



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE FIBRA DE VICUÑA
PREDESCERDADA AL MERCADO DE MILÁN - ITALIA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. MORALES MELÉNDEZ, MILSSA MYLETH
<https://orcid.org/0000-0002-5004-2298>

ASESOR

Mg. ARANCIBIA ALVARADO, JORGE LUIS
<https://orcid.org/0000-0002-5936-3530>

**AYACUCHO – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mis padres quienes me guiaron y apoyaron en todo el proceso de mi etapa universitaria.

A mis docentes universitarios quienes con esfuerzo me brindaron sus sabios conocimientos que hoy en día son muy importantes para mi desenvolvimiento profesional.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Alas Peruanas, por permitirme crecer en el ámbito personal y profesional.

A la escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales, por brindar la oportunidad de formar parte de ellos.

A los docentes de la Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales quienes me apoyaron incondicionalmente para la exitosa culminación de mi carrera.

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| PORTADA | 1 |
| DEDICATORIA | 2 |
| AGRADECIMIENTO | 3 |
| ÍNDICE | 4 |
| ÍNDICE DE TABLAS | 8 |
| ÍNDICE DE FIGURAS | 9 |
| RESUMEN | 10 |
| ABSTRACT | 11 |
| INTRODUCCIÓN | 12 |
| CAPÍTULO 1: PRODUCTO A EXPORTAR | 13 |
| 1.1. Ficha técnica el producto | 14 |
| 1.2. Descripción del producto | 16 |
| 1.3. Beneficios del producto | 16 |
| 1.4. Clasificación arancelaria del producto | 17 |
| 1.5. Flujo grama de proceso productivo | 18 |
| CAPÍTULO 2: APROVISIONAMIENTO | 19 |
| 2.1. Proveedores potenciales | 19 |
| 2.1.1. Proveedores de materia prima | 19 |
| 2.1.2. Proveedores de material de empaque | 20 |
| 2.2. Matriz de selección de proveedores | 20 |
| 2.2.1. Matriz de selección de proveedores de materia prima | 20 |
| 2.2.1.1. Evaluación de proveedores de materia prima | 20 |
| 2.2.2. Evaluación de proveedores de empaque | 21 |
| 2.3. Control de calidad | 21 |
| 2.3.1. Requisitos para la emisión de permiso de exportación | 23 |
| 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición | 23 |

| | |
|---|----|
| CAPÍTULO 3: ALMACENAMIENTO | 25 |
| 3.1. Estrategia de almacenamiento | 25 |
| 3.2. Lay-out de almacén | 25 |
| 3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento | 26 |
| 3.4. Costo fijo de almacén | 27 |
| CAPÍTULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO | 29 |
| 4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto | 29 |
| 4.2. Normas técnicas aplicable | 31 |
| 4.3. Proceso de rotulado | 31 |
| 4.4. Tiempos y costos del proceso de empaclado | 33 |
| CAPÍTULO 5: EMPAQUE | 34 |
| 5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado | 34 |
| 5.2. Criterios usados para la selección del empaque | 35 |
| 5.3. Proceso de empaque | 36 |
| 5.4. Tiempo y costo del proceso de empaclado | 36 |
| CAPÍTULO 6: EMBALAJE | 37 |
| 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado | 37 |
| 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje | 38 |
| 6.3. Proceso de embalaje | 39 |
| 6.3.1. Marcado de las cajas | 39 |
| 6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje | 41 |
| CAPÍTULO 7: UNITARIZACION (Únicamente si aplica al producto) | 42 |
| 7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado | 42 |
| 7.2. Criterios usados para la selección del contenedor | 43 |
| 7.3. Proceso de contenedorización | 43 |
| 7.4. Plano de estiba del contenedor | 44 |
| 7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización | 45 |
| CAPÍTULO 8: CONTENEDORIZACION | 46 |
| 8.1. Ficha técnica de seleccionado | 46 |
| 8.2. Criterios usados para la selección del pallet | 47 |
| 8.3. Proceso de contenedorización | 47 |
| 8.4. Plano de estiba del pallet | 49 |
| 8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado | 49 |

| | |
|--|----|
| CAPÍTULO 9: TRANSPORTE | 50 |
| 9.1. Proveedores del transporte interno | 50 |
| 9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight) | 51 |
| 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional | 52 |
| 9.3.1. Servicio de transporte marítimo | 52 |
| 9.3.2. Servicio de transporte aéreo | 52 |
| 9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo | 53 |
| CAPÍTULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL | 55 |
| 10.1. Agentes de aduana | 55 |
| 10.2. Costo de agenciamiento | 55 |
| 10.3. Aseguradoras | 56 |
| 10.4. Póliza de seguros | 56 |
| 10.5. Terminales de almacenamiento | 57 |
| CAPÍTULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO | 58 |
| 11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana | 58 |
| 11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria del país destino. | 59 |
| 11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos | 60 |
| 11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino | 61 |
| 11.4.1. Proceso de exportación | 61 |
| 11.4.2. Flujograma de exportación | 63 |
| 11.4.3. Proceso de importación | 64 |
| 11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial | 65 |
| 11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino | 66 |
| CAPÍTULO 12: DISTRIBUCION | 68 |
| 12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor. | 68 |
| 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución. | 68 |
| 12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto | 70 |
| 12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación | 71 |
| 12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución | 72 |
| 12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de Comercialización | 73 |

