



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PISOS DE MADERA AL
MERCADO DE FRANCIA, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
A&S COMPANY SAC, PUCALLPA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. DIAZ ARENAS, VANESSA
<https://orcid.org/0000-0002-2200-100X>

ASESOR

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

**PUCALLPA – PERÚ
2022**

Dedicatoria:

El proyecto se lo dedico a mi madre Audamar, a mi padre Abner, a mi esposo e hijas Juan Carlos, Alejandra y Sophie, por el apoyo incondicional brindado durante este proceso, porque sin ellos, este logro no habría sido posible.

Agradecimiento:

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por brindarme la oportunidad de obtener mi Título profesional, De igual forma a todos los docentes de la carrera de Administración y Negocios Internacionales por acompañarnos a lo largo de este programa y a mis compañeros por compartir este corto camino.

INTRODUCCION

Análisis del producto, La comercialización de pisos de madera en el mercado internacional es uno de los de más alta demanda, cabe indicar que en el Perú contamos con más de 237 especies maderables, los cuales son utilizados para diversas usos tales como: pisos, mesas, sillas, entre otros, y en el Perú con la finalidad de preservar los bosques han incorporado en el año 2015 la nueva ley forestal, con el cual se otorga los permisos (POA) con la finalidad de controlar el origen y la trazabilidad de las especies maderables a extraer, además que se cuenta con una pago de derecho de aprovechamiento para la reforestación de los bosques.

Análisis de la exportación del Perú, La exportación juega un papel muy importante ya que generan desarrollo económico, competitividad regional y desarrollo social, para lo cual se cuentan con acuerdos comerciales que certifican el origen de los productos y en el último semestre del año 2022 tuvieron un crecimiento del 18.5% comparado con el mismo periodo del año 2021.

Datos estadísticos de su producto, El sector forestal del Perú es el noveno país con mayor área forestal del planeta y es el segundo en Sudamérica, cuenta con más de 128MM de hectáreas maderables, se sabe que en el año 2021 las exportaciones de madera y productos derivados sumaron USD 122MM, con una variación positiva del 30.7% respecto al año 2020 (USD 93MM), sin embargo, no se alcanzó el monto del 20219 (USD 124MM) ni el histórico del 2018 (USD 219MM).

RESUMEN

El trabajo de suficiencia profesional consistió en desarrollar el proyecto de exportación cumpliendo con la estructura establecida por la universidad y cumpliendo los lineamientos establecidos; el producto seleccionado fue PISOS DE MADERA, pisos que son muy utilizados y tienen alta demanda en los diversos países internacionales como Francia, por lo que nace la idea de exportar para la rentabilidad y la oportunidad de expandir su producto al mercado exterior, el proyecto de exportación se desarrollo considerando los siguientes capítulos:

En el capítulo I producto a exportar; se elaboró la ficha técnica con datos relevantes al producto, se determinó la clasificación arancelaria de acuerdo con la información brindada por la SUNAT, y por ultimo se elaboro el flujograma del proceso productivo en el cual se indicaron 5 fases.

En el capítulo II aprovisionamiento; se seleccionó proveedores potenciales para la compra del producto, se realizó la matriz de selección de proveedores evaluando los costos y demás servicios brindados, se verifico el control de calidad que cuenta y el costo de fabricación y/o adquisición que cuentan algunos proveedores.

En el capítulo III almacenamiento; se estableció una estrategia de almacenamiento para salvaguardar el producto, se implementó Lay-Out de almacén para conocer la distribución, se revisó el detalle de mobiliario usado en almacenamiento y se determinó el costo fijo de almacén para sumar al costo de producción.

En el capítulo IV rotulado y etiquetado técnico; se elaboró un modelo de etiquetas/rotulado de producto que describe el contenido de la materia prima a exportar, se investigó sobre las normas técnicas aplicables del país destino, se estableció el proceso de rotulado para la mercadería y los determino los tiempos y costos del proceso de rotulado para ser considerado en sus costos de producción.

En el capítulo V empaque; se elaboró la ficha técnica del empaque para conocer su material predominante, se identificó los criterios usados para la selección del empaque, se organizó un proceso de empaque y se determinó los tiempos y costos del proceso de empacado que servirá para sumar a los costos de producción.

En el capítulo VI embalaje; este capítulo no fue desarrollado en el proyecto debido a que nuestro producto a exportar no lo requiere.

En el capítulo VII unitarización; se desarrolló la ficha técnica del pallet seleccionado por conocer el material del cual está elaborado, se identificó los criterios usados para la selección del pallet, se organizó el proceso de paletización para contar con un esquema establecido y se determinó los tiempos y costos del proceso de paletizado que servirá para identificar el costo de su despacho.

En el capítulo VIII contenedorización; se desarrolló la ficha técnica del contenedor seleccionado por conocer el capacidad y características, se identificó los criterios usados para la selección del contenedor, se organizó el proceso de contenedorización para contar con un esquema establecido, se agregó un plano de estiba del contenedor para determinar las características y se identificó los tiempos y costos del proceso de contenedorización que servirá para identificar el costo de su despacho.

En el capítulo IX transporte; se identificó los proveedores del transporte interno para el traslado de la mercadería al puerto del Callao, se determinó el costo de transporte interno, se seleccionó los proveedores de servicio de transporte internacional en base a su experiencia y prestigio, se adjunta cotización de flete marítimo referencial.

En el capítulo X servicio de soporte al comercio internacional; se seleccionó algunos agentes de aduanas por su experiencia, se identificó los costos de agenciamiento, aseguradoras, póliza de seguro y depósitos temporales para el transporte de la mercancía al mercado internacional.

En el capítulo XI infraestructura para la distribución física en el país destino; se identificó los principales puertos y aeropuertos disponibles para el envío de carga en el Perú, se analizó la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino, se identificó los principales puertos y aeropuertos en el país destino y se indagó sobre la capacidad y los productos restringidos para la exportación al país destino, se detalla el proceso de importación y nacionalización en el país destino, se describe los requisitos para importar muestras sin valor comercial y se seleccionó los datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino por su experiencia, capacidad y prestigio.

En el capítulo XII distribución; se realizó el mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor para identificar todo el proceso, se describe la identificación y descripción de canales de distribución - canal directo y canal indirecto, se realizó la secuencia del canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto identificando el proveedor los que intervienen en el transporte y el consumidor final, se realizó la identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación,

condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, entre otros, se ha realizado una proyección de las perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización y análisis de las Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.

En el capítulo XIII matriz de costos de exportación; se detalló los costos al que esta afecto el envío de la mercancía al mercado exterior.

En el capítulo XIV valuación económica financiera; se detalló los costos de oportunidad de capital del producto a exportar, se identificó el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR) para determinar los gastos y egresos de la producción y determinar si este es viable

INDICE

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	ix
Índice de Tablas	xiii
Índice de Figuras.....	xv
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	01
1.1 Ficha Técnicas del Producto.....	02
1.2 Clasificación Arancelaria del Producto.....	02
1.3 Flujograma del Proceso Productivo	03
2. APROVISIONAMIENTO.....	04
2.1 Proveedores potenciales	04
2.2 Matriz de selección de proveedores	06
2.3 Control de calidad.....	07
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición	08
3. ALMACENAMIENTO	09
3.1 Estrategia de almacenamiento	09
3.2 Lay-out de almacén	10
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	11
3.4 Costo fijo de almacén	13

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	15
4.1 Modelo de etiquetas/rotulado de producto.....	15
4.2 Normas técnicas aplicables	16
4.3 Proceso de rotulado.....	18
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	19
5. EMPAQUE	20
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	20
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	21
5.3 Proceso de empaque.....	22
5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado.....	23
6. EMBALAJE	24
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado	24
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje.....	24
6.3 Proceso de embalaje	25
6.4 Tempos y costos del proceso de embalaje	25
7. UNITARIZACIÓN	26
7.1 Ficha técnica de pallet seleccionado	26
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	27
7.3 Proceso de Paletización	28
7.4 Plano de estiba de pallet.....	29
7.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado	29
8. CONTENEDORIZACIÓN	30
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado	30
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor	31
8.3 Proceso de contenedorización.....	32

8.4	Plano de estiba del contenedor	33
8.5	Tiempo y costos del proceso de contenedorización	33
9.	TRANSPORTE	34
9.1	Proveedores del transporte interno.....	34
9.2	Costo de transporte interno (Inland Freight)	38
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional	38
9.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	41
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	42
10.1	Agentes de aduana.....	42
10.2	Costo de agenciamiento	44
10.3	Aseguradoras	45
10.4	Póliza de seguro (Cobertura y Costo).....	45
10.5	Depósitos temporales	46
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	48
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	48
11.2	Análisis de la Infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino ...	50
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	51
11.4	Procesos de importación y nacionalización en el país destino (Flujograma con costos y tiempos).....	53
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	53
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	54

12. DISTRIBUCIÓN	56
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	56
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)	57
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	58
12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc...58	
12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización	59
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	59
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	60
14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA	61
14.1 Costo de oportunidad de capital	61
14.2 Valor actual neto	62
14.3 Tasa interna de retorno	63
Conclusiones.....	65
Recomendaciones.....	66
Referencias bibliográficas	67

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica producto	02
Tabla 2	Clasificación arancelaria del producto	02
Tabla 3	Proveedores potenciales	05
Tabla 4	Proveedores potenciales	06
Tabla 5	Proveedores potenciales	06
Tabla 6	Proveedores potenciales	07
Tabla 7	Matriz de selección de proveedores	07
Tabla 8	Costo de fabricación y/o adquisición	09
Tabla 9	Costo fijo de almacén	14
Tabla 10	Tiempos y costos del proceso de rotulado	20
Tabla 11	Ficha técnica del empaque seleccionado.....	22
Tabla 12	Proceso del empaque.....	23
Tabla 13	Tiempos y costos del proceso de empacado.....	24
Tabla 14	Ficha técnica del pallet seleccionado	27
Tabla 15	Proceso de paletización	29
Tabla 16	Tiempos y costos del proceso de paletizado	30
Tabla 17	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	31
Tabla 18	Proceso de contenedorización	33
Tabla 19	Tiempos y costos del proceso de contenedorización	34
Tabla 20	Costo de transporte interno	39
Tabla 21	Cotización de flete marítimo	42
Tabla 22	Aseguradoras	46
Tabla 23	Matriz de costos de exportación.....	61

Tabla 24	Valor actual neto y tas interna de retorno	63
Tabla 25	Valor actual neto y tas interna de retorno	63

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de proceso productivo	03
Figura 2	Lay-out de almacén	11
Figura 3	Modelo y etiquetas / rotulado de productos	16
Figura 4	Proceso de rotulado	19
Figura 5	Plano de estiba de pallet	30
Figura 6	Plano del contenedor	34
Figura 7	Proveedores de transporte interno	36
Figura 8	Proveedores de transporte interno	37
Figura 9	Proveedores de transporte interno	38
Figura 10	Proceso de servicio de transporte internacional.....	40
Figura 11	Proceso de servicio de transporte internacional.....	41
Figura 12	Proceso de servicio de transporte internacional.....	42
Figura 13	Agentes de aduanas	44
Figura 14	Agentes de aduanas	44
Figura 15	Costo de agenciamiento.....	45
Figura 16	Póliza de seguro.....	47
Figura 17	Depósitos temporales.....	47
Figura 18	Depósitos temporales.....	48
Figura 19	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	51
Figura 20	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	52
Figura 21	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	55

Figura 22 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	56
Figura 23 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	57
Figura 24 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	59

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto y empresa:

El producto a exportar son Pisos de Madera conocido también como parquet, la especie predominante será shihuahuaco el mismo que cuenta con todos los registros fitosanitarios para su exportación.

