



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SUÉTER EN FIBRA DE  
ALPACA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS,  
MANHATTAN, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA Z&L S.A.C.,  
CIUDAD DE LIMA”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. ZUÑIGA LIGARDA, SILVIA  
<https://orcid.org/0000-0002-2698-7064>

**ASESOR**

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

**LIMA – PERÚ**

**2023**

# TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SUÉTER EN FIBRA DE ALPACA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, MANHATTAN, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA Z&L S.A.C., CIUDAD DE LIMA

## INFORME DE ORIGINALIDAD

20%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

16%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	12%
2	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	3%
3	www.processmaker.com Fuente de Internet	1%
4	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
5	www.gob.pe Fuente de Internet	1%
6	andina.pe Fuente de Internet	1%
7	www.ferrovial.com Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1%

9

[www.logistica360.pe](http://www.logistica360.pe)

Fuente de Internet

<1 %

---

10

[docslide.com.br](http://docslide.com.br)

Fuente de Internet

<1 %

---

11

[repositorio.utp.edu.pe](http://repositorio.utp.edu.pe)

Fuente de Internet

<1 %

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía

Activo

## **DEDICATORIA**

El proyecto de exportación está dedicado a quien ha forjado mi camino, a Dios, el que en todo momento está conmigo ayudándome a aprender de mis errores y a no cometerlos otra vez. Eres quien guía el destino de mi vida.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por su gran compromiso en la educación superior y en la formación de profesionales con gran valor ético y formativo.

## INTRODUCCIÓN

¿Porque la elección de exportar suéter en fibra de alpaca? Porque el Perú es la primera potencia mundial en producción de fibra de alpaca y esta materia prima abunda en nuestro territorio lo cual es una gran ventaja y oportunidad para expandirse en el mercado internacional y obtener buena rentabilidad para nuestra empresa.

Las alpacas son camélidos oriundos de nuestros Andes, las primordiales provincias que concentran la producción de alpaca son: Puno, Cusco, Arequipa, Huancavelica, Apurímac, Ayacucho y Pasco.

En el ámbito mundial el Perú es el primer exportador de fibra de alpaca por lo que el 80% de la producción de dicha fibra es enviada al mercado exterior. La exportación de Tops de Alpaca aumentó 34,6% en los primeros cinco meses del año 2022. De esta manera los envíos fueron destinados a más de 18 países, los principales países de destino son la Unión Europea 37%, Estados Unidos 22%, y China 16%.

## RESUMEN

Del desarrollo del proyecto de exportación y siguiendo cada punto de la estructura establecida por la universidad se pudo fundamentar el trabajo con información objetiva y de interés para poder lograr una exportación óptima.

Producto a exportar: suéter en fibra de alpaca; se pudo detallar la ficha técnica del producto con información de alto valor y se logró identificar el número de partida respecto a la clasificación arancelaria del producto. De acuerdo a nuestra selección realizada se escogió al mejor proveedor y se fijó el precio de fabricación teniendo en cuenta la calidad del producto. Para el almacén se compró las maquinarias necesarias para la organización de nuestras mercancías.

Para el rotulado y etiquetado técnico se fijó el modelo de etiqueta establecido por el país Estados Unidos, también se siguió las normas técnicas establecidas por dicho país, ya que tienen una supervisión rigurosa del ingreso de mercancías. Se pudo detallar la ficha técnica del empaque y embalaje seleccionado considerando los criterios para la selección de ello; para los procesos, tiempos y costos se obtuvo información precisa y cuentas claves para el desarrollo final del resultado.

En la selección del pallet se logró elegir el correcto basándonos en las medidas de nuestras cajas y que cuadre correctamente, también se consideró un precio accesible para el proceso de paletización. Por las medidas del contenedor se optó por 40 pies teniendo en cuenta la información adquirida de la ficha técnica, criterios, proceso, tiempo y costos del proceso de contenedorización.

Teniendo una carta de proveedores de transporte interno, se eligió el de mayor garantía y precio que brinda el servicio; de igual manera se concluyó por la decisión eficaz de la elección del transporte internacional. Se consideró todos los servicios de soporte al comercio internacional basándonos en información y respuestas verídicas, de fuentes seguras que tienen muchos años de experiencia laborando en el ámbito internacional.

Se realizó un análisis de la infraestructura para la distribución física en el país teniendo en cuenta los puertos, aeropuerto y terminales terrestres; se cotizo a la mejor empresa para una buena elección del servicio logístico en el país de destino. Se logró obtener información de valor con nuestra investigación y cotizaciones se concluyó la matriz de costos de exportación y valuación económica financiera con resultados óptimos asegurando la rentabilidad de nuestra empresa.



## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenidos.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
<b>1 PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>1</b>
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3 Flujo grama del proceso productivos.....	3
<b>2 APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>5</b>
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3 Control de calidad.....	7
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
<b>3 ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>9</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2 Lay-Out de almacén.....	10
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4 Costo fijo de almacén.....	15
<b>4 ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>17</b>
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	18
4.2 Normas técnicas aplicable.....	19
4.3 Proceso de rotulado.....	20
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	20
<b>5 EMPAQUE.....</b>	<b>22</b>
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	22
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	23
5.3 Proceso de empaque.....	24
5.4 Tiempo y costo del proceso de empacado.....	25
<b>6 EMBALAJE.....</b>	<b>26</b>
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	26
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje.....	27
6.3 Proceso de embalaje.....	28
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	29
<b>7 UNITARIZACION.....</b>	<b>30</b>
7.1 Ficha técnica de seleccionado.....	30
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	31
7.3 Proceso de paletización.....	32
7.4 Plano de estiba del pallet.....	33

7.5	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	33
<b>8</b>	<b>CONTENEDORIZACION.....</b>	<b>34</b>
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	34
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	35
8.3	Proceso de contenedorización.....	36
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	37
8.5	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	37
<b>9</b>	<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>38</b>
9.1	Proveedores del transporte interno.....	38
9.2	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	39
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	39
9.4	Cotizaciones de flete marítimo.....	40
<b>10</b>	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>41</b>
10.1	Agentes de Aduana.....	41
10.2	Costo de agenciamiento.....	43
10.3	Aseguradoras.....	44
10.4	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	44
10.5	Depósitos temporales.....	44
<b>11</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS...46</b>	
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga.....	46
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	48
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	49
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (Flujograma Con costos y tiempos).....	50
11.5	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	51
<b>12</b>	<b>DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>52</b>
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	52
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución.....	53
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	55
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	55
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	56
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	57
<b>13</b>	<b>MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>59</b>
<b>14</b>	<b>VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....</b>	<b>61</b>
14.1	Costo de oportunidad de capital.....	61

14.2	Valor actual neto.....	62
14.3	Tasa Interna de retorno.....	63
	Conclusiones.....	64
	Recomendaciones.....	65
	Referencias bibliográficas.....	66

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha informática de suéter en fibra de alpaca.....	2
Tabla 2	Código numérico del suéter en fibra de alpaca.....	2
Tabla 3	Compañías distribuidora de suéter.....	5
Tabla 4	Sociedad Finest Peruvian Alpaca.....	6
Tabla 5	Cuadro de elección de abastecedores.....	6
Tabla 6	Gastos de elaboración para la exportación.....	8
Tabla 7	Determinación de almacén.....	11
Tabla 8	Coste de almacenamiento.....	15
Tabla 9	Periodo y valor del proceso de rotulo.....	20
Tabla 10	Información técnica para los empaques.....	23
Tabla 11	Desarrollo de tiesura.....	24
Tabla 12	Notas del desarrollo de empaqueo.....	25
Tabla 13	Datos referidos al empaque.....	27
Tabla 14	Desarrollo del empaque.....	28
Tabla 15	Plazo y tarifa del proceso de embalaje.....	29
Tabla 16	Especificaciones para el proceso de las parihuelas.....	30
Tabla 17	Transformación de paletización.....	32
Tabla 18	Periodo y valor del paletizado.....	33
Tabla 19	Tarjeta referida al container.....	34
Tabla 20	Desarrollo del container.....	36
Tabla 21	Duración y valor del container.....	37
Tabla 22	Servicios de transporte interno.....	39
Tabla 23	Servicios de transporte interno.....	39
Tabla 24	Cotización de traslado.....	39
Tabla 25	Servicio de transporte internacional.....	40
Tabla 26	Servicio de transporte internacional.....	40
Tabla 27	Valor del transporte para la exportación.....	40
Tabla 28	Empresa agente LAIMAR.....	41
Tabla 29	Empresa agente NOVOTRANS.....	42
Tabla 30	Empresa agente MSS SERVICIOS.....	42
Tabla 31	Proforma de exportación a Estados Unidos.....	43
Tabla 32	Empresas aseguradoras.....	44
Tabla 33	Costo de póliza.....	44
Tabla 34	Costo para la exportación.....	59
Tabla 35	Datos de ingresos económicos.....	62
Tabla 36	Información de gastos.....	62

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Diagrama de flujo de las fases de producción.....	3
Figura 2	Especificación estructural.....	10
Figura 3	Muestra de distintivo para la exportación.....	18
Figura 4	Ejemplo de etiqueta referencial.....	18
Figura 5	Desarrollo de rotulado para etiquetas.....	20
Figura 6	Estructura técnica.....	33
Figura 7	Carta técnica del contenedor.....	37
Figura 8	Puerto Callao.....	47
Figura 9	Aeropuerto Jorge Chavez.....	47
Figura 10	Flujograma de nacionalización de Estados Unidos.....	50
Figura 11	Secuencia de mapeo.....	53
Figura 12	Empresa NEEDEN.....	54
Figura 13	Incoterms FOB.....	56

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**


El producto seleccionado es suéter en fibra de alpaca, que se exportará a Estados Unidos, el producto ha pasado diferentes procedimientos para fijar su calidad y para las inspecciones de aduanas y la FDA en el territorio de destino. La materia prima es de calidad, cuenta con propiedades únicas y especiales, contiene tonos naturales y son productos que ayudan a cuidar y respetar el medio ambiente. El Perú concentra el 80% de la población mundial de alpaca, es una de las ventajas para que nuestro producto logre una buena exportación al país de destino, mercado que importa cantidades de mercadería y valorizan las prendas de vestir.