| | |
|--|----|
| 13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN | 74 |
| BIBLIOGRAFÍA | 75 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|----------|----|
| Tabla 1 | 14 |
| Tabla 2 | 20 |
| Tabla 3 | 21 |
| Tabla 4 | 23 |
| Tabla 5 | 24 |
| Tabla 6 | 24 |
| Tabla 7 | 27 |
| Tabla 8 | 27 |
| Tabla 9 | 28 |
| Tabla 10 | 33 |
| Tabla 11 | 34 |
| Tabla 12 | 35 |
| Tabla 13 | 36 |
| Tabla 14 | 37 |
| Tabla 15 | 38 |
| Tabla 16 | 41 |
| Tabla 17 | 42 |
| Tabla 18 | 45 |
| Tabla 19 | 46 |
| Tabla 20 | 48 |
| Tabla 21 | 51 |
| Tabla 22 | 51 |
| Tabla 23 | 52 |
| Tabla 24 | 53 |
| Tabla 25 | 53 |
| Tabla 26 | 54 |
| Tabla 27 | 55 |
| Tabla 28 | 66 |
| Tabla 29 | 69 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|-----------|----|
| Figura 1 | 17 |
| Figura 2 | 26 |
| Figura 3 | 29 |
| Figura 4 | 30 |
| Figura 5 | 30 |
| Figura 6 | 40 |
| Figura 7 | 41 |
| Figura 8 | 44 |
| Figura 9 | 45 |
| Figura 10 | 49 |
| Figura 11 | 50 |
| Figura 12 | 59 |
| Figura 13 | 60 |
| Figura 14 | 61 |
| Figura 15 | 63 |
| Figura 16 | 63 |
| Figura 17 | 68 |
| Figura 18 | 70 |
| Figura 19 | 71 |

RESUMEN

El presente proyecto está estructurado en un orden basado en la estructura del plan de exportación brindado, siendo la actividad, la producción y comercialización de la fibra de vicuña predescerdada orientado al mercado de Milán – Italia. La misión de este proyecto es exportar y comercializar la fibra de vicuña predescerdada de calidad respondiendo adecuadamente a los gustos y requerimientos de nuestros clientes italianos a fin de poder satisfacerlos. Para lograr la misión se plantea diversos objetivos y estrategias. En la estructura del documento se hace un estudio general acerca de la fibra de vicuña como producto originario de la región andina del Perú considerando la normativa nacional, como internacional en cuanto a los requisitos, las restricciones, los impuestos y los procesos a seguir dentro y fuera del país. Los siguientes puntos nos proporcionan información en cuanto al rotulado y el etiquetado, el empaque, el embalaje, paletización, la contenedorización, el transporte, la infraestructura adecuada para la distribución física en el país de Italia - Milán, distribución y matriz de costos para la exportación, analizando las variables que intervienen para una comercialización exitosa.

Palabras clave: fibra de vicuña, exportación, predescerdado, comercialización, camélidos, distribución.

ABSTRACT

The present project is structured in an order based on the structure of the export plan provided, being the activity, the production and commercialization of the pre-dehorned vicuña fiber oriented to the market of Milan - Italy. The mission of this project is to export and commercialize quality pre-dehorned vicuña fiber, responding adequately to the tastes and requirements of our Italian customers in order to satisfy them. In order to achieve this mission, several objectives and strategies are proposed. The structure of the document includes a general study of vicuña fiber as a product originating in the Andean region of Peru, considering national and international regulations regarding requirements, restrictions, taxes and processes to be followed inside and outside the country. The following points provide information on labeling and labeling, packaging, packing, palletizing, containerization, transportation, adequate infrastructure for physical distribution in the country of Italy - Milan, distribution and cost matrix for export, analyzing the variables involved for successful marketing.

Keywords: vicuña fiber, export, predehairing, commercialization, camelids, distribution.

INTRODUCCIÓN

El presente plan de exportación tiene por objetivo establecer la viabilidad de la exportación de fibra de vicuña predescerdada al mercado italiano, además de dar a conocer la factibilidad de la venta de fibra de vicuña por considerarse una de las más finas del mundo, por su suavidad y textura.

Por ello, es de gran importancia conocer el manejo y controles establecidos por el Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR), pues el producto a exportar proviene de un mamífero andino que habita en las alturas siendo necesario el conocimiento para el aprovechamiento de éste.

Se eligió la exportación de este producto por la demanda que posee en el mercado europeo, pues la moda de alta costura en el continente europeo, especialmente en Italia donde se realizará la compra, es muy importante por ser una de las actividades que más ganancias genera.

El plan de exportación consta de trece capítulos que se detallan en el primer capítulo con el producto a exportar, para conocer más sobre las cualidades de ésta, el segundo capítulo es el aprovisionamiento en la cual especifica de qué manera se obtendrá del producto, el tercer capítulo es el almacenamiento donde se dispondrá la materia prima, el cuarto es el rotulado y etiquetado del producto, el quinto capítulo es el empaque a utilizar para el producto, el sexto capítulo en el embalaje que se dispondrá para el producto, el séptimo capítulo es la paletización, el octavo capítulo es la contenedorización que se tendrá en cuenta de acuerdo al producto, el noveno capítulo es el transporte que elegirá para el traslado de la mercancía, el décimo capítulo es el servicio de soporte al comercio internacional, el onceavo capítulo trata sobre la infraestructura adecuada para la distribución física en el país de destino, el capítulo doce es sobre la distribución física del producto y en el capítulo trece se muestra la matriz de costos para la exportación.