La empresa A&S Company S.A.C, se encuentra ubicada Calle El Álamo N° 487 - Yarinacocha - Ucayali – Perú, dedicada a la exportación de productos maderables de la especie shihuahuaco, cuyo mercado objetivo es Francia.

1.1 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO:

Tabla 1

Información técnica

CARACTERÍSTICAS	
Nombre: Pisos de Madera	
Descripción física	Pisos de madera sólida de la especie "Shihuahuaco" (Cumarú), anti slip, de alta durabilidad - resistencia a condiciones climáticas.
Mediadas	2.1cm X 90cm X 14.5cm
Zona de producción	Ucayali
Especie	100% Shihuahuaco
Presentación	Apilado y embalado

Nota. www.maderasperu.com

1.2 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO:

Tabla 2

Datos de aranceles

DETALLE		
Nº	Partida	Descripción
001	4409.29.10.00	Tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar

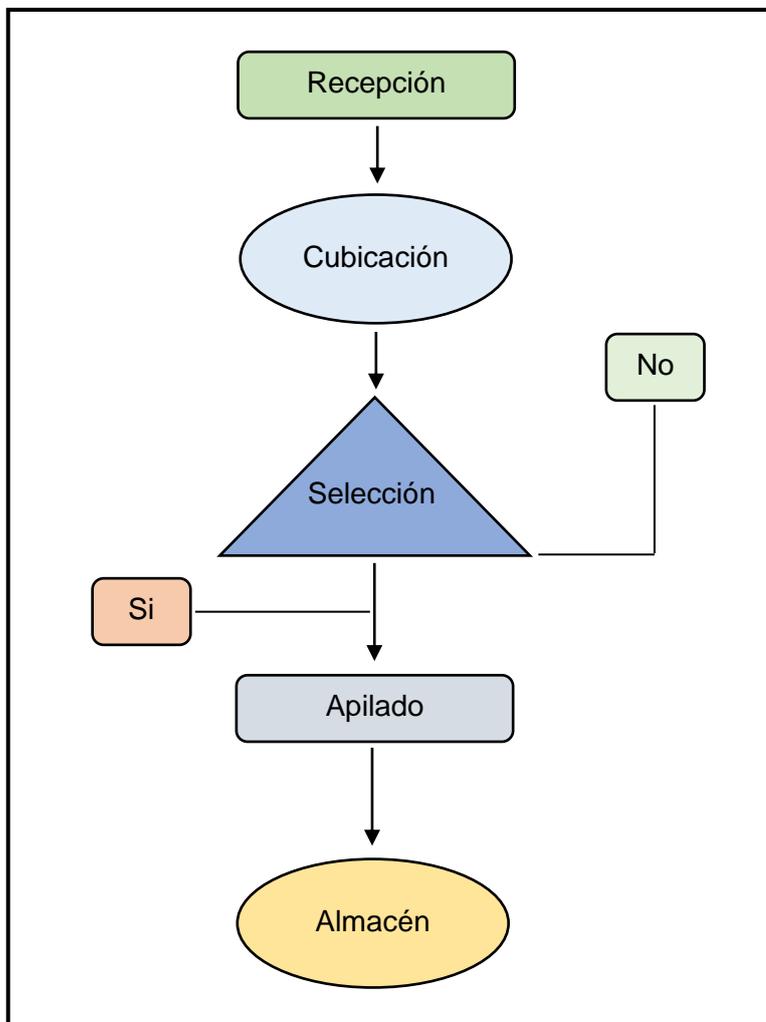
Nota. SUNAT, 2022 – www.aduanet.gob.pe

Nuestro producto cuenta con una clasificación arancelaria, la cual consiste en otorgar un código numérico a las mercancías denominadas subpartidas arancelarias, en la que se describen las características físicas, químicas y técnicas entre otras.

1.3 Flujograma de proceso productivo:

Figura 1

Sistema de procesamiento productivo



Nota. Autoría propia

La empresa exportadora A&S Company S.A.C., cumpliendo con los estándares en los procesos se requiere de un personal para la supervisión en cada etapa productiva, como es la recepción, cubicación, selección, apilado y almacenaje.

Recepción:

La empresa proveedora entregara el producto pisos de madera, cepillada y secada en las mejores condiciones que exige nuestra empresa.

Cubicado:

Se realiza este proceso para verificar si la cantidad de la materia prima adquirida es la puesta en el contrato entre ambas partes.

Selección:

Sirve para clasificar la materia prima adquirida y esta debe estar en óptimas condiciones para poder ingresar el producto al mercado exterior.

Apilado:

Debe realizarse un correcto apilado para no ocasionar la deformar el producto.

Almacén:

Se debe contar con un ambiente techado para que el producto se mantenga en un ambiente seco y esta no tenga cambios climatológicos que puedan perjudicar el producto.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Relación de empresas

INFORMACIÓN		
Datos		Ubicación
Inforhuay S.A.C.		Ucayali
Inversiones Valentina & Nathaly S.A.C.		Ucayali
Grupo Vargas Amazónicos S.A.C.	Negocios	Ucayali

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa proveedora*


RUC	20352166007
Razón Social	INDUSTRIA FORESTAL HUAYRURO S.A.C.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha Inicio	01/06/2000
Dirección Legal	Car. Federico Basadre KM. 12 CAS. Dos de Mayo (Interior 500 Metros).
Ubicación	Yarinacocha- Ucayali - Perú
Teléfono	+51 997847059

Nota. www.inforhuay.com**Tabla 5***Empresa proveedora*


RUC	20394090469
Razón Social	INVERSIONES VALENTINA & NATHALY S.A.C.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha Inicio	02/12/2014
Dirección Legal	Car. Federico Basadre Km. 13.7 FND. Fracción de Fondo Predio Reforma I Etapa (Frente al A.A.H.H Nuevo Pucallpa)
Ubicación	Yarinacocha – Ucayali - Perú
Teléfono	+51 969-723348 920-047374

Nota. www.valentinaynathaly.com

Tabla 6*Empresa proveedora*

	
RUC	20393972344
Razón Social	GRUPO VARGAS NEGOCIOS AMAZONICOS S.A.C.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Actividades comerciales	Principal - 1610 – Aserrado y Acepilladura de Madera
Fecha Inicio	11/12/2013
Dirección Legal	Car. Federico Basadre KM. 13.2 (Costado con Cervecería San Juan)
Ubicación	Yarinacocha – Ucayali - Perú
Teléfono	+51 961617007

Nota. www.grupovargas-na.com**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 7***Indicadores para empresas productoras*

Criterios	Inv. Valentina	Inforhuay	GVNASAC
Precios	20%	20%	20%
Seguridad	20%	15%	20%
Transporte	20%	20%	20%
Certificaciones	20%	15%	20%
Cercanías	20%	20%	20%
Total	100%	90%	100%

Nota. Autoría propia

Resultado: de acuerdo a los criterios utilizados en la calificación de las empresas proveedoras, se adjudicó como ganadora la empresa Inforhuay S.A.C., por la calidad de su materia prima, las certificaciones que mantiene que facilitan las ventas del producto en el mercado exterior, el manejo óptimo en transportes y el excelente precio del producto.

2.3 Control de calidad:

El control de calidad es importante porque ayuda asegurar que nuestro producto salga al mercado en óptimas condiciones, y eso es responsabilidad de todo el equipo de trabajo de una empresa, desde la plana administrativa, directivos, hasta la parte productiva. (Tari, 2000)

Los controles de calidad están enmarcados por los siguientes aspectos técnicos y procesos que se gestionan:

- Respecto al ISO 9001; nuestra empresa ofrecerá al mercado un producto de calidad considerando un trabajo eficiente y cumpliendo con las normas de seguridad en cada uno de los procesos productivos.
- En base SENASA; se puede acreditar que nuestra materia prima cuenta con certificados fitosanitarios óptima que permite que nuestro producto maderable pueda salir del país.
- El FSC; garantiza que nuestro producto a exportar procede de bosques certificados y cuenta con todos los estándares medio ambientales y sociales que facilitan su comercialización.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición:

Tabla 8

Gastos referidos al proceso - fabricación

DETALLE			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario S/	Total S/
Pisos de Madera	4480 piezas	12.19	54,611.20
Proceso Productivo	4480 piezas	-	9,512.49
Proceso de Rotulado	15 etiquetas	7.80	117.00
Proceso de Empacado	2 grapas	140.00	280.00
Proceso de Empacado	2 zunchos	78.00	156.00
Proceso de Empacado	3 película Stretch	47.00	141.00
Proceso de Paletizado	15 pallets	78.00	1170.00
		Total S/	65,987.69

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

La empresa A&S COMPANY S.A.C contara con almacenamiento para la exportación el cual juega un papel de gran importancia dentro de la cadena de suministros siendo la base principal para contar con un stock de productos suficientes y disponibles que logre cumplir con la demanda y es la clave para controlar el proceso logístico.