([www.alpacadelperu.org](http://www.alpacadelperu.org)).

## 1.1 Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Ficha informativa de suéter en fibra de alpaca*

<b>SUETER EN FIBRA DE ALPACA</b> <b>Nombre científico de la Alpaca:</b> <i>Vicugna pacos</i>	
<b>Descripción física</b>	Es suave, fina, fuerte y resistente, contiene infinidad de colores naturales
<b>Uso</b>	Suéter para dama
<b>Propiedades y Características</b>	Resistente, Flexible, hipoalergénica, impermeable e ininflamable
<b>Zonas de productores</b>	Puno 40%, Cusco 15%, Arequipa 13%, Huancavelica 9%, Apurímac 6%, Ayacucho y Pasco 5%

**Nota:** [www.aia.org.pe](http://www.aia.org.pe)

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

**Tabla 2**

*Código numérico del suéter en fibra de alpaca*

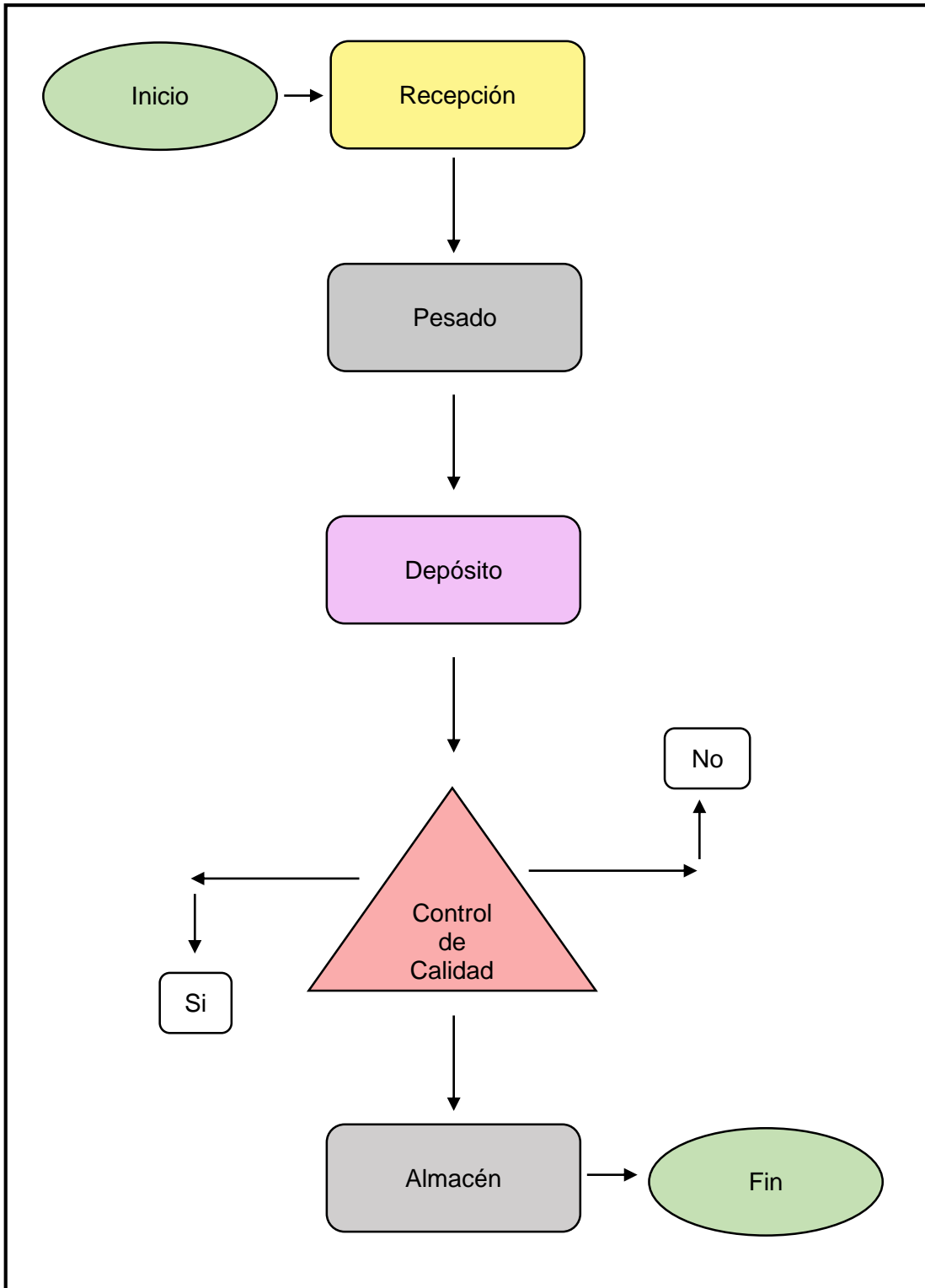
<b>Partida</b>	<b>Descripción</b>
61.02.1000.00	De lana o pelo fino

**Nota.** [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

### 1.3 Flujograma de proceso productivo:

**Figura 1**

*Diagrama de flujo de las fases de producción*



**Nota.** Autoría propia



**Recepción:**

Se junta toda la fibra de alpaca recaudada, recolectada y se clasifican las distintas fibras de acuerdo a la raza y edad de la alpaca.

**Pesado:**

Se pesa la materia prima de acorde a lo que se requiere para la elaboración del suéter.

**Depósitos:**

Se guarda la lana de alpaca en depósitos especiales para la protección del insumo y es debidamente supervisada.

**Almacén:**

Se tiene listo el producto en el almacén, debidamente protegido para ser utilizado cuando se requiere.

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Compañías distribuidoras de suéter*

<b>Descripción</b>	<b>Ubicación</b>
Finest Peruvian Alpaca S.A.C. Calle Manuel de la Fuente Chavez 380	Las empresas se sitúan en Lima
All Alpaca S.A.C. Av. Larco 1005	
Jahuari Alpaca Coleccion Av. La Marina 886	

**Nota:** Autoría propia

**Tabla 4***Sociedad Finest Peruvian Alpaca S.A.C.*

<b>RUC</b>	20508570695
<b>Teléfono</b>	+51 996683956
<b>Productos</b>	Prenda de vestir a base de fibra de Alpaca
<b>Servicios</b>	Tejido de Punto

**Nota.** [www.finestperuvianalpaca.blogspot.com](http://www.finestperuvianalpaca.blogspot.com)**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 5***Cuadro de elección de abastecedores*

Indicadores	Finest Peruvian Alpaca	All Alpaca	Jahuari Alpaca Colection
	Valor %		
Calidad	40	30	25
Precio	15	13	10
Plazo	10	9	15
Experiencia	10	13	10
Condiciones	10	12	10
Certificaciones	15	13	15
<b>Puntuación</b>	<b>100%</b>	<b>90%</b>	<b>85%</b>

**Nota:** Autoría propia

De acuerdo con los efectos alcanzados en la matriz de selección, la compañía que ha conseguido el mayor valor porcentual fue FINEST PERUVIAN ALPACA S.A.C., entidad que nos proporcionará la materia prima, se comprará 20,520 chompas para expedir al territorio de los Estados Unidos.

### **2.3 Control de calidad:**

Se puede decir que el control de calidad de un producto no es algo estático que debe ser controlado solo una vez, sino a lo largo del proceso de producción necesita ser verificada continuamente con el fin de examinar que el producto se encuentra dentro de los estándares y si eso no se cumple tomar acciones correctivas y preventivas a fin de alinearlos a lo esperado (Acuña, 2012).

Las empresas exportadoras deben contar con certificaciones sobre la gestión de calidad, y se sustenta en los siguientes:

#### **Certificado general de conformidad (CGC):**

- Emitido por La Comisión de Seguridad de Productos del Consumidor de Estados Unidos (CPSC).
- Ropa exclusivamente para adultos.

#### **ISO 9001 Sistemas de gestión de la calidad:**

- La calidad del producto es 100% natural, no cuenta procesos químicos.
- No será combinado con otras lanas, será 100% de alpaca.
- Se optimiza los procesos productivos cercanos a la obtención de la materia prima.

## 2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

**Tabla 6**

*Gastos de elaboración para la exportación*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total S/.</b>
Producto	10,000 kilos	7.00	70,000.00
Procesos productivos	10,000 kilos	1,050.00	2,100.00
Rotulado (Etiquetas)	20,520	0.30	6,156.00
Empacado (Bolsas)	20,520	0.20	4,104.00
Embalado (Cajas)	270	8.00	2,160.00
Paletizado	18	12.50	225.00
<b>Costo Total</b>			<b>S/. 84,745.00</b>
<b>Costo Total</b>			<b>\$ 21,730.00</b>

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

Se determina cómo se organiza la gestión de almacenes, cómo se ubican y se expiden las mercancías, y el control del stock; se debe combinar con el resto de los procesos lógicos de la empresa para que las actividades que se realizan sean óptimas. (Escudero, 2019).