Para lograr la producción de fibra de vicuña predescerdada es importante tener un plan de comercio la cual contenga un análisis de todas las variables que intervienen en el proceso, para así conocer la factibilidad para la implementación del proyecto que se propone a continuación.

CAPÍTULO 1: PRODUCTO A EXPORTAR

La vicuña (*Vicugna vicugna*) es una de las especies más pequeñas de los camélidos sudamericanos y es un ejemplar fino dentro de la familia de los camélidos, la cual habita en la Cordillera de los Andes de Ecuador, Perú, Bolivia y Argentina, entre los 3800 y los 4800 metros sobre el nivel del mar. Puede medir entre 1,25 y 1,50 m. del suelo a la cabeza y su fibra mide entre dos y cuatro centímetros siendo de un color marrón claro en el lomo y blanco en el pecho e interior de las piernas. La vicuña hoy en día se ha convertido en una buena alternativa para el desarrollo económico de los pobladores andinos, donde el manejo y protección genera nuevas fuentes de ingreso, mediante la participación de los productores, el estado peruano y las organizaciones internacionales.

Esta especie se caracteriza por ser silvestre, debido a las características que posee, se ubica como un recurso de alta rentabilidad por la calidad de fibra, ubicándola a nivel mundial dentro de las mejores, razón por el cual su cotización en el mercado exterior es muy alta es por eso que surge la necesidad de buscar y asegurar su producción, sin alterar la población y la capacidad de reproducción de estos camélidos.

Está a cargo de comunidades que reciben poca ayuda por parte del gobierno, sin embargo, estos criaderos poseen buenos conocimientos ancestrales sobre el ecosistema, el uso y la conservación de los recursos biológicos y naturales, lo cual conviene conservar para el manejo de recursos valiosos, como es la vicuña.

A continuación, se describe la ficha técnica del producto en la que contiene de forma resumida las características principales del producto, así como una breve descripción de los beneficios y aportes del producto.

1.1. Ficha técnica del producto

Tabla 1

Ficha técnica de la fibra de vicuña

| DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y CARACTERÍSTICAS DE PRODUCCIÓN EN PERÚ | |
|---|--|
| Producto | <p>Fibra de vicuña</p>  |
| Código arancelario | 5102.19.90.00 |
| Número de empresas exportadoras | Existen varias empresas exportadoras de fibra de vicuña teniendo como las más importantes a: Almar del Perú, Michell & Cia, La comunidad campesina de Lucanas y el Comité Multicomunal de manejo de la vicuña de Picotani- Puno. |
| Procesamiento de fibra de vicuña | Entre 1000 a 1500 kilos al año en Ayacucho |
| Principales zonas de producción | Ayacucho, Puno, Huancavelica y Junín. |
| Importancia del mercado de Italia | Del total de la producción es un 95% destinado al mercado de Italia. |

| Requisitos de ingreso | |
|---|---|
| Tratamiento arancelario | Libre de arancel |
| Requisitos de empaque y embalaje | Bloques de fibra de vicuña puestos en una bolsa plástica resistente dentro de una caja grande. |
| Información del mercado | |
| Precio promedio para el 2022 | El precio promedio es de \$420 dólares el kilogramo |
| Perfil de principales clientes | Empresas de moda y alta costura. |
| Principales países importadores | Italia, China, Francia, Estados Unidos y Reino Unido |
| Ranking de Perú como proveedor y participación en el mercado 2022 | El Perú se encuentra como primer productor y exportador de la fibra de vicuña. |
| Oportunidades | Acceso a nuevos mercados a nivel mundial debido a la fama de la fibra de vicuña. |
| Amenazas | Falta de producción masiva de la fibra debido a la pérdida de los animales por diferentes circunstancias. |

Nota: Para la presente tabla se obtuvieron los datos de la página de SUNAT

1.2. Descripción del producto

La fibra de vicuña es apreciada en el mercado mundial debido a que es natural y además por que posee grandes cualidades formando parte de las fibras especiales y de producción escasa en el mundo. Para aprovechar esta fibra de manera sostenible se procede a la esquila de la vicuña, teniendo en cuenta su extinción ya que se puede considerar a la fibra de vicuña predescerdada como recurso con gran potencial

económico debido a que es un bien con bastante demanda por la industria textil de los países que elaboran sus prendas con fibras finas.

Lo importante de la especie, es la fibra que se extrae sin necesidad de sacrificar al animal, realizándolo mediante la esquila y teniendo como características importantes la composición química que se basa en los cuatro elementos básicos (CHON).

La fibra predescerdada es a la cual se le separa la fibra corta, las cerdas blancas y cerdas más notorias, además de material inerte y restos de vegetales.

1.3. Beneficios del producto

La fibra de vicuña es muy apreciada por su calidez debido a que posee escamas que al hilarlas se entrelazan y aíslan el aire, midiendo así por su finura entre 2 a 2.5 cm de espesor promedio la cual es apto para la esquila, en caso mida menos de ello se deja a la vicuña libre por no considerarse apta para la esquila.

