industria de la alpaca y otros derivados

SUNAT. (s.f.). Carga Inicial T-Registro. Obtenido de

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas>

SUNAT. (s.f.). Régimen Laboral. Obtenido de

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

SUNAT. (s.f.). Régimen MYPE Tributario. Obtenido de

http://orientacion.sunat.gob.pe/images/rmt/CARPETA_RMT.pdf

Trade EU. (s.f.). Etiquetado y Embalaje. Obtenido de

<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>

Trademap. (s.f.). Exportaciones de textiles de alpaca. Obtenido de

<https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|604|||18||2|1|1|2|3|1|>

Código Aduanero. Artículo 142

<https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2542/8/innova.front/contenedores-definicion.html>