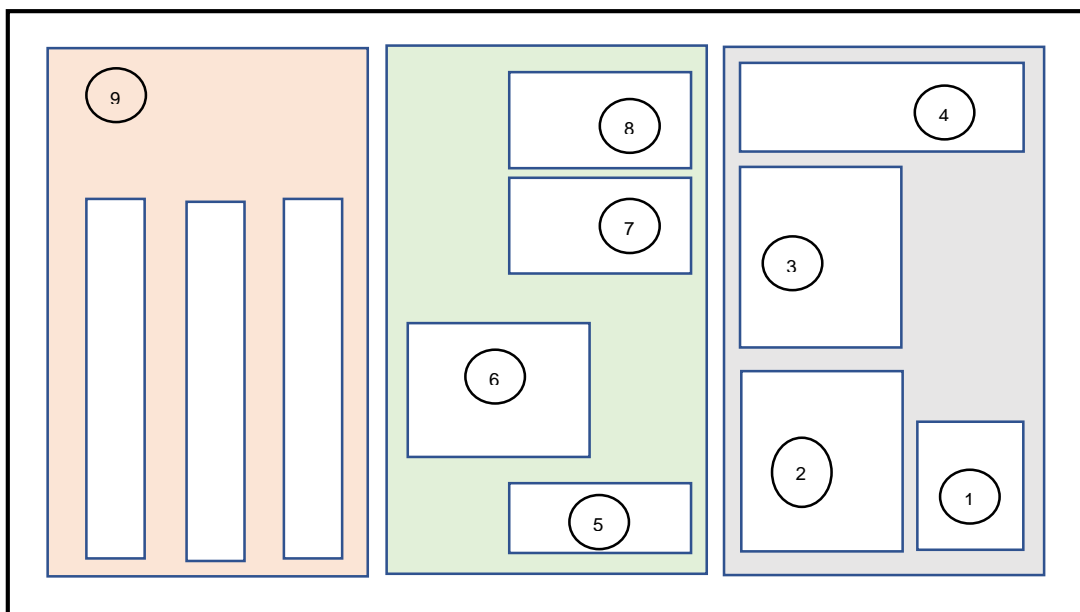
La estrategia de almacenamiento a utilizar por la empresa Z&L S.A.C., es almacenar los productos verticalmente; es la forma adecuada que se utiliza para

aprovechar toda el área física del almacén, también se debe dejar espacios libres para el tránsito de los operadores logísticos y de las maquinarias para la manipulación de la mercadería.

### 3.2 Lay-Out de almacén:

**Figura 2**

*Especificación estructural*



**Nota.** Autoría propia

#### **Estructura del almacén:**

- |                           |               |
|---------------------------|---------------|
| 1. Recepción              | 8. Paletizado |
| 2. Gerencia               | 9. Almacén    |
| 3. Administración         |               |
| 4. Servicios              |               |
| 5. Recepción de productos |               |
| 6. Pesado                 |               |
| 7. Lavado                 |               |

### 3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

**Tabla 7**

*Determinación de almacén*

<b>Maquinarias</b>	
	Grúa hidráulica Mecanismo de elevación y movimiento Marca: Huize Capacidad: 1/2t
	Carretilla hidráulica Facilita en gran medida los traslados de mercancías y materiales Modelo SXWTC-CPT-30
	Faja transportadora Sistema de transporte continuo Modelo: DY-C268
	Sistema de lavado Realiza una limpieza del material Modelo: HR
	Mesa de trabajo Estructura integral en Acero inoxidable Marca: Refrimax





Balanza industrial  
Exactitud por su precisión y por su  
sensibilidad  
Modelo: SB51

## Equipos



Aire acondicionado  
Modelo LG 1200 pm



Anaqueles  
Permite guardar de manera ordenada  
las mercancías  
Marca: Sagama



Extintor  
Marca: PQS ABC 12 kg









Pallet  
Medida: 1200 x 1000 mm  
Marca: americano



Luces de emergencias  
Marca: Opalux  
Modelo: 9101220LED

	<p>Depósitos          Marca: Shopee          Modelo: simple life - bolsa</p>
	<p>Envases          Bolsa de propileno</p>
	<p>Señalizaciones          Marca: Selesa</p>
	<p>Equipos de seguridad          Marca: Anxinshi 4k</p>
	<p>Computadoras          Marca: HP          Modelo: All-in-one pc hp 22</p>
<p><b>Implementos</b></p>	
	<p>Casco          Casco blanco          Modelo: The peak a79</p>

	<p>Lentes Modelo: Trainyl Marca: Segpro</p>
	<p>Arnés Modelo: Protecta Marca: 3M</p>
	<p>Guantes Marca : Steel Pro Modelo: Nitrilo Foam</p>
	<p>Zapatos Marca: Full Risk Modelo: FU708 Fullrisk</p>
	<p>Chaleco Marca: 3M Modelo: RV007</p>
	<p>Uniforme Marca: Portwest Modelo: FR50</p>

**Nota:** Autoría propia

### 3.4 Costo fijo de almacén:

**Tabla 8**

*Coste de almacenamiento*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total S/.</b>
Grúa hidráulica	1	5,999.00	5,999.00
Carretillas hidráulicas	2	1,242.00	2,485.00
Faja transportadora	1	1,639.00	1,639.00
Sistema de lavado	1	2,133.00	2,133.00
Mesa de trabajo	5	1,200.00	6,000.00
Balanza industrial	1	707.00	707.00
Aire acondicionado	2	600.00	1,200.00
Anaqueles	6	500.00	3,000.00
Extintores	3	100.00	300.00
Pallet	18	12.50	225.00
Luces de emergencias	4	100.00	400.00
Depósitos	50	15.00	750.00
Envases	20,520	0.20	4,104.00
Señalizaciones	20	3.00	60.00
Equipos de seguridad	5	129.00	645.00
Computadora	1	1,490.00	1,490.00
Cascos	5	80.00	400.00
Lentes	5	39.00	195.00
Arnés	5	100.00	500.00
Guantes	5	50.00	250.00
Zapatos	5	70.00	350.00
Chalecos	5	28.00	140.00
Uniformes	5	69.00	345.00
<b>Costo Total</b>			<b>33,317.00</b>
Laptop	1	1,800.00	1,800.00
Escritorios	2	400.00	800.00
Estanterías	5	400.00	2,000.00

Impresoras	1	600.00	600.00
Sillas giratorias	2	200.00	400.00
Proyector	1	350.00	350.00
Ventiladores	2	169.00	169.00
Sillas de esperas	2	80.00	160.00
<b>Gastos Operativos</b>			<b>6,279.00</b>
Personales administrativos	4	1025.00	4,100.00
Servicios	-	-	1,600.00
Alquiler empresa	-	-	20,000.00
Otros			3,000.00
<b>Gastos Administrativos</b>			<b>28,700.00</b>

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO IV**

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO**

#### **4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto:**

La etiqueta facilita la información acerca de las características del producto. El rotulado está destinado a informar al cliente el nombre o denominación del producto. El modelo de las etiquetas en su mayoría es rectangular con los bordes redondeados. Requisitos generales: (Kotler, 2003).

- Redactada en términos sencillos, legible e indeleble
- Presentada en idioma inglés, dependiendo del país de destino
- Se podrá utilizar también expresiones, abreviaturas, símbolos o pictogramas

**Figura 3**

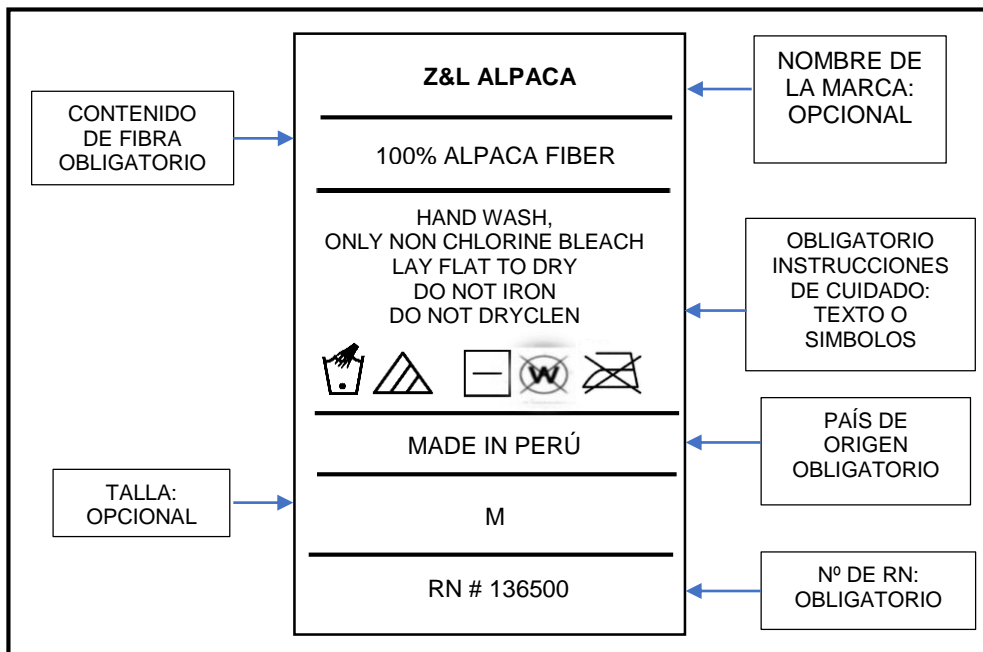
*Muestra de distintivo para la exportación*



**Nota.** Kotler, 2003

**Figura 4**

*Ejemplo de etiqueta referencial*



**Nota.** [www.issuu.com](http://www.issuu.com)

## **4.2 Normas técnicas aplicables:**

Las normas técnicas del sector textil fueron diseñadas para asegurar y fomentar la calidad de los productos reduciendo la frecuencia de defectos, correcciones y mejorando la productividad con normas estandarizadas a fin de satisfacer adecuadamente las necesidades de los consumidores (Sulser, 2004).