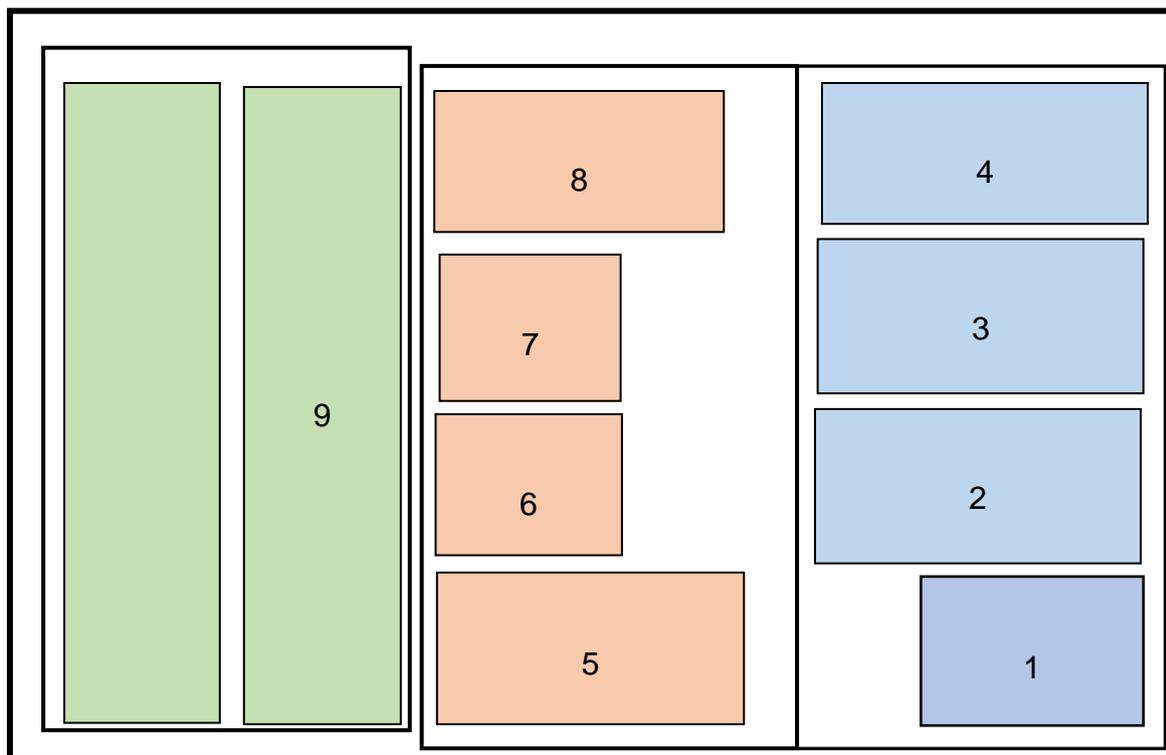
Un almacén debe contar con instalaciones seguras y preparadas siguiendo los lineamientos y los requisitos que exigen las autoridades competentes. Su ubicada es en la calle El Álamo N°478 en el distrito de

Yarinacocha de la ciudad de Ucayali. El producto a exportar no requiere exigencias para su conservación, tendrá un techo impermeable para proteger la mercadería de una exposición al sol, lluvias y otro tipo de eventos de la naturaleza. El almacén cuenta con un sistema de alcantarillado/drenaje, este es un proceso que no presenta riesgo de contaminación al producto a exportar. (Aristides Alfonso Tejada Arana, 2022)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Modelo del almacén



Nota: Autoría propia

Leyenda:

Área administrativa

1. Recepción
- 2 Administración
- 3 Control de Calidad
- 4 Ambientes

Área operativa

- 5 Recepción de producto
- 6 Cubicado
- 7 Selección
- 8 Apilado y Paletizado

Área de almacenamiento

- 9 Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Para el uso de un almacén es importante contar con maquinarias indispensables que faciliten la maniobra de la materia prima, dentro de ello las instalaciones cumplen un rol muy importante las cuales deben contar con una distribución y capacidad adecuada para el correcto uso de los equipo e implemento de seguridad: (Mecalux,2021)

• **Maquinarias:** son importantes porque nos facilitan y agilizan el desarrollo del proceso productivo, cumpliendo con las normas técnicas para el correcto desarrollo de la producción y para tal se requiere de los siguiente:

-Montacarga

• **Equipamiento:** cumple un rol muy importante y hace referencia a cualquier elemento, sistema y máquina, utilizando las tareas logísticas, tales como:

-Aire acondicionado

-Luces de emergencia

-Extintores

-Pallets

-Computadoras

-Impresoras

• **Implementos:** se utiliza para brindar protección al empleado para abordar su trabajo con seguridad, comodidad y para ello se requiere lo siguiente:

-Lentes protectores

-Guantes

-Cascos

-Chalecos reflectivos

-Linternas

-Botas

-Vestimentas.

• **Gastos operativos:** son gastos en la cual se va incurrir para realizar el proceso de producción de la materia prima a exportar y se requiere lo siguiente:

-Alquiler

- Suministros
- Transporte
- Personal (Obreros y vigilante)
- Personal Administrativo
- Gastos Administrativos

3.4 Costo fijo de almacén:

Tabla 9

Costo del almacén

DESCRIPCIÓN	PRECIO S/	TOTAL S/
Maquinaria		
Montacargas (1)	11,700.00	11,700.00
Sub Total		11,700.00
Equipamiento		
Aire acondicionado (1)		
Luces de emergencia (2)	50.00	100.00
Extintores (2)	120.00	240.00
Pallets (20)	55.00	1,100.00
Computadoras (2)	2,500.00	5,000.00
Impresoras (1)	2,000.00	2,000.00
Sub Total		8,440.00
Implementos		
Lentes protectores (8)	5.00	40.00
Guantes (8)	10.00	80.00
Cascos (8)	15.00	120.00
Chalecos reflectivos (8)	15.00	120.00
Linternas (5)	15.00	75.00
Botas (8)	60.00	480.00
Vestimentas (8)	120.00	960.00
Sub Total		1,875.00

Gastos operativos		
Alquiler	2,000.00	2,000.00
Suministros	230.00	230.00
Transporte	2,000.00	2,000.00
Obreros y vigilante (5)	1,025.00	5,125.00
Personal administrativo (2)	2,000.00	4,000.00
Gastos administrativos	3,125.00	3,125.00
	Sub Total	16,480.00
	TOTAL	38,495.00

Nota: Auditoria Propia

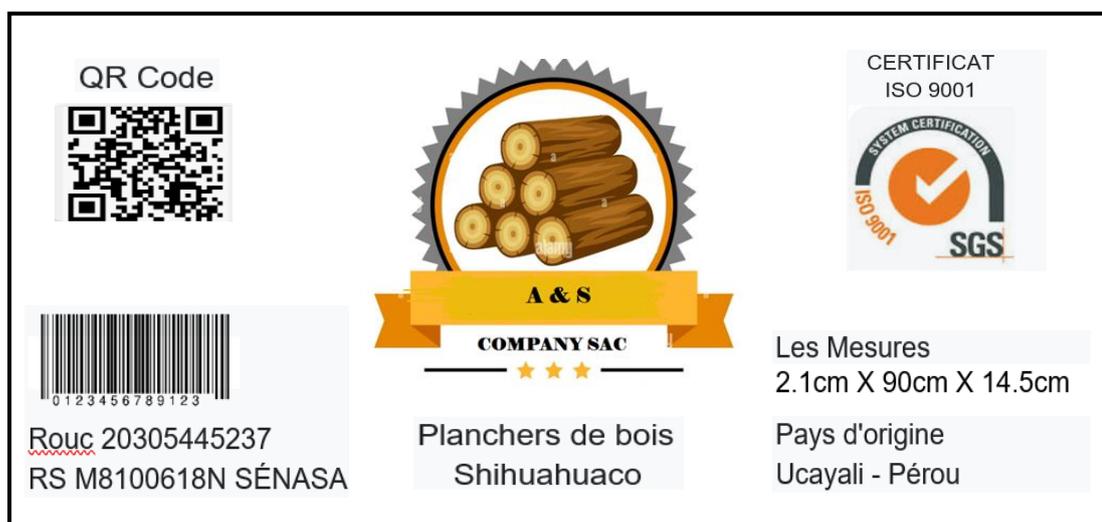
CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo e etiquetas / rotulado de producto

Figura 3

Rotulado del producto



Nota: www.etiquetas.ca

Nota: *Autoría propia*

El rotulo brinda información clara y precisa, para que personas al encontrarse con ciertos envases, paquetes y otros, pueda observar el rotulo y saber del contenido que esta cuenta en su interior.

Los productos que se comercializan, suelen presentar rótulos con información de inclusión obligatoria: fecha de elaboración, fecha de vencimiento, peso y otros datos. (Pérez Porto, J. Merino -2014)

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la Exportación:

Para poder realizar la exportación de nuestros productos al mercado extranjero, este debe contar con las siguientes normas y/o certificaciones:

(SENASA, INACAL, SERFOR)

- **Certificación Fitosanitaria;** este permite asegurar que el producto a comercializar en el mercado exterior se encuentra en buen estado y cumple con todas las exigencias de acuerdo a la norma que establece el ente regulador SENASA.

- **Certificación de Calidad;** este acredita que el producto a exportar al mercado exterior cuenta con una mejora en su competitividad de la empresa, mejore la eficiencia del estado, brinde protección al ciudadano y al medio ambiente de acuerdo a la norma establecida por INACAL.
- **Certificación de recursos forestales y fauna silvestre;** esta acredita el aprovechamiento sostenible y la protección de los recursos forestales y de la flora y fauna silvestre a través de las condiciones normativas, técnicas y administrativas que promueven el acceso a mercados y mejora las condiciones de competitividad en el sector de acuerdo a las normas establecidas por SERFOR.

Normas de FRANCIA para la Importación:

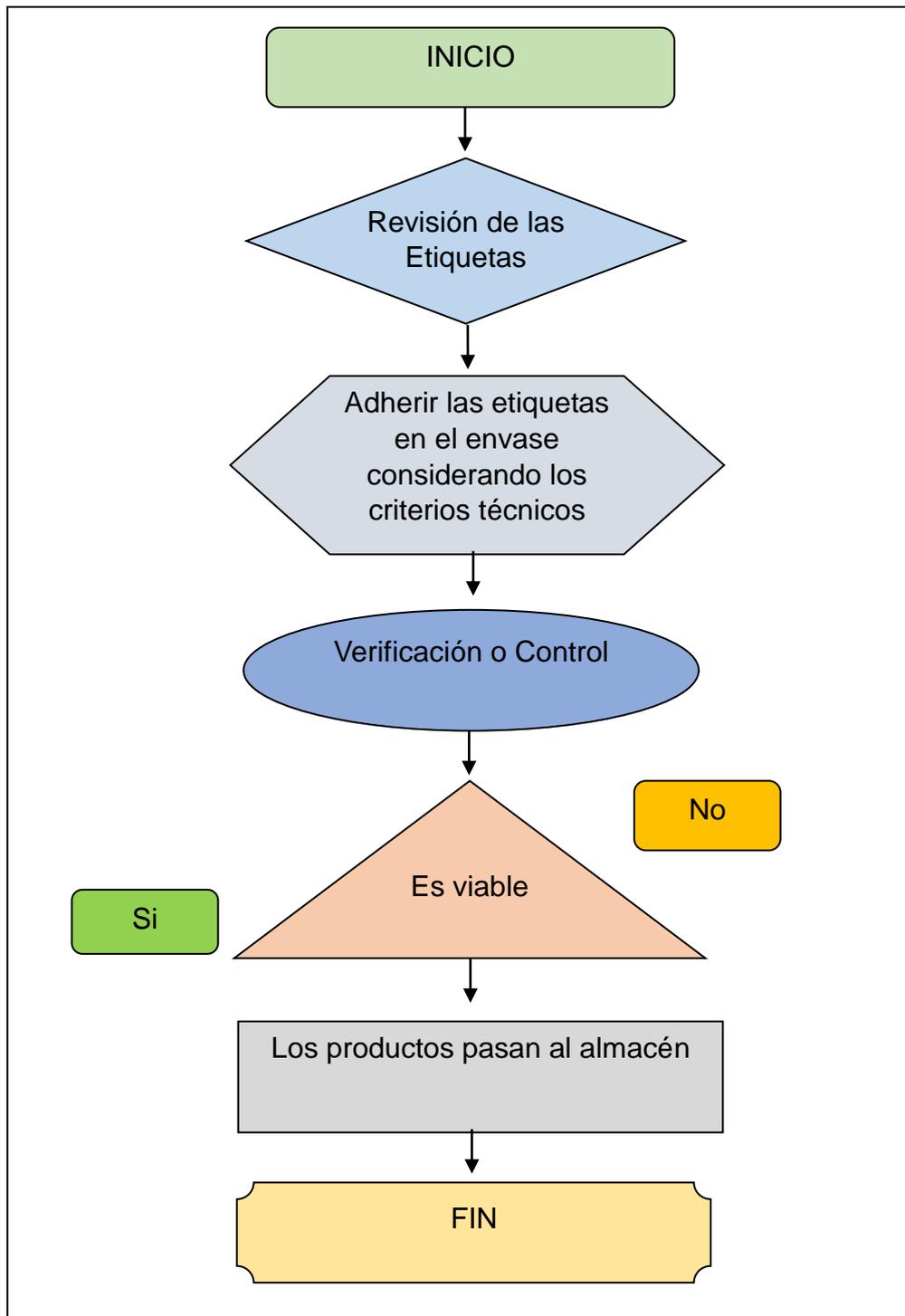
Para poder comercializar piso de madera en el mercado de Francia se debe tener el visto bueno del CGCCRF (Dirección General de Competencia, Consume y Prevención del Fraude).