Esta fibra además de ser muy fina y sentir la suavidad al momento de usar las diferentes prendas hechas con ella, se puede sentir el poder calorífico que brinda generando así preferencia por países que tienen épocas de temporada de invierno con temperaturas bajas, además por el acabado que se refleja gracias a la fibra. La fibra además muestra un reducido porcentaje a comparación de otras fibras de animales similares en cuanto a la provocación de alergias al momento de usar las prendas.

Finalmente, con la producción de la fibra se genera buenas utilidades debido a que es la fibra más cara en el mundo, generando así ventajas para la población que los produce pudiendo mejorar el nivel de vida y las condiciones en las que se vive.

1.4. Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria de la fibra de vicuña es la siguiente:

- **5102.19.90.00:** Demás pelo fino excepto de llama, alpaca, conejo o cabra de cachemira.
- Esta sub partida considerada a los demás pelos finos la cual fuera de las excepciones se encuentra la fibra de vicuña sin cardar ni peinar y en este caso es la fibra predescerdada.

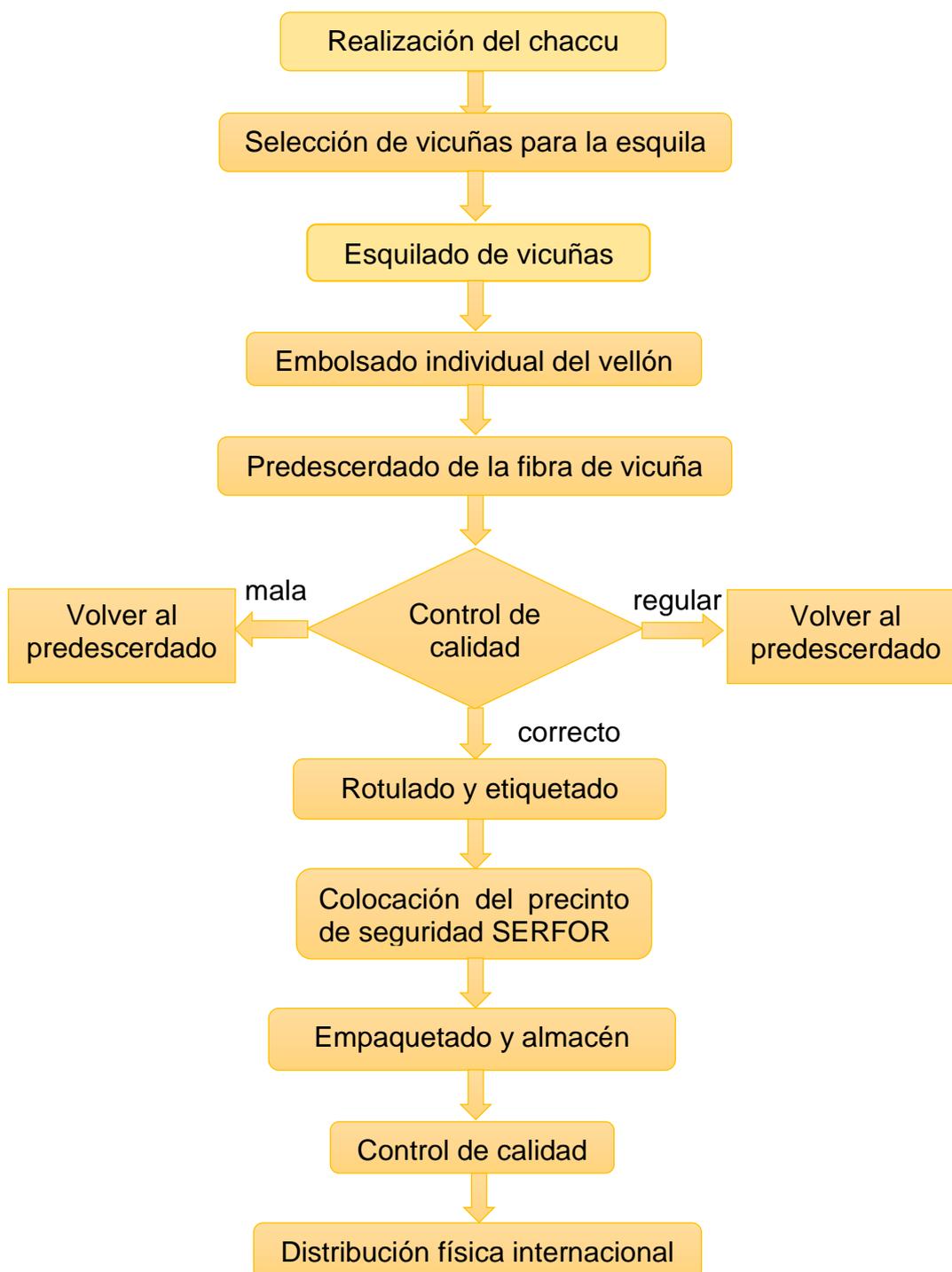
Figura 1

Código arancelario del producto

| SECCIÓN:XI | MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS |
|--------------------------------------|--|
| CAPITULO:51 | LANA Y PELO FINO U ORDINARIO; HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN |
| 51.01 | Lana sin cardar ni peinar. |
| 51.01 | Lana sin cardar ni peinar. |
| | - Lana sucia, incluida la lavada en vivo: |
| <u>5101.11.00.00</u> | - - Lana esquilada |
| <u>5101.19.00.00</u> | - - Las demás |
| | - Desgrasada, sin carbonizar: |
| <u>5101.21.00.00</u> | - - Lana esquilada |
| <u>5101.29.00.00</u> | - - Las demás |
| <u>5101.30.00.00</u> | - Carbonizada |
| 51.02 | Pelo fino u ordinario, sin cardar ni peinar. |
| <u>5102.11.00.00</u> | - - De cabra de Cachemira |
| <u>5102.19.10.00</u> | - - - De alpaca o de llama |
| <u>5102.19.20.00</u> | - - - De conejo o de liebre |
| <u>5102.19.90.00</u> | - - - Los demás |
| <u>5102.20.00.00</u> | - Pelo ordinario |

Nota: En el gráfico se muestra el código arancelario con el nombre de: Los demás.