### **Normas técnicas para etiquetas según Estados Unidos:**

- La información debe ser en el idioma inglés
- Se debe señalar el país de origen de los productos
- Contar con el certificado de origen de la mercadería
- Informar de manera descendente el porcentaje de la fibra de alpaca
- Colocar en las etiquetas instrucciones y símbolos de cuidado
- Ensayos obligatorios para sustancias restringidas y de seguridad
- Tener la documentación que se exige para el uso de los productos que aplica la CPSC y debe indicar si es para uso de niños o adultos.

### **Normas técnicas para etiquetas según Perú: ([www.promperu.com](http://www.promperu.com))**

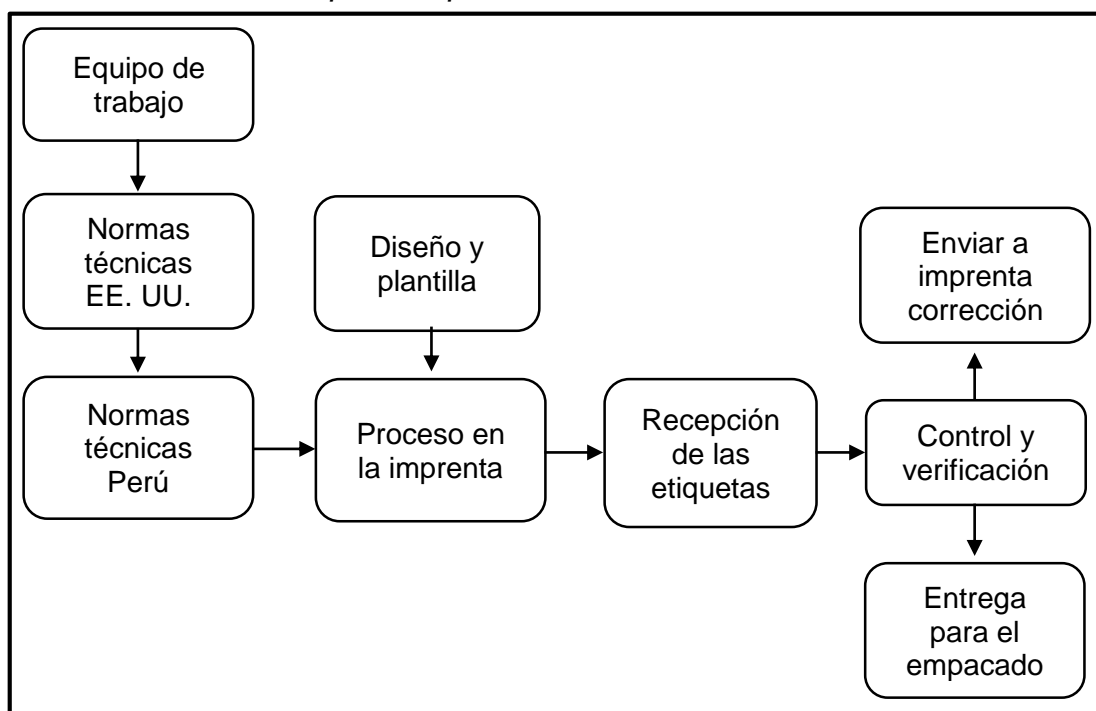
- NTP ISO 3758:2011: señala la utilización de código o símbolos de cuidado
- NTP 231.400:2015: indica la presentación de etiquetado:
  - Para las prendas de vestir
  - Cumplir con los requisitos sobre la información comercial
  - Protección del consumidor
  - Medio ambiente y salud



### 4.3 Proceso de rotulado:

**Figura 5**

*Desarrollo de rotulado para etiquetas*



**Nota.** Autoría propia

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

**Tabla 9**

*Periodo y valor del proceso de rotulo*

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Rotulado	20,520.00		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
<b>Total</b>		<b>24 horas</b>	<b>6,156.00</b>

**Nota:** Autoría propia

Para el proceso de rotulado las etiquetas se tercerizan, la encargada será la empresa Perú Trader S.A.C., quienes en un tiempo máximo de 3 días tienen la cantidad de etiquetas solicitadas. Luego se tiene las etiquetas, se empieza con el proceso de rotulado lo cual se necesitará 2 trabajadores y en tres días se cumplirá con el finalizado del proceso de rotulado.

## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado:**

El empaque es un revestimiento o envoltura que contiene productos, identifica al producto y debe transmitir al público que su compra es la indicada, solo se logra si el propietario de la marca logra conciliar las cualidades del empaque y del producto con lo que el consumidor desea. Identifica al producto de manera completa, es la herramienta que usa para informar de manera sencilla las características técnicas del producto, es un documento en constante actualización (Kotler, 2003).

**Tabla 10***Información técnica para los empaques*

<b>Bolsas de plásticos</b>	
Las bolsas protegerán a los productos de la humedad y polvo hasta que llegue a su destino final	
<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reciclable</li> <li>- Resistente</li> <li>- Flexible</li> </ul>
<b>Material</b>	Polipropileno
<b>Composición</b>	$H_2C=CH-CH_3$ hidrógeno y carbono
<b>Almacenamiento</b>	Temperatura 82° C Humedad 80%

**Nota.** [www.plastimiq.pe](http://www.plastimiq.pe)**5.2 Criterios usados para la selección del empaque:**

- Es muy resistente a los golpes
- Buena resistencia a los agentes químicos
- Es un buen aislante eléctrico
- Su coste es bastante bajo
- Su densidad es alta
- Es flexible, y se acopla a los suéteres
- Puede soportar hasta 82 °C

### 5.3 Proceso de empaque:

**Tabla 11**

*Desarrollo de tiesura*

<b>INFORME</b>	
	Se seleccionó los suéteres para la exportación al mercado de Estados Unidos.
	El personal capacitado, colocó de la manera correcta las etiquetas en cada una de las prendas de suéter.
	Todas las chompas están correctamente dobladas para así continuar con el embolsado.
	Para finalizar con el proceso de empaque se tiene que lograr un sellado adecuado al producto con su envase.

**Nota.** Autoría propia

#### 5.4 Tiempo y costo del proceso de empaçado:

El proceso de empaçado del suéter en fibra de alpaca será de la siguiente manera; se compró el empaque y se tercerizo este proceso, en un plazo de 3 días los suéteres están debidamente empaçadas.

**Tabla 12**

*Notas del desarrollo de empaçado*

<b>Detalle</b>	<b>Bolsas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Personal			
Empaque	20,520.00		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
<b>Total</b>		<b>24 horas</b>	<b>4,104.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**


#### **6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado:**

Es todo aquello necesario para el proceso de acondicionar los productos para protegerlos y agruparlos de manera temporal pensando principalmente en la manipulación, transporte y almacenamiento, se preserva la calidad del producto durante el trayecto de movilización, funciones: (García, 2005).

- Reforzar, asegurar y proteger
- Analiza la sostenibilidad, facilidad, y los costos
- Aporta información a considerar para el plan de exportación

**Tabla 13**

*Datos referidos al embalaje*

<b>Caja de cartón</b>	
Proporciona una protección óptima frente a golpes, arañazos y todo tipo de agresiones que sean susceptibles durante su traslado	
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Biodegradable y ecológico.</li><li>- Fuerte y resistente.</li><li>- Identifica y transporta distintos tipos de productos.</li></ul>
<b>Características Técnicas</b>	
<b>Medidas</b>	Ancho 60cm. Largo 40cm. Alto 50cm.
<b>Forma</b>	Rectangular
<b>Resistencia</b>	9 kg.

**Nota.** [www.sincla.com](http://www.sincla.com)

## 6.2 Criterios usados para la selección de embalaje:

**Criterio 1:** Permite la identificación del producto, ya que al exterior de la caja se indicó todas las especificaciones necesarias para tener conocimiento del envío.

**Criterio 2:** Excelente relación calidad y precio, el insumo que se utilizó para el embalaje es resistente y el costo es accesible para la seguridad del artículo.

**Criterio 3:** Brinda la suficiente protección a los productos, desde la partida como el manipuleo, transporte y llegada al cliente final.

**Criterio 4:** Facilita la agrupación de productos, ya que en una caja ingresaran 76 unidades de chompas ordenadas y esto permite ahorro de espacio y orden.



### 6.3 Proceso de embalaje:

**Tabla 14**

*Desarrollo del emba*

ETAPAS	
	Las chompas a exportar han pasado por diferentes evaluaciones de calidad como exigencias técnicas por parte de la empresa importadora.
	Para este proceso se utilizó como empaque las bolsas de propileno para su cuidado del producto.
	Teniendo en cuenta los criterios se eligieron las cajas de cartón corrugado, para realizar el traslado.
	Las chompas encajaron y se agruparon perfectamente en la caja, para el proceso transporte.