- **Certificación por buen funcionamiento de los mercados, en beneficio de los consumidores y las empresas;** este acredita el cumplimiento de las normas de competencia, protección del consumidor económico, la seguridad, cumplimiento de productos y servicios, de acuerdo a la norma establecida por la DGCCRF y MINISTERIO DE ECONOMIA (Francia)

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Proceso de rotulado de productos



Nota: Autoría Propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

De acuerdo al tiempo y costo del rotulado, se detalla que el tiempo utilizado para realizar el proceso nos ha tomado 2 días de trabajo, entre la impresión y adherido de etiqueta, teniendo un costo total de 117.00 soles.

Tabla 10

Tiempos y costos de los rotulados

Detalle	Tiempo	Costos S/
Rótulos 15		117.00
Impresión	24 horas	
Proceso	24 horas	
Total	2 días	117.00

Nota: Autoría Propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

- Los rollos de películas stretch es el empaque ideal y más común para la exportación de los pisos de madera, es un plástico extensible de polietileno estirable y es importante para asegurar y fijar la carga en el pallet. Su resistencia reduce la posibilidad de dañar la carga por movimientos bruscos y lo protege del polvo, la suciedad y evita su deformación ya que facilita el apilamiento del producto. (www.carbonestore.com)

Tabla 11

Información referencia del empaque

<p style="text-align: center;">Aspectos principales del empaque</p>	
<p>El empaque seleccionado para el procedo de exportación serán los pallets y estos se agrupan con película stretch (platico transparente) que facilita la visión del producto y se ajustaran con zunchos y grapas.</p>	
<p>Características</p>	<p>Paquete de tablillas embalado en bolsas transparente por cada unidad.</p>
<p>Medidas</p>	<p>2.1cm X 90cm X 14.5cm (cada tablilla)</p>
<p>Material</p>	<p>Plástico trasparente (película stretch)</p>
<p>Capacidad</p>	<p>320 tablillas x pallets Peso 985 Kg x pallets</p>

Nota. www.spiamericas.com

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios que hemos considerado importantes para la selección del empaque son los exigibles para la exportación. (www.mincetur.gob.pe)

Criterio 1: La resistencia del material facilita la manipulación, el transporte y la distribución de la materia prima.

Criterio 2: Material que permite la protección y facilita la identificación del producto.

Criterio 3: Es importante que el material del empaque a explorar cumpla con las legislaciones vigentes permitidas en el mercado exterior.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 12

Secuencia del empackado

Sistema Estructural	
	La madera rolliza pasa por un proceso clasificación por especies para continuar con el proceso de aserrado.
	Una vez que la madera se encuentra aserrada se para al proceso de cepillado y secado.
	Cuando se culmina el proceso de secado, el producto está listo para ser enviado a empacar.



Se culmina con el proceso de empacado para su posterior envío al mercado exterior.

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empacado:

Para el proceso de empacado hemos determinó que nos tomara un tiempo de 4 días, dentro de ello 48 horas para la selección de los pisos de madera y 48 horas para el proceso del empacado, siendo el costo total de 577.00 soles, que incluye mano de obra, equipos, maquinarias, insumos y otros elementos utilizados por la empresa.

Tabla 13

Datos referenciales

Detalle	Tiempos	Costos S/
Envases 14		577.00
Selección del producto	48 horas	
Proceso de empacado	48 horas	
Total	4 días	577.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El proceso de embalaje se obvia para él envío de los pisos de madera ya que este culmina con el empacado sobre los pallets para posteriormente ser montado en los containeres para iniciar su travesía en las embarcaciones fluviales hacia el puerto destino del mercado exterior. El logo AFCO que encontrarás en ellas certifica su calidad y fiabilidad.

6.2 Criterios usados para la selección del embalado:

Criterio no usado en este Proceso.

6.3 Proceso de embalado:

Este proceso se obvia para el envío de pisos de madera.

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Los tiempos y costos no se adaptan a este proceso.

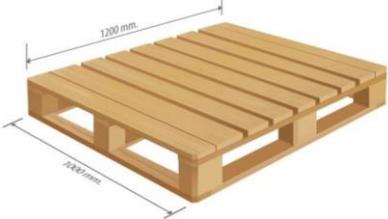
CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 14

Información técnica

Descripción	
--------------------	--

El pallet seleccionado para el proceso de exportación es el americano cuyo material principal es madera, y facilita la movilización del producto a exportar.

CARACTERÍSTICAS

Modelo	Americano
Medidas	Largo 120 cm., x Ancho 100 cm., x Alto 15 cm.
Material	Madera Dura.
Capacidad	1200 kg.

Nota: www.embalajesdemadera.net

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Los aspectos que se hemos considerado importante para los criterios de seleccionar del pallet son exigidos para la exportación de los pisos de madera, los mismos que deben estar enmarcadas dentro de las normas internacionales. (www.palletsdemadera.pe)

Criterio 1: El factor más importante para la selección del pallet es la resistencia para aguantar grandes cargas.

Criterio 2: El material del cual está hecho los pallets, los mismos que deben contar con una certificación o norma internacional.

Criterio 3: La correcta selección del pallet ya sea americano o europeo de acuerdo al producto a exportar y mercado destino.

Criterios 4: El comprador debe tener claro el modelo de pallet que requiere para facilitar su traslado del producto.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 15

Secuencia del paletizado

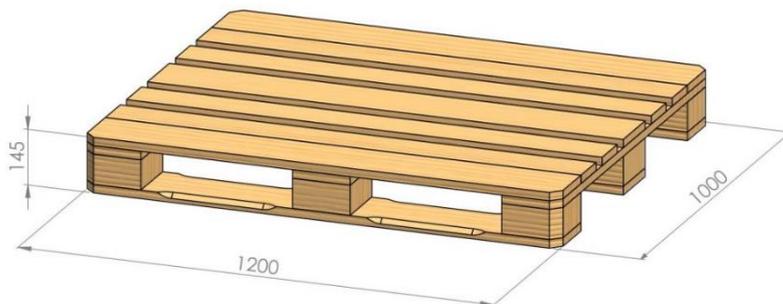
Sistema Estructural	
	La madera rolliza es trasladada de los bosques hacia los aserraderos de la ciudad.
	Una vez que llegan a los patios de los aserraderos se realizan el cortado y aserrado de la madera
	Una vez cortada se procede con la clasificación de la madera que será procesada para el mercado exterior la cual será cepillada y secada.
	Culminado todo el proceso de industrialización de la materia prima se inicia el apilado y montaje de las tablillas en el pallet.
	Finalmente se inicia el proceso de embalado en la que se asegura y se protege el producto para ser enviado a su destino final.

Nota: Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Estructura de las parihuelas



Nota. www.dhmaquinasautomatizadas.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Para el proceso de paletizado se ha determinado un tiempo total de 5 días, 72 horas para la selección del producto y 48 horas para el proceso de pallet, la misma que tiene un costo de 1,170.00 soles, el cual incluye la mano de obra, equipos, maquinarias, insumos.

Tabla 16

Información de tiempo y costo

Descripción	Tiempos	Costos S/
Pallet 15		1170.00
Selección del producto	72 horas	
Proceso de paletizado	48 horas	
Total	5 días	1170.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 17

Datos referentes del contenedor

ASPECTOS PRINCIPALES

Contenedor de 40 Pies



Para la exportación de nuestro producto se ha seleccionado un contenedor con una capacidad de 40 pies, en la cual se realizará el transporte internacional de nuestro producto por vía transporte fluvial.

CARACTERÍSTICAS	
Medidas	Largo 11.57mt., x Ancho 2.29mt., x Alto 2.25mt
Capacidad	28,750 TN
Infraestructura	Acero corten
Uso más frecuente	Carga seca normal
Tara	3,750 kg.

Nota. www.barradecomercio.org

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Para el proceso de exportación de nuestro producto se ha determinado algunos criterios que nos ayudaron a la selección del contenedor, por capacidad, resistencia, según el tipo de carga, seguridad y protección de la materia prima, que aseguren que el producto viaje resguardado y en buen estado a su país destino Francia, siendo: (www.barradecomercio.org)

Criterio 1; El exportador debe Identificar la cantidad de carga que se desea transportar al mercado internacional.

Criterio 2; Selección del contenedor por la capacidad de 20 pies o 40pies de acuerdo al volumen del producto.

Criterio 3; Identificar el tipo de container a utilizar de acuerdo al producto y/o materia prima a transportar (carga seca, líquida, entre otros).

Criterio 4; identificar el contenedor por su resistencia y material del cual está elaborado.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 18

Pasos del sistema para el contenedor

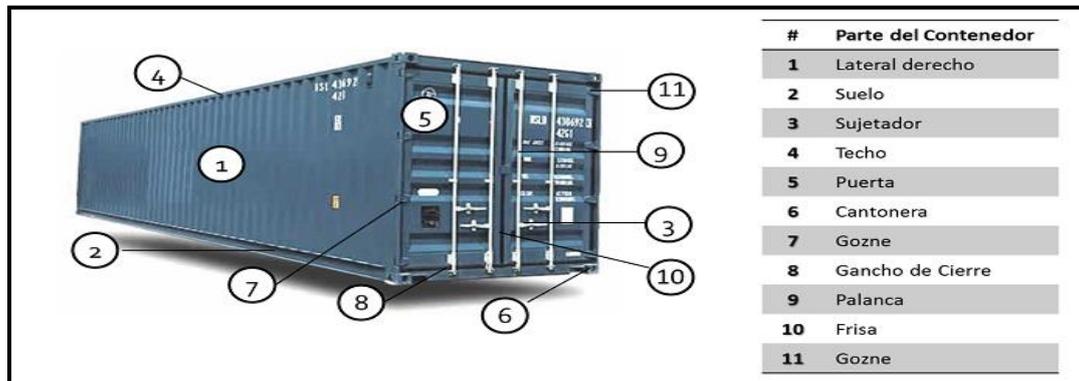
PROCESO	
	El inicio de esta secuencia empieza con la manipulación de los productos debidamente paletizado
	Acto seguido el ingreso de los productos dentro de los contenedores correctamente distribuido.
	Posteriormente se realiza el levante del contenedor para su ubicación dentro de buque.
	Finalmente, la carga está montada dentro del buque para iniciar su travesía al país destino.