1.5. Flujograma de proceso productivo



Nota: El chaccu es la captura de vicuñas para esquilarlas.

CAPÍTULO 2: APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Entre los proveedores potenciales tenemos:

2.1.1. Proveedores de materia prima.

A continuación, se describe la información de los proveedores de fibra de vicuña.

a. Comunidad de Lucanas

La comunidad de Lucanas es una de las empresas importadoras de fibra de vicuña predescerdada más importante del país por tener una buena producción anual por la cantidad de vicuñas que posee, además asocia a distintos pueblos y caseríos dentro del distrito de Aucará, departamento de Lucanas, región Ayacucho.

La comunidad de Lucanas posee más de 7000 vicuñas.

b. Asociación de uso sostenible de los camélidos sudamericanos silvestres Chayñapampa- San Pedro

La asociación de Chayñapampa San Pedro ubicado en el distrito de San Pedro, Lucanas se dedica a la exportación de fibra de vicuña en menor cantidad, pero a su vez la fibra es de calidad. Esta asociación posee más de 2000 ejemplares de vicuñas.

c. Comunidad de Huallhua

La comunidad de Huallhua se encuentra ubicado en el distrito de Leoncio Prado, en la provincia de Lucanas, región Ayacucho, esta comunidad también produce la fibra de vicuña predescerdada. Posee más de 1000 vicuñas las cuales aportan beneficio para sus pobladores.

2.1.2. Proveedores de material de empaque

En este apartado encontraremos la información de los proveedores del empaque.

a. **Empresa Sodimac:** Es una empresa que lidera el mercado de tiendas para el mejoramiento del hogar, su actividad se centra en desarrollar y dar soluciones al proyecto de sus clientes, además ofrece excelencia en el servicio, integridad en su trabajo y un fuerte compromiso con la comunidad.

Costo: 60 unidades de caja a S/ 1412.40

b. **Empresa Promart:** La empresa Promart Home center es una empresa que ofrece calidad a los mejores precios, superando las dificultades con empeño. Talento y dinamismo.

Costo: 60 unidades de caja a S/ 1662.00

2.2. MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

2.2.1 Matriz de selección de proveedores de materia prima.

Para la selección de los proveedores se tendrá en cuenta varios aspectos que ayuden a tener un resultado favorable porque ello determinará la calidad del producto.

2.2.1.1. Evaluación de proveedores de materia prima

- Opción 1** Comunidad de Lucanas
Asociación de los camélidos sudamericanos
- Opción 2** silvestres Chayñapampa- San Pedro
- Opción 3** Comunidad de Huallhua

Tabla N° 2

Puntuación para selección de proveedores de materia prima

| Criterios | Valor | Puntuación | | | | | |
|-------------------------------|-------|------------|------------|----------|------------|----------|------------|
| | | Opción 1 | | Opción 2 | | Opción 3 | |
| Costo | 20% | 8 | 1.6 | 7 | 1.4 | 8 | 1.6 |
| Cantidad de producción | 50% | 10 | 5 | 9 | 4.5 | 8 | 4 |
| Plazo de entrega | 10% | 9 | 0.9 | 9 | 0.9 | 8 | 0.8 |
| Calidad del producto | 20% | 9 | 1.8 | 8 | 1.6 | 7 | 1.4 |
| | 100 % | | 9.3 | | 8.4 | | 7.8 |

Nota: La puntuación es considerada del 1 al 10 y según los resultados la empresa seleccionada es la Comunidad de Lucanas por poseer mayor cantidad de vicuñas de calidad.

2.2.2. Evaluación de proveedores de empaque

Opción 1: Empresa Sodimac

Opción 2: Empresa Promart

Tabla N° 3

Puntuación para selección de proveedores de empaque

| Criterios | Valor | Puntuación | | | |
|-----------------------------|-------|------------|------------|----------|------------|
| | | Opción 1 | | Opción 2 | |
| Costo | 50% | 9 | 4.5 | 7 | 3.5 |
| Plazo de entrega | 20% | 8 | 1.6 | 8 | 1.6 |
| Calidad del producto | 30% | 9 | 2.7 | 9 | 2.7 |
| | 100 % | | 8.8 | | 7.8 |

Nota: La empresa seleccionada como proveedor del empaque es la empresa Sodimac.

2.3. Control de calidad

En cuanto al control de la calidad del producto se considerará aspectos necesarios e importantes debido a la exigencia de los países importadores. Por lo que se considerará la pureza de la fibra mediante la extracción y proceso de predescerdado de la fibra. Ello es necesario ya que el público que obtendrá el producto son personas con poder adquisitivo en un nicho de mercado con bastante demanda durante los últimos años, así que la limpieza de la fibra es necesaria durante este proceso y su posterior empaquetado cumpliendo los índices de calidad exigidos.