**Nota.** Autoría propia

#### 6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Para esta fase se realizó tercerizar esta etapa cuyo coste fue de 2,160 Soles, la compañía se encargaría de los materiales, insumos y otros. Siendo el tiempo estimado de 24 horas para un total de 270 cajas que serán exportadas.

**Tabla 15**

*Plazo y tarifa del proceso de embalaje*

<b>Detalle</b>	<b>Cajas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Personal			
Embalaje	270.00		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
<b>Total</b>		<b>24 horas</b>	<b>2, 160.00</b>

**Nota.** Autoría propia


## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica de seleccionado:

**Tabla 16**

*Especificaciones para el proceso de las parihuelas*

ALCANCE	
Pallet Americano	

---

Es una estructura de agrupación de carga, hecha de madera y facilita el transporte.

---

### CARACTERÍSTICAS

<b>Medidas</b>	1,000 x 1,200 mm.
<b>Normativa</b>	NIMF 15
<b>Capacidad</b>	120 kg.

**Nota.** [www.transeop.com](http://www.transeop.com)

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Criterio 1:

Aceleración de la descarga y el almacenamiento, permite con facilidad acomodar las mercancías de manera muy ordenada o sistemática sin desperdiciar tiempo.

Criterio 2:

Facilidad de recepción y control de entregas, ya que cada unitarización esta con indicaciones y especificaciones que señalan a donde ira el producto.

Criterio 3:

Liberación de los puestos de despacho, al tener todo el producto en el pallet debidamente forrado permite ahorrar espacio y se necesitaría lo necesario.

Criterio 4:

Rapidez de los flujos de mercaderías, permite con mayor fluidez en ingreso y salida de los productos porque están armonizadas y con señalizaciones.

### 7.3 Proceso de paletización:

Tabla 17

*Transformación de paletización*

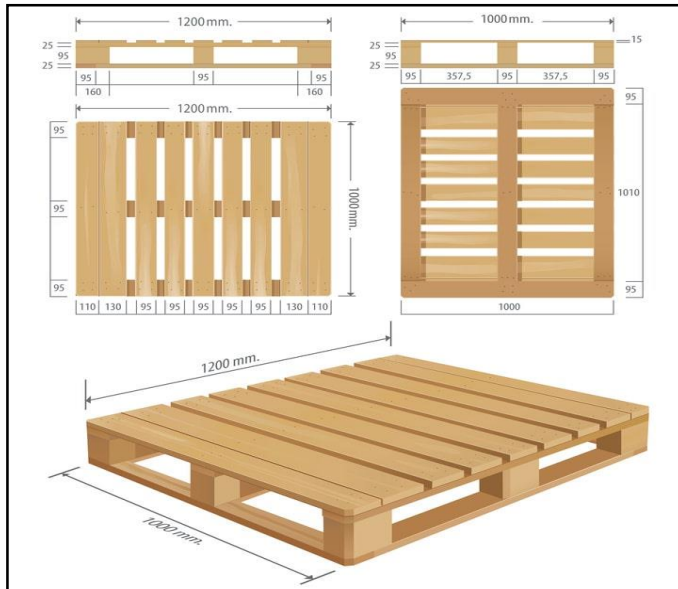
Etapas	
	<p>Se colocará los productos ya etiquetados, empacados y embalados, sobre el pallet de forma estructurada, la cual se requiere de personal para dar entrada y traspaso. Cada caja en cada piso tiene una ubicación determinada y una orientación angular respecto al plano horizontal, posicionándose según lo establecido.</p>
	
	
	

**Nota.** Autoría propia

## 7.4 Plano de estiba del pallet:

**Figura 6**

*Estructura técnica*



**Nota.** [www.logismarket.com](http://www.logismarket.com)

## 7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

**Tabla 18**

*Periodo y valor del paletizado*

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos
Personal			
Unitarización	18 pallet		
Selección		3 horas	
Proceso		6 horas	
<b>Total</b>		<b>9 horas</b>	<b>S/. 1,000.00</b>
			<b>\$ 259.00</b>

**Nota.** Autoría propia


## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

**Tabla 19**

*Tarjeta referida al container*

<p><b>Mecanismo para la exportación</b></p>	 <p>The image shows a blue shipping container with the following technical specifications printed on its side: 482678, MAX GROSS TARE NET, 40' 0" x 8' 6" x 8' 6", 40' 0" x 8' 6" x 8' 6", 40' 0" x 8' 6" x 8' 6", 40' 0" x 8' 6" x 8' 6".</p>
---	--

---

Para el proceso de exportación de suéteres en fibra de alpaca se ha seleccionado el contenedor de 40 pies

---

### INFORMACIÓN

<b>Dimensiones</b>	Largo 12.192 m., Ancho 2.438 m., Alto 2.591 m.
<b>Capacidad</b>	29 toneladas
<b>Volumen</b>	60 metros cúbicos

**Nota.** [www.logisber.com](http://www.logisber.com)

## 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

### **Criterio 1:** Seguridad

Permite protección de los productos a exportar ya que el material del contenedor es muy fuerte, da la seguridad y protección de las mercancías hasta el punto de destino.

### **Criterio 2:** Capacidad y aprovechamiento del espacio

Verificar si la mercancía se distribuye uniformemente en todo el espacio, apilando coherentemente en toda la zona y así entra más productos sin dañarse.

### **Criterio 3:** Productividad

Eleva la utilidad de los medios de transporte, ya que los tiempos de carga y descarga de mercancías se logran en menor tiempo.

### **Criterio 4:** Rapidez

Eleva la rapidez de la manipulación de productos en los almacenes.



**8.3 Proceso del contenedor:**

**Tabla 20**

*Desarrollo del container*

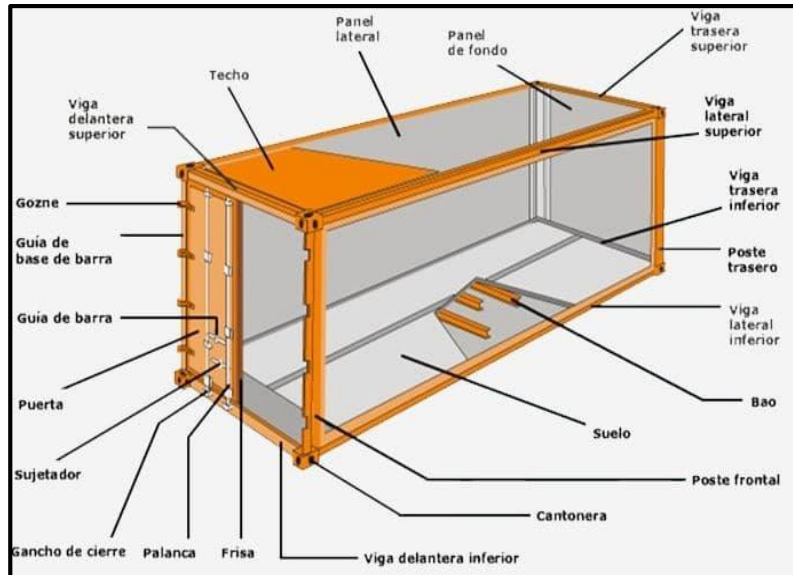
<b>INFORMACIÓN REFERENCIAL</b>	
	<p>Respecto a las etiquetas se tercerizarán a la empresa Perú Trader S.A.C., luego en el proceso de empaclado en un plazo de 2 días estará debidamente empaclado la mercancía así mismo el embalaje que se realizara en un tiempo máximo de 3 días, en base a los pallets se debe asegurar que estén debidamente armonizadas en 3 filas, seguidamente para la contenedorización se elige de 40 pies para él envío y finalmente se colocan los containers al buque.</p>
	
	
	

**Nota.** Autoría propia

#### 8.4 Plano de estiba del contenedor:

**Figura 7**

*Carta técnica del contenedor*



**Nota.** [www.ovasen.com](http://www.ovasen.com)

#### 8.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

**Tabla 21**

*Duración y valor del container*

Detalle	Tipo	Tiempos	Costos
Personal			
Contenedor	40`		
Selección		1 horas	
Proceso		4 horas	
<b>Total</b>		<b>5 horas</b>	<b>S/. 3,820.00</b>
			<b>\$ 1,000.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO IX**

### **TRANSPORTE**

#### **9.1 Proveedores del transporte interno:**

Se trata del desplazamiento de un objeto que puede ser comercializado desde un lugar de origen (en el que se carga la mercancía) hacia un destino (en el que se descarga). El transporte puede ser a nivel nacional o internacional. Es la distribución de mercancías que se realiza dentro de la propia empresa logística, sería transporte interno el traslado de una mercancía desde un almacén general a uno local, más cercano (Ochoa, 2016).

**Tabla 22***Servicios de transporte interno*

<b>TRANSPORTES E INVERSIONES PACIFICO</b>	
RUC	20563438496
Departamento	Lima
Dirección	Av. Morales Duárez 3277 Cercado
Teléfono	(01) 464-4547
Compañía de transporte de carga brinda el mejor servicio de calidad y seguridad monitoreada, garantizando puntualidad y seguridad en el servicio.	
<b>Nota.</b> <a href="http://www.teipacifico.com">www.teipacifico.com</a>	

**Tabla 23***Servicio de transporte interno*

<b>CBR TRANSERVIC</b>	
RUC	20481254761
Departamento	Lima
Dirección	Av. Nicolás Arriola 1545 La Victoria
Teléfono	(01)323-4702
Sociedad especializada en traslado de peso por vía, brindando el mejor servicio las 24 horas del día.	
<b>Nota.</b> <a href="http://www.cbrtranservic.com">www.cbrtranservic.com</a>	

**9.2 Costos de transporte interno:****Tabla 24***Cotización de traslado*

<b>TRANSPORTES E INVERSIONES PACIFICO S.A.C.</b>			
<b>Ruta</b>	<b>Trayecto</b>	<b>Precio</b>	<b>Tiempo</b>
Cercado de Lima - Callao	20 kilómetros	S/. 1,000.00 \$ 258.00	30 minutos

**Nota.** Autoría propia

### 9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

**Tabla 25**

*Servicios de transporte internacional*

<b>MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DEL PERU S.A.C.</b>	
RUC	20259814210
Dirección	Av. Álvarez Calderón 185 Lima
Teléfono	(01) 2217561

La entidad brinda el mejor servicio a sus clientes, por eso siempre están disponibles para ayudarte con tus necesidades y ofrecerte una solución integral.