Nota. Autoría propia

8.4 Plano del contenedor:

Figura 6

Plano del contenedor



Nota: www.diariodelexportador.com

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Para el proceso de contenedorización hemos utilizado un contenedor de 40' cuyo costo de contenedor es S/ 1,700.00, en el cual se ubicarán los 14 pallets de pisos de madera a exportar, el proceso de carga de los pallets tomara un tiempo de 48 horas (1 día), para posteriormente ser trasladado al buque para iniciar su proceso de navegación al mercado exterior.

Tabla 19

Información de contenedor para la exportación

Descripción	Tiempos	Costos S/
Contenedor 40'		1,700.00
Ubicación del pallet		
Proceso	48 horas	
Total	2 día	1,700.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores de transporte interno:

Para la selección de transporte interno, se debe cumplir con varios parámetros, los cuales serán de mucha importancia ya que se debe identificar el tipo de mercadería a transportar para poder elegir la carrocería correcta, la zona de origen del producto para poder identificar la vía de transporte correcta ya sea fluvial, terrestre, aéreo entre otros y la evaluación del costo de acuerdo a la vía y el producto a transportar.

En el caso de nuestro producto se utilizará el transporte terrestre por el volumen y peso de carga que este permite y costo. (www.beetrack.com)

Transporte Interno: Marvisur Pucallpa

Lugar: Pucallpa

Servicio: Transporte de carga terrestre

Dirección: Jr. 2 de mayo 263

Teléfono: 974 210 359

Mapa de ubicación:

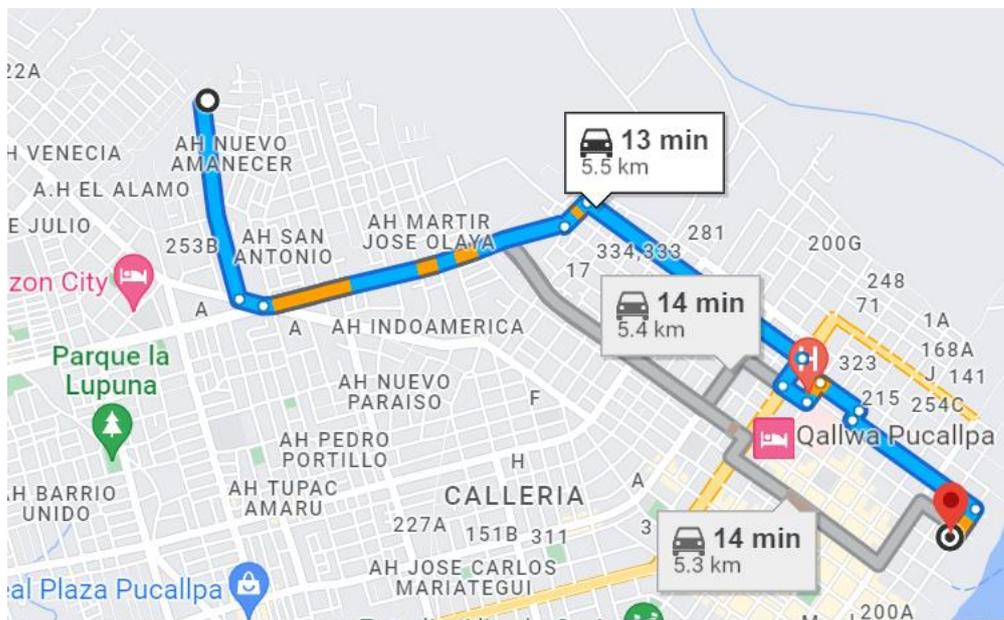


Figura 7

Logo Marvisur



Nota. www.expresomarvisur.com

Transporte Interno: Shalom Empresarial

Lugar: Pucallpa

Servicio: Transporte de carga vía terrestre

Dirección: Jr. José Gálvez N° 147, Pucallpa

Teléfono: 986 696 438

Mapa de ubicación:

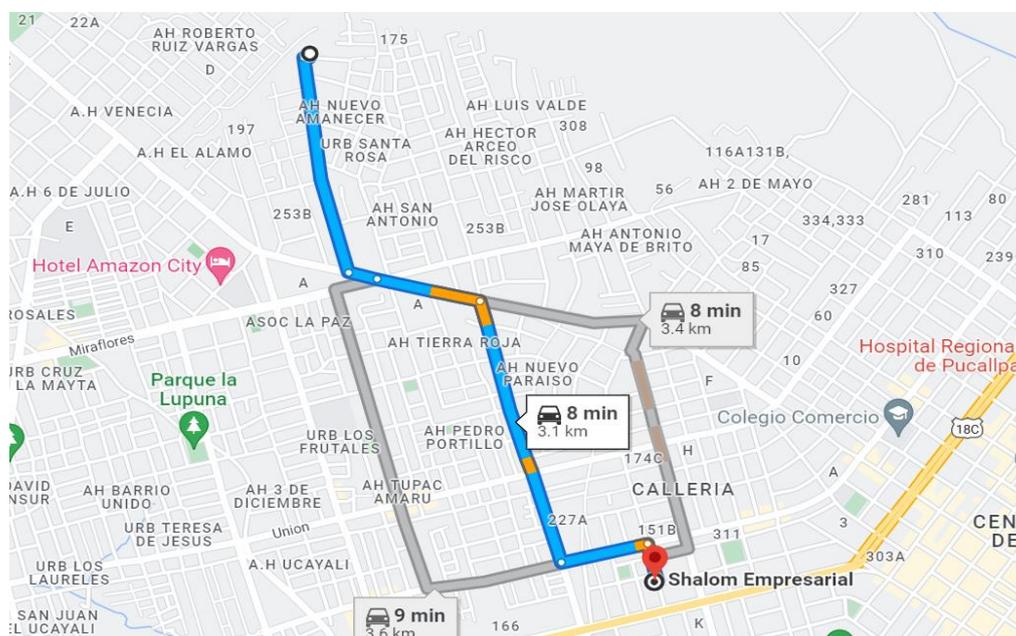


Figura 8

Logo Shalom



Nota. www.shalom.com.pe

Transporte Interno: TransMauri Pucallpa

Lugar: Pucallpa

Servicio: Transporte de carga vía terrestre

Dirección: Jr. Progreso 340

Teléfono: (061) 576836

Mapa de ubicación:

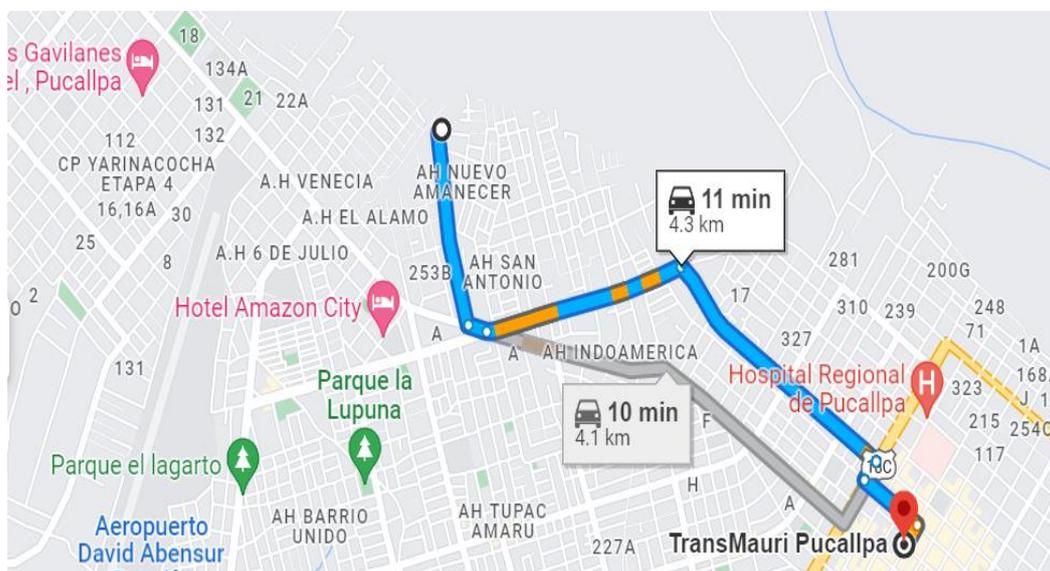


Figura 9

Logo TransMauri



Nota. www.peruyello.com

9.2 Costo del transporte interno:

Tabla 20

Costos de tránsito interno

DETALLE			
Empresa TransMauri			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Pucallpa Callao	Carretera (737.00 km)	S/. 4,500.00 \$ 1,153.85	16 h. 43 m.

Nota: www.peruyello.com

9.3 Proceso de servicio de transporte internacional:

El transporte internacional es un servicio que se utiliza para transportar diversos productos de acuerdo a las necesidades del mercado, y se da entre países de origen y destinos, creados por relaciones comerciales internacionales, el cual favorece al desarrollo del país por el tratado de libre comercio. (www.acavir.com)

Servicio de Transporte Internacional: *Grupo CAP Logistic*

Lugar: Lima – Callao

Servicio: Transporte de carga Internacional

Dirección: Av. 1 Mz. A Lte.16 Urb. Aero Industrial Gambeta, Callao 07046

Teléfono: 946 243 145

Mapa de ubicación:

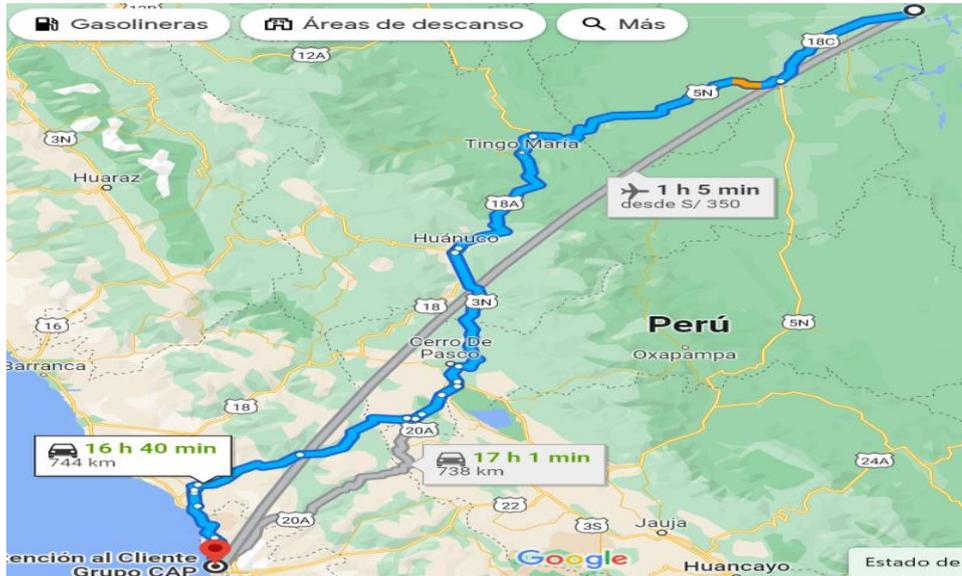


Figura 10

Logo Grupo CAP Logistic



Nota. www.caplogistic.com.pe

Servicio de Transporte Internacional: Mediterranean Shipping Company del

Perú SAC

Lugar: Lima

Servicio: Transporte Internacional

Dirección: Av. Álvarez Calderón 185, Lima 15073

Teléfono: (01) 2217561

Mapa de ubicación:

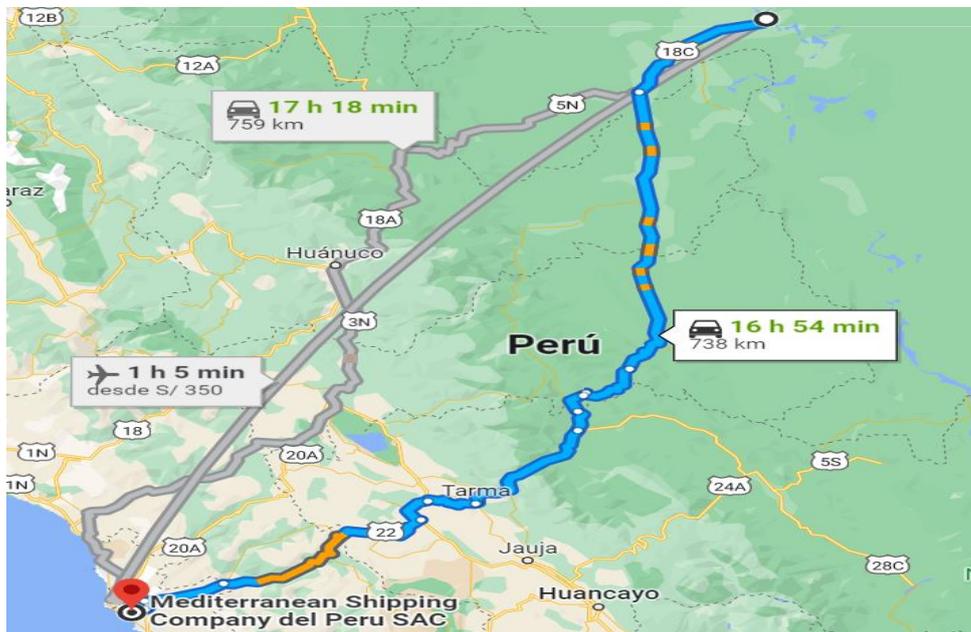


Figura 11

Logo Mediterranean Shipping Company del Perú



Nota. www.msc.com/es

Servicio de Transporte Internacional: New World Aduanas

Lugar: Lima

Servicio: Transporte Internacional

Dirección: Av. Elmer Faucett s/n Centro Aéreo Comercial, Callao 07031

Teléfono: (01) 5745995

Mapa de ubicación:

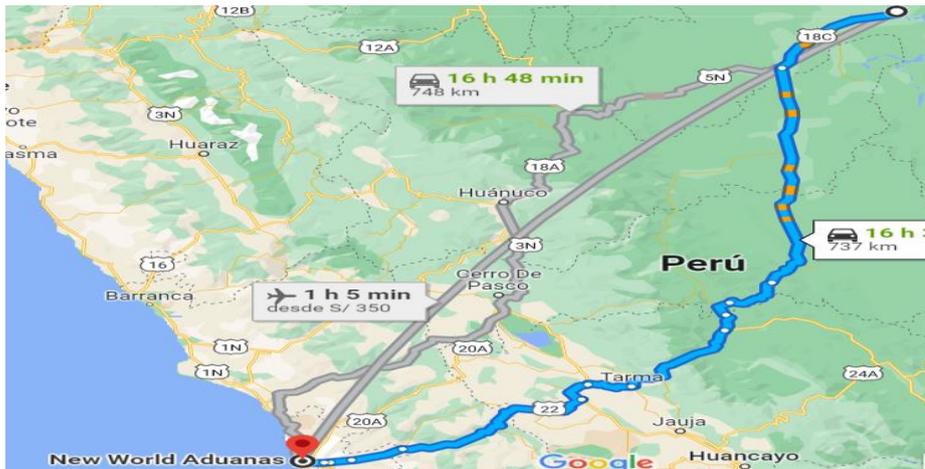


Figura 12

Logo New World Aduanas



Nota. www.newworldsa.com.pe

9.4 Cotización del flete marítimo:

Tabla 21

Gasto de transporte internacional

INFORMACIÓN			
Empresa Brokmar			
Ruta	Flete \$	Precio S/	Tiempo
Perú (Callao)	\$ 1,200.00	S/. 4,680.00	8 días

Francia
(Le Havre)

Nota: www.brokmarlogistics.com

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

Empresa: Comex Soluciones Logísticas

Dirección: Calle Ricardo Palma N° 212 – Urb. Aeropuerto – Lima- Callao

Teléfono: (01) 695-0891 / 982-803138 / 998-257141 / 992-704277

Servicios:

Empresa que brindar un servicio de calidad y ofrece a sus clientes un servicio integral de logística en el ámbito internacional del transporte comercial marítimo, aéreo, terrestre, despacho aduanero, transporte local, y distribución y

asesoría en comercio exterior. Conoce nuestros servicios: Agente de aduanas, transporte y distribución y asesoría. (www.comex.com.pe)

Figura 13

Agente de aduanas



Empresa: BROKMAR

Dirección: Av. Elmer Faucett S/N, Centro Aéreo Comercial, Of. 402E, Callao - Lima - Perú

Teléfono:(51-1) 574-0152/2019

Servicios:

Pensando en el tiempo de sus clientes, BROKMAR ofrece múltiples facilidades para que sus operaciones aduaneras se realicen de forma rápida y eficiente, buscando no generar sobrecostos y gastos adicionales. Cuentan con personal técnico calificado en comercio exterior y ADUANAS, que facilitan el desaduanaje de su mercadería, bajo los diversos regímenes Aduaneros.

Considerándose un socio estratégico de su negocio que comparte con sus clientes la responsabilidad de construir el éxito. (www.brokmarlogistics.com)

Figura 14

Agente de aduanas



10.2 Costo de agenciamiento:

Figura 15

Cotización para la exportación a Brasil

		P6				P15			
		20'		40'		20'		40'	
		DT (APM)	DT (DPW)						
CMA CGM	1	\$ 979	\$ 924	\$ 1,124	\$ 1,026	\$ 1,090	\$ 1,016	\$ 1,227	\$ 1,131
	2	\$ 953	\$ 898	\$ 1,098	\$ 1,000	\$ 1,053	\$ 979	\$ 1,191	\$ 1,095
	3	\$ 945	\$ 890	\$ 1,090	\$ 992	\$ 1,041	\$ 967	\$ 1,179	\$ 1,083
COSCO / OOCL	1	\$ 846	\$ 791	\$ 991	\$ 893	\$ 957	\$ 883	\$ 1,094	\$ 998
	2	\$ 821	\$ 766	\$ 966	\$ 868	\$ 921	\$ 847	\$ 1,058	\$ 962
	3	\$ 813	\$ 758	\$ 958	\$ 860	\$ 910	\$ 835	\$ 1,047	\$ 951
EVERGREEN	1	\$ 955	\$ 900	\$ 1,100	\$ 1,002	\$ 1,066	\$ 992	\$ 1,213	\$ 1,117
	2	\$ 899	\$ 844	\$ 1,044	\$ 946	\$ 999	\$ 925	\$ 1,145	\$ 1,049
	3	\$ 881	\$ 826	\$ 1,026	\$ 928	\$ 977	\$ 903	\$ 1,122	\$ 1,026
HAMBURG SUD	1	\$ 976	\$ 921	\$ 1,121	\$ 1,023	\$ 1,087	\$ 1,013	\$ 1,263	\$ 1,167
	2	\$ 923	\$ 868	\$ 1,068	\$ 970	\$ 1,023	\$ 949	\$ 1,155	\$ 1,059
	3	\$ 906	\$ 851	\$ 1,051	\$ 953	\$ 1,002	\$ 928	\$ 1,120	\$ 1,024
HAPAG LLOYD	1	\$ 979	\$ 924	\$ 1,124	\$ 1,026	\$ 1,090	\$ 1,016	\$ 1,227	\$ 1,131
	2	\$ 905	\$ 850	\$ 1,050	\$ 952	\$ 1,005	\$ 931	\$ 1,142	\$ 1,046
	3	\$ 880	\$ 825	\$ 1,025	\$ 927	\$ 977	\$ 903	\$ 1,114	\$ 1,018
HYUNDAI	1	\$ 1,076	\$ 1,021	\$ 1,221	\$ 1,123	\$ 1,187	\$ 1,113	\$ 1,299	\$ 1,203
	2	\$ 967	\$ 912	\$ 1,113	\$ 1,015	\$ 1,068	\$ 993	\$ 1,183	\$ 1,087
	3	\$ 932	\$ 876	\$ 1,077	\$ 979	\$ 1,028	\$ 954	\$ 1,145	\$ 1,049
MAERSK / SEALAND	1	\$ 937	\$ 882	\$ 1,082	\$ 984	\$ 1,048	\$ 974	\$ 1,185	\$ 1,089
	2	\$ 906	\$ 851	\$ 1,051	\$ 953	\$ 1,006	\$ 932	\$ 1,143	\$ 1,047
	3	\$ 896	\$ 841	\$ 1,041	\$ 943	\$ 993	\$ 919	\$ 1,130	\$ 1,034
MSC	1	\$ 1,007	\$ 952	\$ 1,152	\$ 1,054	\$ 1,118	\$ 1,044	\$ 1,255	\$ 1,159
	2	\$ 922	\$ 867	\$ 1,067	\$ 969	\$ 1,022	\$ 948	\$ 1,159	\$ 1,063
	3	\$ 894	\$ 839	\$ 1,039	\$ 941	\$ 990	\$ 916	\$ 1,127	\$ 1,031
ONE LINE	1	\$ 1,067	\$ 1,012	\$ 1,212	\$ 1,114	\$ 1,178	\$ 1,104	\$ 1,297	\$ 1,201
	2	\$ 979	\$ 924	\$ 1,124	\$ 1,026	\$ 1,079	\$ 1,005	\$ 1,200	\$ 1,104
	3	\$ 950	\$ 895	\$ 1,095	\$ 997	\$ 1,047	\$ 973	\$ 1,168	\$ 1,072
PIL	1	\$ 1,134	\$ 1,079	\$ 1,279	\$ 1,181	\$ 1,245	\$ 1,171	\$ 1,342	\$ 1,246
	2	\$ 1,009	\$ 954	\$ 1,154	\$ 1,056	\$ 1,109	\$ 1,035	\$ 1,226	\$ 1,130
	3	\$ 967	\$ 912	\$ 1,112	\$ 1,014	\$ 1,064	\$ 990	\$ 1,187	\$ 1,091
SEABOARD	1	\$ 1,048	\$ 992	\$ 1,193	\$ 1,095	\$ 1,159	\$ 1,085	\$ 1,294	\$ 1,198
	2	\$ 937	\$ 882	\$ 1,082	\$ 984	\$ 1,037	\$ 963	\$ 1,172	\$ 1,076
	3	\$ 901	\$ 845	\$ 1,046	\$ 948	\$ 997	\$ 923	\$ 1,132	\$ 1,036
WAN HAI	1	\$ 959	\$ 904	\$ 1,104	\$ 1,006	\$ 1,070	\$ 996	\$ 1,253	\$ 1,157
	2	\$ 870	\$ 815	\$ 1,015	\$ 917	\$ 970	\$ 896	\$ 1,141	\$ 1,045
	3	\$ 840	\$ 785	\$ 985	\$ 887	\$ 937	\$ 863	\$ 1,104	\$ 1,008
YANG MING	1	\$ 1,056	\$ 1,001	\$ 1,201	\$ 1,103	\$ 1,167	\$ 1,093	\$ 1,304	\$ 1,208
	2	\$ 971	\$ 916	\$ 1,116	\$ 1,018	\$ 1,071	\$ 997	\$ 1,208	\$ 1,112
	3	\$ 943	\$ 888	\$ 1,088	\$ 990	\$ 1,039	\$ 965	\$ 1,176	\$ 1,080

10.3 Aseguradoras:

Es importante contratar los servicios de un seguro, ya que es una exigencia que requieren todos los medios de transportes para salvaguardar la travesía del producto o mercadería, desde su lugar de origen hasta llegar a su lugar de destino, cabe indicar que este costo en el caso de nuestro proyecto será Asumido por la empresa importadora, porque se viene utilizando el incoterm FOB.