Control interno:

El control interno permitirá obtener una materia prima con calidad para cumplir las exigencias del mercado internacional.

- **Recepción:** Se verificará que la fibra se encuentre en óptimas condiciones, además de evaluar que el vellón se encuentre casi intacto para el proceso de predescerdado.
- **Pesaje:** La fibra de vicuña será pesado por unidad antes y después del proceso de predescerdado siendo un aproximado de 300 a 350 gramos por unidad.
- **Limpieza:** Luego del pesado se procederá a limpiar la fibra de vicuña eliminando residuos o cuerpos extraños.

Acciones obligatorias

- La fibra sucia se tiene que supervisar al momento de su obtención, emitiéndose así el Registro de captura y esquila por el GORE (gobierno regional).
- La supervisión de los procesos de limpieza se valida con las correspondientes actas de supervisión.
- Después la fibra se inscribe en el Registro Único de Camélidos Sudamericanos Silvestres del Perú (RUCSSP)
- Después se otorga el permiso de exportación CITES, para la fibra de vicuña a exportar.

En el ítem 2 artículo IV del texto de las CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres) del Perú, la autoridad Administrativa CITES (SERFOR) expide el Permiso de Exportación para la comercialización internacional de fibra de vicuña y para su efecto se cumple con:

- Que la autoridad científica del estado de exportación manifiesta que la exportación no perjudicará la supervivencia de la especie.
- Que la autoridad administrativa de exportación haya verificado que el ejemplar no fue obtenido incumpliendo las leyes del estado.
- Que la autoridad administrativa de exportación verifique que todo animal vivo será acondicionado y transportado de forma que se reduzca al mínimo el riesgo de sufrir heridas o daños a su salud.

2.3.1. Requisitos para la emisión de permisos de exportación

Las solicitudes para la emisión de permisos de exportación CITES se realizarán mediante la Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE.

Para la fibra de vicuña predescerdada:

- Registro de captura y esquila y certificado de Inscripción en el RUCSSP.
- Guías para el transporte del producto a exportar.
- Documento que acredite la transferencia de la fibra de vicuña predescerdada.
- Recibo de pago por derecho de trámite (S/.406.00)
- Realizar la inspección ocular de la fibra de vicuña predescerdada.

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Para la adquisición de la fibra de vicuña se observa el siguiente cuadro:

Tabla N° 4

Costo de materiales directos

| | CANTIDAD | PRECIO | PRECIO TOTAL |
|----------------------------|-----------------|---------------|---------------------|
| Bolsa multiusos | 3600 | 0.06 | S/.216.00 |
| Bolsa de polietileno | 192 | 0.244 | S/.46.85 |
| Cajas de cartón | 60 | 23.54 | S/.1412.40 |
| Strech film | 4 | 23.80 | S/.95.20 |
| Etiquetas pequeñas | 3600 | 0.035 | S/.126.00 |
| Etiquetas grandes | 192 | 0.167 | S/.32.06 |
| Materiales directos | | | S/.1928.51 |
| TOTAL | | | S/.1928.51 |

Mano de obra directa

La mano de obra directa es la fuerza de trabajo empleado para extraer, y transformar la materia prima en un bien final.

Tabla N° 5

Costo de mano de obra directa

| | Cantidad | Total |
|---|-----------------|---------------------|
| Mano de obra para la esquila x 2 días | 10 | S/.1600.00 |
| Mano de obra para el predescerdado x 24 días | 100 | S/.96 000.00 |
| Mano de obra directa | 115 | S/.97,600.00 |

Tabla N° 6*Costo total directo*

| COSTO DIRECTO | |
|----------------------|---------------------|
| Materiales directos | S/.1928.51 |
| Mano de obra | S/.97600.00 |
| Total | S/.99,528.51 |

El costo directo de la fibra de vicuña es de S/.99,528.51 soles, siendo todos los gastos incurridos para la extracción de la fibra de vicuña predescerdada.

CAPÍTULO 3: ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

La estrategia de almacenamiento para la fibra de vicuña requiere un espacio adecuado para el procesamiento de esta y llegar a la obtención del producto final para lograr su exportación. El almacén debe de estar proporcionado correctamente para realizar bien los procesos que la fibra de vicuña requiere para obtener una fibra de vicuña predescerdada de calidad y en el tiempo necesario puesto que será almacenado en estanterías para tener el control del stock y el adecuado ordenamiento de las cantidades.

Para el mantenimiento de las condiciones de la fibra de vicuña se debe tomar en cuenta las siguientes premisas:

- Se debe contar con buena iluminación para realizar el proceso de predescerdado.
- Se debe contar con una temperatura adecuada con la finalidad de mantener el producto en óptimas condiciones.
- El ingreso al almacén debe estar debidamente registrado para evitar inconvenientes.
- El personal deberá recibir capacitaciones previas iniciales.
- El almacén estará bajo vigilancia y control hasta que la mercancía sea distribuida.
- Se tendrá control codificado de la mercancía por envase.

3.2. Lay-out de almacén

La empresa Vicuña Fiber cuenta con un local ubicado en el distrito de Aucará, provincia Lucanas, región de Ayacucho con una estructura tal como se muestra en la siguiente imagen:

Figura 2*Lay out de almacén*

En el almacén se tendrán los productos listos para ser exportados, debido a que no pueden estar mucho tiempo en el almacén por seguridad y resguardo del producto, por considerarlo atractivo por la cantidad monetaria que representa. El área administrativa servirá para la organización de los documentos respectivos y necesarios para la exportación.