**Nota.** [www.mscperu.com](http://www.mscperu.com)

**Tabla 26**

*Servicio de transporte internacional*

<b>TRANS-PERU SHIPPING S.A.C.</b>	
RUC	20445334481
Dirección	Jr. Mercedes Gallagher de Parks 192 Urb. Pando San Miguel
Teléfono	(01) 3963382

Organización peruana de servicios portuarios, brindando servicio de alto valor agregado.

**Nota.** [www.tpsperu.com](http://www.tpsperu.com)

### 9.4 Cotización del flete marítimo:

**Tabla 27**

*Valor del transporte para la exportación*

<b>Ruta</b>	<b>Costo \$</b>	<b>Precio S/.</b>	<b>Tiempo</b>
Puerto Callao PERÚ hasta los Ángeles EE.UU.	4,640.00	18,096.00	19 días

**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduanas:

##### Tabla 28

*Empresa agente*

---



Dirección	Callao - Barrio obrero frigorífico 53 Puerto nuevo
Teléfono	+ 51 937 297 559
Correo	Info@lairmar.com

**Nota.** [www.lairmar.com](http://www.lairmar.com)

### Tabla 29

*Empresa agente*



Dirección	Cal. Carolina Freyre 149 Urb Pando IV Etapa San Miguel
Teléfono	(511) 563-2257
Correo	consultas@novotransperu.com

**Nota.** [www.novotransperu.com](http://www.novotransperu.com)

### Tabla 30

*Empresa agente*



Dirección	Delegados 196 independencia – Lima
Teléfono	994372417
Correo	Isalinas@mss-si.com

**Nota.** [www.velkon.com](http://www.velkon.com)

## 10.2 Costo de agenciamiento:



COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN  
N° [REDACTED]

Callao, 1 de febrero de 2023

Señores:

Zuñiga Ligarda Silvia

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

Origen	: CALLAO – PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: MANHATTAN – EE.UU.	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Exonerado	: IGV /IPM	Tiempo de Transito	: 19 días aproximados
CIF (Soles)	: 163,602.00	Flete	: 18,096.00
FOB (Soles)	:	Seguro	: 3,086.00

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
AGNETE DE ADUANAS	USD			132.00
EMISIÓN B/L	USD			27.00
DEPOSITO TEMPRAL	USD			369.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	USD			79.00
<b>TOTAL GASTOS ADUANAS</b>				<b>\$ 607.00</b>

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
GASTOS DE ORIGEN	USD			11.00
DERECHO DE EMBARQUE	USD			106.00
CURRIER	USD			40.00
VISTO BUENO	USD			98.00
<b>TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN</b>				<b>\$ 255.00</b>

<b>TOTAL GENERAL</b>				<b>\$ 862.00</b>
----------------------	--	--	--	------------------

### Observaciones:

Valido al 15/02/2023

AYMAR Cargo Logistic S.A.C.

Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú

Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarmacargo.com



### 10.3 Aseguradoras:

**Tabla 32**

*Empresas aseguradoras*

<b>Detalle</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
PACIFICO	1,900.00	500.00
INTEGRA	2,090.00	550.00
MAPFRE	3,086.00	812.14

**Nota.** Autoría propia

### 10.4 Póliza de seguro:

**Tabla 33**

*Costo de póliza*

<b>MAPFRE</b>		
<b>Detalle</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
MAPFRE	3,086.00	812.14
4170770	si24@mapfre.com.pe	

**Nota.** Autoría propia

### 10.5 Depósitos temporales:

#### **DEPSA:**

Es un almacén general de depósito que brinda servicios de almacenamiento y warrants. Cuenta con más de 52 años de experiencia. Se ubica en Jr. Gaspar Hernández N° 700 Lima. Teléfono 330 1005.

**ALPECO:**

Es una sociedad anónima y pertenece al sector de entidades especializadas en el sector logístico y se dedica al almacenamiento, conservación, custodia de mercancías. Y se ubica en Calle "A" N° 391 - Urb. Industria Bocanegra Callao 5741604 – 5741532.

## **CAPÍTULO XI**

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

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

El sistema portuario del Perú es muy limitado, se tiene terminales portuarios en Piura, Ilo y en otros departamentos pero su capacidad de servicio es mínimo, se puede decir que el del Callao es el que cuenta con la mayor tecnología y capacidad logística, tiene disponible cinc muelles que se utilizan para la carga y descarga de mercadería, en el 2021 se exportaron más de 200 millones de toneladas de productos a diversos países del mundo, siendo los principales Estados Unidos, Canada, España, entre otros. ([www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe))

## Figura 8

### *Puerto Callao*



**Nota.** [www.mincentur.gob.pe](http://www.mincentur.gob.pe)

Este sistema para las exportaciones en el Perú no es tan utilizado por las empresas por su elevado costo; el principal aeropuerto es el internacional Jorge Chavez y está dispuesto para el traslado de pasajeros y de mercaderías, en el 2021 se transportaron productos en 800 mil toneladas, su capacidad es muy limitada para este proceso. ([www.mincentur.gob.pe](http://www.mincentur.gob.pe))

## Figura 9

### *Aeropuerto Jorge Chavez*



**Nota.** [www.mincentur.gob.pe](http://www.mincentur.gob.pe)

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

Estados Unidos es un país altamente desarrollado y dispone de la tecnología para hacerlo, por ello cuenta con un sistema vial muy bien estructurado y seguro, sus autopistas son de seis carriles y dos son exclusivos para el transporte de carga pesada, y están conectadas con todos los estados por ello las empresas de transporte interno cumplen con sus tiempos de recorridos, anualmente se invierte alrededor de 10 mil millones de dólares para su mantenimiento.

La información sobre los puertos se señala más de 300 y están equipados para el proceso de las importaciones y en el 2021 fue mayor a los 2 mil millones de dólares, todos los puertos son supervisados y controlados para no tener imprevistos que puedan limitar en las embarcaciones con los productos, todos cuentan con servicios de almacenes y están conectados con terminales terrestres para el traslado inmediato de las mercancías.

Los aeropuertos están disponibles para el transporte de pasajeros y para el comercio internacional, se cuenta con 15,000 terminales aéreas con buena infraestructura, seguridad y personal capacitado para las operaciones logísticas, los aeropuertos cuentan conexiones con 300 empresas aéreas, y tiene conexión con empresas de carga terrestre y con el sistema de ferrocarriles para el transporte de los productos que llegan de distintos puntos del mundo, el país de Norteamérica es el que mayor exportación realiza. ([www.wto.org](http://www.wto.org))

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

Principales puertos:

- Nueva York
- San Francisco
- Long Beach
- Los Ángeles
- Miami

Principales aeropuertos:

- Hartsfield – Jackson
- Los Ángeles
- O’Hare
- Dallas
- Miami

Restricciones:

De acuerdo con las normas de aduana en Estados Unidos está prohibido exportar carne, huevos, leche, aves de corral, y sus productos, además de productos elaborados con estos materiales, tal como sopas secas o consomé.

Sanciones:

De saber las restricciones y aun así se exporta lo ya mencionado, las sanciones son las siguientes: Negación de preferencias comerciales, aranceles punitivos en productos específicos, embargo comercial parcial y embargo comercial total.

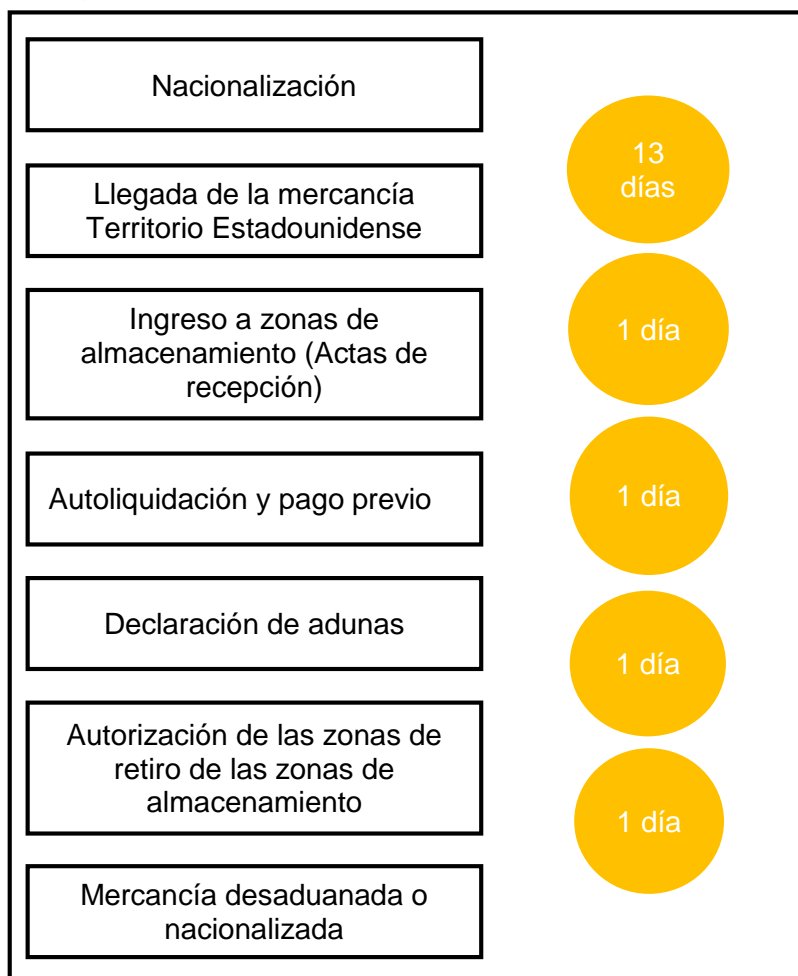
([www.datosmundiales.com](http://www.datosmundiales.com))

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

El "Sistema de control de las importaciones" (ICS), tiene como finalidad el manejo de las declaraciones de importación de las mercancías en el territorio aduanero de los Estados Unidos. Las mercancías son escaneadas en los contenedores y la información digitalizada pasa a los agentes de descarga de inmediato.