Tabla 22

Empresas de seguro

Empresas	Costos \$
LA POSITIVA SEGUROS Y REASEGUROS	123.90
RIMAC	150.00
PACIFICO	145.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguro:

Empresa: LA POSITIVA SEGUROS Y REASEGUROS

Dirección: Calle Francisco Masías N° 370 – San Isidro -Lima

Servicio:

Se tomará los servicios de la empresa asegurador La Positiva Seguros y Reaseguros por los años de experiencia que mantiene en el manejo de este

tipo de producto y por el costo que mantiene, el cual será asumido por el importador.

Figura 16

Logo de la empresa



Nota. www.lapositiva.com.pe

10.5 Depósitos temporales:

COMEX

Brinda los servicios de depósitos temporales autorizados por aduanas que cumplen con las medidas establecidas para almacenar la mercadería hasta la asignación del buque para su posterior traslado a su lugar de destino.

Figura 17

Logo de la empresa



Nota. www.comex.com.pe

BROKMAR

Salvaguarda la mercadería de sus clientes brindándole el servicio de depósitos temporales autorizados hasta que inicie el proceso de travesía a su lugar de destino.

Figura 18

Logo de la empresa



Nota. www.brokmarlogistics.com

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Puertos en el Perú:

En el Perú se cuenta con varios puertos, los cuales son los siguientes:

Puerto del Callao.

Puerto de Paíta.

Puerto de Pisco.

Puerto de Matarani.

Siendo el principal y más importante el Puerto del Callao el cual se encuentra ubicado en la provincia del Callao, en la costa central del Perú frente al Océano Pacífico, preparada para manejar carga contenerizada, break bulk, a granel y ro-ro., Cuenta con más de 20 grúas y 750 conexiones para contenedores refrigerados.

Y se encuentra reconocido como uno de los 10 puertos más importante en Latinoamérica. Mueve **más** del 40% de la carga contenerizada y **más** del 70% de la carga general a nivel nacional, movilizand **más** de 2.3 millones de TEUs anuales. (www.dsv.com)

Aeropuertos en el Perú:

En el Perú se cuenta con mas de 23 Aeropuertos a nivel Nacional, dentro de las cuales 5 ciudades cuentan con servicio internacional, las cuales son:

Aeropuerto Internacional Rodríguez Ballón (Arequipa)

Aeropuerto Internacional Jorge Chávez (Callao)

Aeropuerto Internacional Alejandro Velasco Astete (Cusco)

Aeropuerto Internacional Capitán FAP José A. Quiñones (Chiclayo)

Aeropuerto Internacional Capitán FAP Carlos Martínez de Pinillos (Trujillo)

Siendo el más importante el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez se encuentra en Callao, cuenta con centro logístico de 12 mil metros cuadrados para mover carga y paquetería, el cual tiene certificación BASC y se encuentra ubicado a 14 km del centro de Lima y Mueve más de 280 mil toneladas de carga aérea anualmente, principalmente carga del sector minero, perecedero, textil y químico. (www.dsv.com)

Figura 19

Puerto el Callao



Nota. www.dsv.com

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

Respecto al sistema vial; es fundamental para la comunicación efectiva de los ciudadanos. Y es una de las más importantes que permite la accesibilidad y conexión entre ciudades o zonas a la que desea desplazarse y es creada y utilizada por los seres humanos, la red vial está constituida por las calles urbanas y rurales, carreteras, autopistas, avenidas, y sus obras complementarias como puentes, veredas, entre otras,

Respecto al sistema portuario; sirve para facilitar la comunicación electrónica en los puertos entre los operadores de transporte privado (líneas navieras, agentes, terminales, almacenes) y ayuda a brindar la información

sobre el estado, control, localización y seguimiento de la mercadería y/o producto en proceso de importación y exportación.

Respecto al sistema aeroportuario; este sistema es creado para el intercambio de información entre los clientes y aduanas nacionales y otras autoridades. La información que se maneja dentro de ella permite identificar sobre el estado y control, localización y seguimiento de mercancías a través de la cadena logística completa, y la tramitación de las declaraciones de mercancías peligrosas a través de las autoridades responsables.

Figura 20

Puerto de Le Havre



Nota. www.portalportuario.cl

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

Principales puertos de Francia:

- Le Havre
- Dunkerque
- Marsella
- Burdeos
- La Rochelle (www.es.invest-hub.org)

Principales aeropuertos de Francia:

- Charles de Gaulle International Airport (Paris)
- Nice- Côte d'Azur Airport (Nice)
- Lyon Saint-Exupéry Airport (Lyon)
- Marseille Provence Airport (Marsella)
- Paris-Orly Airport (Paris) (www.es.wikipedia.org)

Capacidad:

- El Puerto de Le Havre cuenta con un área de 10,000 ha, al año llegan 6,286 buques, con un tonelaje de carga anual de 74,399,935 Toneladas, y un volumen anual de contenedor de 2.2 millones de TEU, y un tráfico de pasajeros de 493,079. (www.hmong.es)

Restricciones:

- Francia es uno de los mercados más exigentes en la importación de mercancía, el mismo que cuenta con algunos productos que están prohibidos para su importación los cuales son: bienes culturales, especímenes de flora y

fauna en peligro de extinción y material de guerra (armas, municiones y materiales semejantes). (www.santandertrade.com)

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

El proceso de importación se da cuando un país compra mercadería de cualquier tipo a otro país, para ser utilizado en el mercado nacional, lo cual el país que compra se le conoce como importador y el país que vende se le conoce como exportador.

El proceso de nacionalización de la mercadería en el territorio aduanero debe someterse a la legislación general vigente en el país, sirviéndoles como pago a cuenta los tributos que hayan gravado su importación. (www.beetrack.com)

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

La muestra sin valor comercial se les denomina a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por si misma, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País de destino.

Estas muestras son destinadas a otros países con el único fin de promover productos locales, con la finalidad de realizar futuras ventas (www.nuevaleyislacion.com)

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

Empresa: Cretschmar Cargo Süd

Dirección: L.W. Cretschmar Süd GmbH & Co. KG Reisholzer

Bahnstraße 33 – 40599 Düsseldorf

Teléfono: +49 (0) 211 74 01 22 03 / +34 91 671 45 77

Servicios:

Cretschmar es una empresa que brinda servicio de transporte aéreo, terrestre, fluvial, servicios aduaneros y otros, en el país de Francia, especializada en otorgar un servicio de calidad y cuida que todas sus mercaderías lleguen a su punta de destino final en el tiempo adecuado y en buen estado.

Figura 21

Agente de aduanas



Nota. www.cretschmarcargo-sued.com

Empresa: Transiberica

Dirección: 11 rue Jacques Choquard

ZI Berhouague

40530 LABENNE

Teléfono: 05 40 69 00 00 / **Fax:** 05 59 70 43 11

Servicios:

Transiberica es una empresa Europa dedica al transporte de carga interna en el país de Francia que otorga un servicio de calidad y En nuestra búsqueda por entregar un servicio de calidad, seguridad y confiabilidad, ofrece a sus clientes un servicio integral de logística.

Figura 22

Agente de aduanas



Nota. www.transiberica.eu

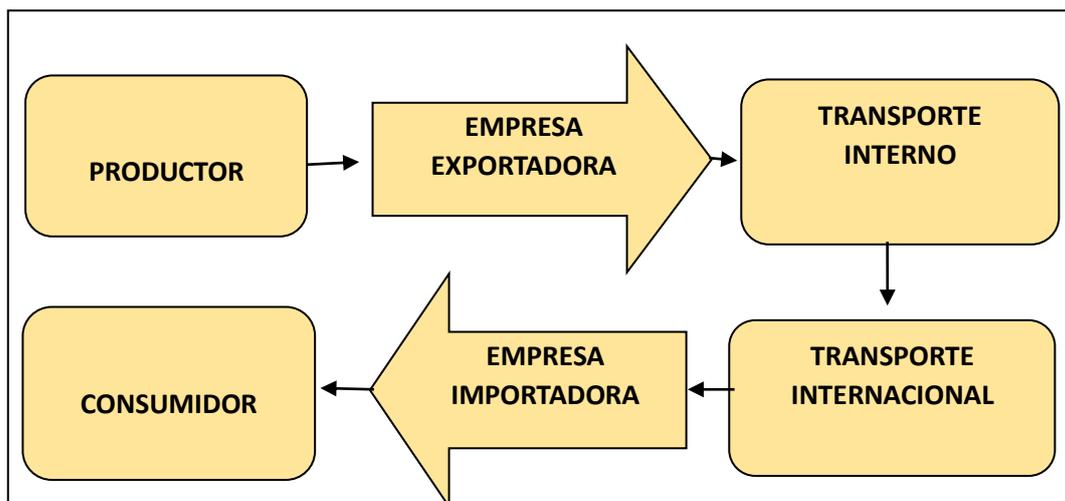
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor - consumidor:

Figura 23

Fases secuencia



Nota. Autoría propia.

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha técnica que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):

Canal directo:

Este canal es una de los más usados en el mercado internacional ya que la comercialización del producto o materia prima a adquirir se da de forma directa, de productor a consumidor final, es decir no intervienen intermediarios involucrados, este método es el más sencillo y de bajo costo.