3.3. Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

El mobiliario utilizado en el almacén es:

Tabla 7*Mobiliarios usados en almacén*

| ITEM | DESCRIPCIÓN | UNIDAD | CANTIDAD |
|------|------------------|--------|----------|
| 1 | Mesa grande | unidad | 5 |
| 2 | Pallets | unidad | 4 |
| 3 | Estantes | unidad | 3 |
| 4 | Carreta de carga | unidad | 1 |

Tabla 8*Materiales de almacén*

| ITEM | DESCRIPCIÓN | UNIDAD | CANTIDAD |
|------|-------------------------------------|--------|----------|
| 1 | Mascarillas quirúrgicas desechables | Caja | 2 |
| 2 | Gorros quirúrgicos desechables | Caja | 2 |
| 3 | Escobas | Unidad | 2 |
| 4 | Recogedor | Unidad | 1 |
| 5 | tacho de basura | Unidad | 2 |

3.4. Costos fijos de almacén

A continuación, se detalla los costos fijos del almacén lo cual pertenecerá a un mes como máximo para la culminación de todo el proceso de la preparación del pedido.

Tabla 9*Costos fijos de almacén*

| DESCRIPCIÓN | TIEMPO | MONTO |
|----------------------------|--------|--------------------|
| Luz | Mes | S/ .25.00 |
| Agua oficina | Mes | S/ .10.00 |
| Alquiler de local | Mes | S/ .200.00 |
| Internet y telefonía | Mes | S/ .40.00 |
| Almacenero | Mes | S/ .1000.00 |
| Vigilancia y seguridad (2) | Mes | S/ . 2000.00 |
| TOTAL | | S/ .3275.00 |

El costo fijo de almacén por mes equivale a S/ 3275.00 soles, pago que se realizará por única vez en el año debido a que la producción de fibra se realiza anualmente para cumplimiento de estándares de calidad.

CAPÍTULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de etiquetas y rotulado de producto

El rotulado de la mercancía facilitará la identificación de cada bolsa de fibra de vicuña predescerdada, de manera que llegue al cliente en buenas condiciones.

La aduana italiana requiere que los importadores se aseguren de que las mercancías importadas ingresen al país correctamente etiquetadas. Cuando se requiera una descripción comercial, esta debe ser en caracteres legibles y con un buen contraste con el fondo. Entre ellos tenemos:

- Nombre del producto
- Lote de identificación
- Nombre y dirección del proveedor
- Instrucciones de almacenamiento
- Código SERFOR
- Código de barras
- Certificación

Figura 3

Logotipo de la empresa exportadora



Figura 4

Primer rotulado del producto



**FIBRA DE VICUÑA
PREDESCERDADA**

Número correlativo:
 SEXO: macho hembra
 EDAD: juvenil adulto
 LUGAR: Lucanas-Ayacucho
 FECHA: 24-07-2022
PERÚ

Figura 5

Segundo rotulado del producto



FIBRA DE VICUÑA PREDESCERDADA

Número de empaque correlativo:
 Peso neto: 5 kg
 Clasificación arancelaria: 5102.19.90.00
 Dirección: Calle Wari - Aucará
 Teléfono: 900634091

Hecho en Perú






4.2. Normas técnicas aplicables

La norma técnica usadas en la exportación de la fibra de vicuña será como indica el Comité Técnico de Normalización de Fibra de Vicuña quien presentó a la Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales no Arancelarias, con fecha 2012-09-23, para la revisión y aprobación sometiéndose a una etapa de discusión pública el 15 de noviembre del 2012 y no habiendo observaciones fue oficializada como Norma Técnica Peruana FIBRA DE VICUÑA Limpieza, envellonado y rotulado, primera edición, el primero de febrero del 2013.

Objeto: La presente norma técnica peruana establece las definiciones y procedimientos para realizar la limpieza, el envellonado, y el rotulado de la fibra de vicuña.

Referencia Normativa: Las normas contienen ciertas disposiciones que al ser mencionadas constituyen requisitos de la Norma Técnica Peruana. Las ediciones indicadas están en vigencia desde el momento de la publicación como toda norma sujeta a revisión, por ello se recomienda a aquellos que realicen acuerdos en base a ellas, analicen la conveniencia de usar dichas ediciones recientes de las normas citadas.

Campo de aplicación: La norma técnica se a la fibra de vicuña predescerdada extraída en el Perú.

4.3. Proceso de rotulado

Con respecto al rotulado en primer lugar, cada vellón correspondiente a una vicuña se envasará en una bolsa de plástico independiente la cual será debidamente etiquetada con la respectiva información dependiendo la fibra de vicuña. Después de ello se procederá a realizar el segundo empaque, la cual asociará a las unidades de fibra con el respectivo rotulado que contendrá la siguiente información:

Número de la caja que debe ser correlativo.