**Figura 10**

*Flujograma de nacionalización de Estados Unidos*



**Nota.** La figura muestra el flujograma de nacionalización de EE. UU.

## **11.5 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:**

### **United Parcel Service (UPS):**

Esta empresa originaria de Estados Unidos es líder mundial en logística con una valuación de 156 mil millones de dólares. Fue fundada en 1989 con presencia a nivel internacional. Actualmente su sede principal está ubicada en Atlanta, Georgia, Estados Unidos.

### **FedEx:**

Es una de las empresas de logística de transporte más conocidas a nivel mundial. Está valuada en 76 mil 300 millones de dólares con cobertura a nivel internacional. Fue fundada en 1971 por Frederick W. Smith en Estados Unidos con el nombre de Federal Express.

### **Ryder System, Inc:**

También conocida como Ryder, es una empresa estadounidense de transporte y logística, es especialmente conocida por su flota de camiones comerciales de alquiler. Ryder se especializa en la gestión de flotas, la gestión de la cadena de suministro y la gestión de transporte dedicada. Ryder opera en América del Norte y el Reino Unido. Tiene su sede en Miami, Florida dentro del condado de Miami-Dade.



## **CAPÍTULO XII**

### **DISTRIBUCIÓN**

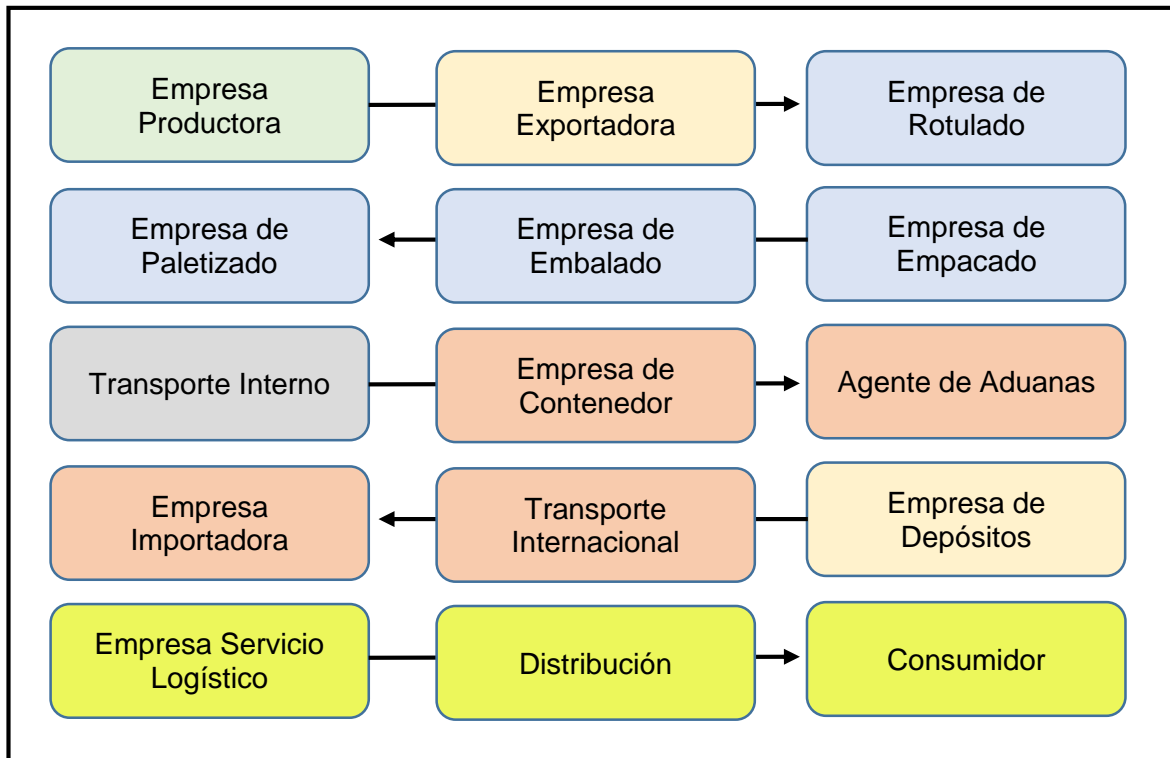
#### **12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor - consumidor:**

El mapeo de procesos de negocios es la base de todas las operaciones de negocios centrales, de los productos que se destina a exportar. Cuanto más entienda cómo funcionan los procesos y el potencial que tienen para transformar su negocio, mejor será el proceso organizativo y operativo de su empresa. Ser capaz de diseñar claramente sus procesos de negocio le ayuda a entender cómo funciona su proceso de negocio. El mapeo de procesos le ayuda a aprender lo que necesita mejorar, junto con sus puntos fuertes. Conocerlas le ayudará a

gestionar su negocio con una visión internacional de manera más efectiva para avanzar. ([www.ciospain.es](http://www.ciospain.es))

**Figura 11**

*Secuencia de mapeo*



**Nota.** [www.ciospain.es](http://www.ciospain.es)

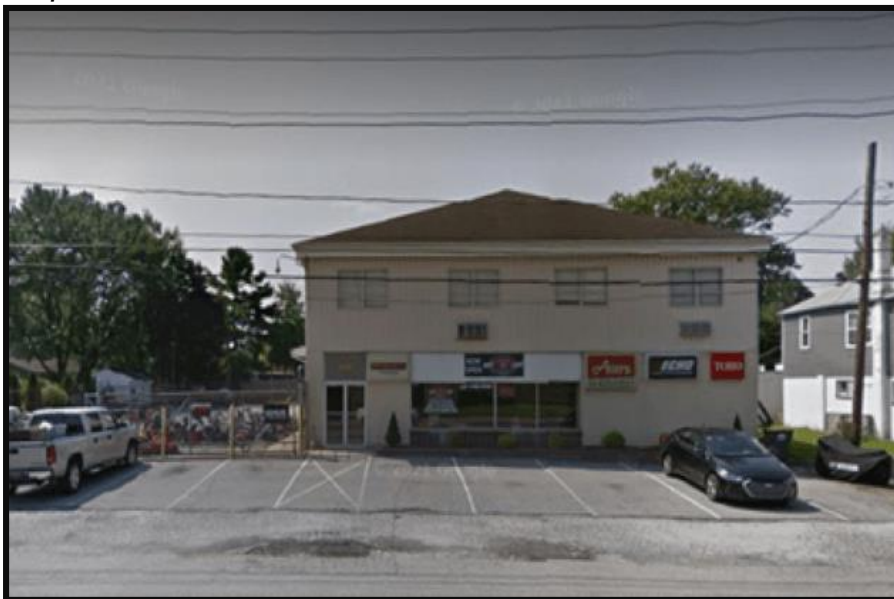
**12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):**

Existen dos tipos de canales para el proceso de las exportaciones; el primero es el canal directo este permite que solo las partes interesadas en el proceso comercial intervengan en diversos aspectos que estén enmarcados en

el producto, precio, transporte, condiciones de pago, especificaciones técnicas, tamaño del producto, el tipo de empaque, la selección del embalado y está en el etiquetado, estos aspectos son de mutuo acuerdo y se tienen que respetar. El segundo es el canal indirecto donde intervienen otras empresas que forman parte en el proceso de distribución de los productos a exportar, hablamos de agentes de aduanas, de negocios minoristas o empresas mayoristas que son importantes para aquellas empresas que ya están posicionadas en el comercio internacional y que ofrecen muchos productos a otros países. (www.efficcy.com)

## **Figura 12**

*Empresa NEEDEDEN*



**Nota.** [www.needen.net](http://www.needen.net)

## **NEEDEN**

### **Cadena de tiendas que ofrece ropas variadas**

Brookside, Delaware, 4915 Ogletown Rd #3077

Newark, DE 19713.