Canal indirecto:

En este tipo de canal la venta de los productos o materia prima se da por un tercero, ya sea por un distribuidor o un agente que el fabricante asigna como intermediario para la distribución de sus productos con la finalidad de no distraer su tiempo en la venta, negociación y entrega de los productos, ya que favorece al productor con la reducción de su gasto de venta. (Ana Lucia Acosta 2017)

Nombre: Gifi

Dirección: 5 Rue Eric Tabarly Zac de Corbigny, 23000 Guéret, Francia

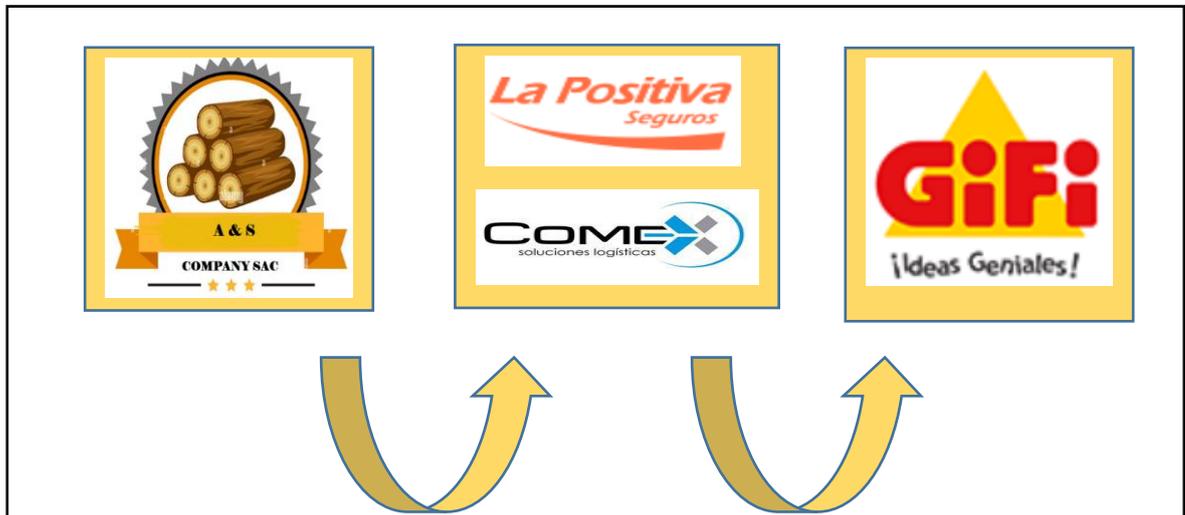
Teléfono: + 33 5 44 30 13 22

Página: www.gifi.fr

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

Figura 24

Canal seleccionado



Nota. Autoría propia

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, icoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.

El sistema que se utilizó para la exportación de los productos se encuentra enmarcado dentro del contrato suscrito con la empresa importadora la cual está respaldada por el incoterm FOB, en el que los gastos y/o costos son asumidos por el importador; además el plazo es de 120 días para la entrega de la mercancía, del cual deben realizar un pago del 50% como aporte inicial para realizar el proceso de exportación y el 50% restante cuando la mercadería se embarca hacia el país de destino, teniendo un volumen total de mercadería de 13,790 toneladas de pisos de madera.

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

La empresa A&S Company SAC tendrá un desarrollo sostenible ya que se viene trabajando en la exportación de otros productos afines al giro de negocio los cuales serán destinados al mercado internacional, además se ha analizado ampliar la distribución de sus nuevos productos a nuevos mercados internacionales para lo cual se ha realizado un estudio de mercado cuyo resultado ha sido favorable para la exportación a países como Estados Unidos, Japón y España, mercado que tienen alta demanda en las sillas y mesas pre fabricadas de madera, para que el proceso de exportación sea beneficioso se tendrá trato directo con agentes comerciales, tiendas por departamentos que ayudaran a impulsar la comercialización en el mercado exterior para generar mayor rentabilidad y posicionamiento.

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

La globalización permite a las empresas comercializar sus productos a nivel mundial adecuándose a las normas de cada país. La tecnología actual nos permite realizar ventas online y brindan opciones de medios de pagos mediante bancos corresponsales. Los procesos administrativos salvaguardan que las compras se realicen conforme a las exigencias del mercado.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 23

Gastos operativos para el proceso de exportación

Descripción	Total Soles S/	Total dólares \$
Certificado fitosanitario	43.00	11.03
Certificado de calidad	42.00	10.77
Certificado de origen	43.00	11.03
Gastos operativos	455.00	116.66
Documentos de aduanas	1,180.00	302.56
Gastos administrativos	2,520.00	646.15
Transporte	350.00	89.74
Almacenaje	651.00	166.92
Comisión de aduanas	410.00	105.13
IGV 18%	980.00	251.28
Total de Exportación	6,674.00	1,711.27

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Los costos de oportunidad hacen referencia al total del costo de inversión del producto a exportar, donde se detalla el porcentaje de inversión fija correspondiente al total activo fijo y capital de trabajo que corresponde a la mano de obra, además se puede identificar el aporte del cliente y el porcentaje de financiamiento mediante préstamo, cuyo resultado es de 11.71%.

14.2 Valor actual neto y tasa interna de retorno:

Tabla 24

Datos de ingresos

AÑO	INGRESOS S/
0	-34,722.09
1	366,310.10
2	384,625.60
3	403,856.86
4	424,049.69
5	445,252.20
Total \$	\$ 527,901.70
Total S/.	S/. 2'058,816.00

Tabla 25

Información de gastos

DETALLE	EGRESOS S/
Costo Fijo	18,720.00
Mano de Obra	16,399.97
Costo de Producción	218,400.00
Gasto de Venta y Administración	52,267.18
Costo de Paletizado	9,890.40
Costo de Exportación	34,685.20
Total dólares	\$ 89,836.60
Total Soles	S/. 350,362.74

Resultado del VAN:

De acuerdo a los datos considerados en los ingresos el resultado del VAN es de S/. 28,629.90

Resultado del TIR

De acuerdo a los datos considerados en los ingresos el resultado del TIR es de 40%

CONCLUSIONES

1. Se pudo desarrollar la elaboración del proyecto dividido por capítulos cuya información fue valiosa para tener mayor conocimiento sobre un proceso de exportación y las normas a las cuales se tienen que regir para el envío de la mercadería al mercado exterior.
2. De acuerdo con la información seleccionada para el envío del producto al mercado Frances se evaluó que es favorable y beneficioso su comercialización, debido a la demanda que mantiene en las grandes tiendas comerciales y consumidor final.
3. Se ha desarrollado relaciones comerciales con diversas empresas proveedoras dedicadas a la comercialización de madera, las cuales cuentan con los permisos y certificados necesarios que facilitan la comercialización de nuestros productos en el mercado internacional.
4. La elaboración del proyecto nos ha permitido tomar conocimiento de los costos y requisitos que se tienen que realizar para poder realizar el transporte internacional, los cuales son asesorados por un agente de aduanas especializado que realiza el seguimiento del proceso de transporte hasta su punto de destino.

RECOMENDACIONES

1. En base con la información obtenida en el proceso de exportación de Pisos de madera de la especie shihuahuaco al mercado de Francia, es recomendable realizar un estudio de mercado para identificar la necesidad de nuevos productos afines al giro de negocio.
2. Para realizar el proceso de exportación se recomienda contar con diversos agentes de adunas que permitan la viabilidad de los tramites y documentación, además que nos permitirá comparar los costos y servicios que estos ofrecen en el transporte internacional.
3. Para realizar la selección de proveedores de la materia prima se recomienda solicitar a la empresa los permisos de aprovechamiento, certificados de calidad y trazabilidad del producto a adquirir para no tener observaciones o incautación del producto en el proceso de transporte.
4. Se recomienda realizar una correcta selección del empaçado, embalado y pallet, para proteger el producto de deformaciones y cambio climáticos que puedan estar expuestos durante el proceso de traslado ya que ello garantizará que la mercadería llegue en buen estado a su destino final.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ana Lucila Acosta (2017). *Canales de distribución*. Fondo Editorial Areandino

Arístides Alfonso Tejada Arana (2022). *Gestión de compras y almacenamiento en la logística*. Editorial Grupo Compás

Arcavir (2022). *Proveedores transporte internacional*

<https://www.acavir.com>

Barra de comercio (2022). *Ficha técnica del contenedor*

<https://www.beetrack.com>

Beetrack (2021). *Proveedores transporte interno*

<https://www.beetrack.com>

Brokmar Logistic (2022). *Cotización Flete marítimo*

<https://www.brokmarlogistics.com>

Caplogistic (2022). *Proveedores transporte internacional*

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

Carbono (2022). *Ficha técnica del empaque*

<https://www.carbonestore.com>

Cretschamar Cargo (2020). *Proveedor de servicios Logísticos en Francia*

<https://www.cretscharmacargo-sued.com>

Comex (2022). *Agentes de aduanas*

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

Diario del exportador (2021). *Plano del Contenedor*

<https://www.diariodelexportador.com>

DSV (2020). *Puerto del Callao*

<https://www.dsv.com>

Embalajes de madera (2022). *Ficha técnica del pallet*

<https://www.embalajesdemadera.net>

Empaque.2022. *Información referencia del empaque*

<https://spiamericas.com>

Etiquetas.ca. *Modelo e etiquetas / rotulado de producto*

<https://www.etiquetas.ca>

Expreso Marvisur (2022). *Proveedores transporte interno*

<https://www.expresomarvisur.com>

Gifi (2020). *Proveedor*

<https://www.gifi.fr>

Grupo Vargas (2022). *Proveedores Potenciales*

[https:// www.grupovargas-na.com](https://www.grupovargas-na.com)

Hmong (2020). *Capacidad de Puerto*

<https://www.hmong.es>

Inforhuay (2022). *Proveedores Potenciales*

<https://www.inforhuay.com>

Inversiones Valentina & Nathaly (2022). *Proveedores Potenciales*

<https://www.valentinaynathaly.com>

Invest Hub (2020). *Puertos de Francia*

<https://www.es.invest-hub.org>

la positiva (2022). *Aseguradoras*

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

Maderas Perú (2022). *Ficha técnica del producto*

<https://www.maderasperu.com>

Maquinas Autorizadas (2022). *Plano de pallet*

<https://www.dhmaquinasautomatizadas.com>

Mecalux (2021). *Mobiliario usado en almacenamiento*

<https://www.mecalux.es/>

Newworldsa (2022). *Proveedores transporte internacional*

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

Mincetur (2009). *Criterios usados para la selección del empaque*

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

Msc (2022). *Proveedores transporte internacional*

<https://www.msc.com/es>

Nueva Legislación (2020). *Requisitos para importar muestra sin valor*

<https://www.nuevaleislacion.com>

Perú yello (2022). *Proveedores transporte interno*

<https://www.peruyello.com>

Portal Portuario (2020). *Puerto de Le Havre*

<https://www.portalportuario.cl>

Shalom (2022). *Proveedores transporte interno*

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

Santander Trade (2021). *Restricciones de mercadería a exportar*

<https://www.santandertrade.com>

Sunat (2022). *Clasificación arancelaria del producto*

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

Trans Ibérica (2020). *Proveedor de servicios Logísticos en Francia*

<https://www.transiberica.eu>

Tarí (2000). *Calidad total: fuente de ventaja competitiva*. Editorial Espagráfic

Wikipedia (2021). *Aeropuertos de Francia*

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