Número de contacto es: +1 302-440-8395

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

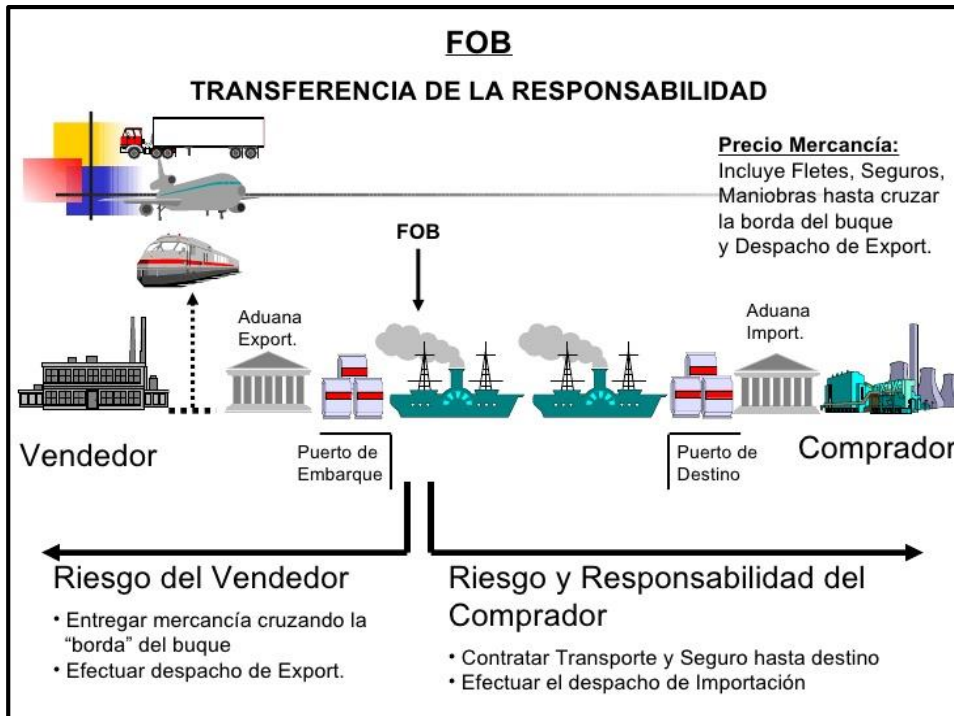
Para el proyecto de exportación entre Perú y Estados Unidos se utilizará el canal directo, siendo el más conveniente por ser la primera vez en concretar una exportación y porque solo se está ofreciendo un producto a un mercado internacional, además es más rentable este tipo de sistema porque no se estaría pagando a terceras partes, esto quiere decir que el trato es directo entre la empresa exportadora e importadora, entre ambas partes empresariales decidirán los aspectos técnicos sobre los producto que se van a exportar o sobre las condiciones del rotulado, empaçado y embalado, también se determinara las condiciones de pago y que gastos serán asumidos por ambas empresas.  
([www.vendus.es](http://www.vendus.es))

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

La secuencia del comercio está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto (Suéter en Fibra de Alpaca) y esta refrendado por el CIF donde se señalan los costos asumidos por la empresa exportadora y el FOD donde la empresa importadora asumirá el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional, en tal contrato se establece un pago de 50% al inicio del proceso y el 50% cuando la mercadería este embarcado al país de destino, el volumen es de 4,800 toneladas, transportado en un contenedor de 20' con destino al estado de Manhattan – Estados Unidos

**Figura 13**

*Incoterms FOB*



**Nota.** Comercio y aduanas

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

Con el mercado de Estados Unidos; es que el producto posea una gran aceptación por los clientes de nuestro comprador cadenas de multimarca o tiendas por departamentos para posteriormente consolidarnos como una marca de calidad y competitiva.

Mayor expansión de los canales; el proyecto en expansión del canal de Panamá tiene a muchas ciudades portuarias a en fase de preparación ante las expectativas de recibir los nuevos buques de gran tamaño.

Para el fortalecimiento y reactivación de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector textil y confecciones, PRODUCE viene implementando, de forma conjunta y articulada con gremios de este sector, las siguientes acciones: Fondo de Apoyo Empresarial para el Sector Textil y Confección, en beneficio de más de 60 mil MYPE del sector textil y confección, que podrán acceder a:

- Créditos para capital de trabajo
- Monto hasta por S/ 100 mil
- 12 meses de período de gracia
- Se lanzarán las primeras subastas en los próximos días, para elegir a las entidades financieras que otorgarán los respectivos créditos
- Se pondrá a disposición de las MYPE una plataforma especializada, que facilite su acceso a información del FAE-TEXCO.

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

Las tendencias actuales para afianzar la exportación de suéter en fibra de alpaca secos es el nuevo concepto y/o modelo textil de los últimos tiempos ello debido a que los clientes prefieren ropas 100% naturales, la tendencia por lo eco-friendly (respetuoso con el medio ambiente) es algo que los consumidores buscan a la hora de escoger y adquirir nuevos productos.

Para un mejor entendimiento entre exportador e importador ambos tienen que cumplir los requerimientos exigidos aún más el exportador dependiendo del producto a exportar para el caso de suéter en fibra de alpaca se tendrán que

presentar certificaciones de calidad, certificado general de conformidad (GGG) entre otros documentos que sustenten que el producto es de calidad para el país importador y que cumple con los requisitos exigidos por el importador.

Actualmente es factible ingresar al mercado americano con productos de origen animal o pelo fino ya que no existen barreras arancelarias para los suéteres y sus derivados, Además se cuenta con otros países que exportan al mercado norteamericano por lo que es importante posicionar una marca de empresa y hacerse una marca de país por las buenas prácticas de exportación.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 34**

*Costo para la exportación*

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	3,820.00	1,000.00
Agente de aduanas	554.00	132.00
Emisión B/L	113.40	27.00
Derecho de embarque	445.20	106.00
Visto bueno	411.60	98.00



Depósito temporal	1,549.80	369.00
Courrier	168.00	40.00
Gastos administrativos	331.80	79.00
Certificado de origen	46.20	11.00
<b>Total Costo</b>	<b>S/. 9.561.00</b>	<b>\$ 2,367.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO XIV**

### **VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**

#### **14.1 Costo de oportunidad de capital:**

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de Suéter en Fibra de Alpaca; pero es un riesgo optar por una exportación al que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de Suéter en Fibra de Alpaca donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empaçado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios de soluciones logísticas y mercados internacionales. Considerando la inversión fija, el capital de trabajo el

COK es de 24.34% (www.volca.com)

## 14.2 Valor actual neto:

**Tabla 35**

*Datos de ingresos económicos*

<b>Año</b>	<b>Ingresos S/.</b>
0	-200,000.00
1	600,000.00
2	780,000.00
3	858,000.00
4	943,800.00
5	1'038,180.00

**Tabla 36**

*Información de gastos*

<b>Año</b>	<b>Egresos S/.</b>
Producto	70,000.00
Proceso Productivo	2,100.00
Rotulado	6,156.00
Empaques	4,104.00
Embalado	2,160.00
Paletizado	225.00
Gastos Proceso Exportación	32,369.60
Costo Fijo Almacén	30,317.00
Gastos Operativos	4,279.00
Gastos Administrativos	14,200.00
<b>Total</b>	<b>165,910.60</b>

$$\text{VAN} = -i + \text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}$$



## CONCLUSIONES

1. El producto seleccionado para exportar los suéteres en fibra de alpaca, se realizó cumpliendo las normas de exportación en el país de destino Estados Unidos, y asumiendo los controles de calidad en cada uno de los procesos productivo.
2. La información que se ha registrado en las etiquetas fue en el idioma de acuerdo al mercado de los Estados Unidos, los datos son de interés para la empresa importadora y para los consumidores finales.
3. Se establecieron criterios o indicadores para evaluar o seleccionar a los proveedores de la materia prima, así mismo se procedió a identificar las empresas externas para los procesos de empaçado y embalado, como para el transporte interno.

## RECOMENDACIONES

1. El personal de la empresa debe ser capacitado para mayor conocimiento de los procesos de exportación, los controles de calidad y la documentación legal y técnica que supervisa los agentes de aduanas.
2. Mantener relaciones comerciales con las diversas empresas productoras, de transporte interno y para el proceso de paletización, para que se pueda cumplir con las actividades seguras para la movilización y la carga de la mercadería.
3. Realizar un estudio mercado a nuevos mercados internacionales para poder exportar nuestro producto Suéter en Fibra de Alpaca, de esta manera se puede diversificar la venta y la marca de la empresa.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Producto a exportar, (2022). *Alpaca del Perú*

<https://www.alpacadelperu.org>

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

<https://www.aia.org.pe>

Clasificación arancelaria del producto, (2022). *Sunat*

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

Acuña, J. (2012). *Control de calidad un enfoque integral y estadístico*. Editorial Tecnología de Costa Rica

Escudero, M. (2019). *Gestión de aprovisionamiento*. Editorial Paraninfo Ciclos Formativos

Kotler, P. (2003). *Fundamentos de marketing*. Editorial Pearson

Normas técnicas para etiquetas Según Perú, (2022). *Promperu*

<https://www.promperu.com>

Ochoa, J. (2016). *Transporte internacional*. Editorial Paraninfo

Análisis vial, portuaria y aeroportuaria de Estados Unidos, (2022). *Wto*

<https://www.wto.org>

Descripción, principales puertos, aeropuertos y restricciones (2022). *Datos mundiales*

<https://www.datosmundiales.org>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). *Ciospain*

<https://www.ciospain.es>

Identificación y descripción de canales de distribución, (2022). *Efficcy*

<https://www.efficcy.com>

Canal con mayor flujo comercial, (2022). *Vendus*

<https://www.vendus.es>

Costo de oportunidad de capital, (2022). *Volca*

<https://www.volca.com>