Nombre del producto : Fibra de vicuña predescerdada

Marca del producto : VICUÑA FIBER

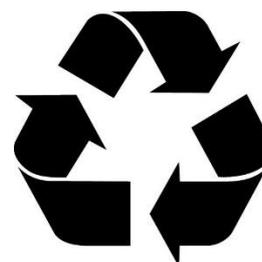
| | |
|--|---|
| Clasificación arancelaria | : 5102.19.90.00 |
| País de origen | : Perú |
| País de destino | : Italia |
| Nombre y dirección del vendedor | : VICUÑA FIBER S.A.C Calle Wari s/n Aucará |
| Nombre del comprador | : LORO PIANA |
| Peso neto del Producto | : 5 kilogramos |
| Certificaciones | : |



Pictogramas:



Proteger de la humedad



Código de barras: Código de barras peruano.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

El costo es en referencia a la cantidad de etiquetas que se necesiten, en este caso se utilizará las unidades que indican en el siguiente cuadro:

Tabla N° 10*Costo del proceso de rotulado*

| COSTO DE ROTULADO | | | |
|--|-------------------------|------------------|--------------------|
| Producto | Costo por unidad | Cantidad | Costo total |
| Etiquetas pequeñas 5x5 cm (sticker) | S/. 0.035 | 3600 unidades | S/.126.00 |
| Etiquetas 20x15 cm (cartulina) | S/.0.167 | 192 unidades | S/.32.06 |
| TOTAL | | | S/. 158.06 |

Nota: La adecuación de etiquetas en cada vellón de fibra de vicuña se realiza al instante de su empaqueo por el responsable del control del producto.

CAPÍTULO 5: EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

Tabla N° 11

Ficha técnica del empaque 1

| Fotografía | Descripción del producto 1 | |
|---|----------------------------|---|
|   | Producto | Bolsa polietileno - alta densidad |
| | Tamaño de la bolsa | 50x30cm |
| | Color | Transparente |
| | Característica | <p>*Es muy resistente a distintas situaciones térmicas.</p> <p>*Posee gran rigidez.</p> <p>*Pueden soportar 120°C.</p> <p>*Admiten un uso más variado que las de baja densidad.</p> |
| | Uso | La bolsa de polietileno protegerá la fibra de vicuña principalmente de la humedad y del polvo hasta su destino final. |

Tabla N° 12

Ficha técnica del empaque 2 seleccionado

| Fotografía | Descripción del producto 2 | |
|---|----------------------------|---|
|  | Producto | BOLSA MULTIUSOS |
| | Tamaño de la bolsa | 30x20 cm |
| | Color | transparente |
| | Característica | *Bolsa biodegradable *Es flexible. *Desglosable |
| | Uso | La bolsa multiusos protegerá a la fibra de vicuña (vellón) por unidad con su respectivo rotulado. |

5.2. Criterios usados para la selección del empaque.

El producto es empacado en cantidades aproximadas de 5 kilogramos. Los vellones previamente embolsados se empacarán en una bolsa de polietileno, por su alta calidad, además por ser mejor opción comparado con la bolsa de yute o algodón en cuanto a la limpieza del vellón de la vicuña. Algunas propiedades son:

Propiedades:

- Alta transparencia
- Brinda buena protección
- Es resistente

5.3. Proceso de empaque

Para realizar este proceso, se cuenta:

- Se empaqueta el vellón al vacío en una bolsa multiusos transparente con su respectivo etiquetado de acuerdo con la información de cada fibra predescartada previamente anotada.
- Se procede a realizar el segundo empaquetado usando las bolsas de polietileno, teniendo así aproximadamente 15 bolsitas de fibra, haciendo un total de 5 kilos.
- En el empaque se tiene una etiqueta que muestra el logo de la marca de la fibra y la cantidad que contiene, además de ser sellado con un precinto de seguridad codificado otorgado por SERFOR para evitar la alteración posterior del producto u otros inconvenientes.

5.4. Tiempos y costos del proceso de empaquetado

El costo es referente a la cantidad que se requiera, en este caso requerimos que se utilicen bolsas de capacidad de 5 kilos y el costo presupuestado es el siguiente:

Tabla N° 13

Costo de empaque

| COSTO DE EMPAQUE | | | |
|-------------------------|-------------------------|-----------------|--------------------|
| PRODUCTO | Costo por unidad | Cantidad | Costo total |
| Bolsa multiusos 30x20 | S/. 0.06 | 3600 unidades | S/. 216.00 |
| Bolsa polietileno 50X30 | S/. 0.244 | 192 unidades | S/. 46.85 |
| TOTAL | | | S/. 262.90 |

CAPÍTULO 6:

EMBALAJE

El embalaje del producto está orientado principalmente a su distribución por ser materia prima para la posterior elaboración de prendas u otros derivados. El material que se utilizará serán cajas de cartón corrugado para una capacidad aproximada de 4 bolsas de polietileno colocados en dos niveles.

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla N° 14

Ficha técnica del embalaje seleccionado

| NOMBRE | CARTÓN CORRUGADO |
|------------------------|---|
| IMAGEN |  |
| CARACTERÍSTICAS | <ul style="list-style-type: none"> * Brinda facilidad en todos los procesos. * Fácil manejo. * Brinda mayor seguridad al producto. |
| MEDIDAS | 60 cm de largo, 50 cm de ancho y 60 cm de alto |
| PESO | 570 gramos |
| BENEFICIOS | Las cajas es considerado como el mejor embalaje para cualquier mercancía, siendo ideal para la impresión de la publicidad y además es ecológica. |

Tabla N° 15

Ficha técnica del rollo Stretch Film

| NOMBRE | ROLLO STRETCH FILM |
|-----------------|---|
| IMAGEN |  |
| CARACTERÍSTICAS | <ul style="list-style-type: none"> • Es elástico y resistente. • Es autoadherente. • Brinda protección, es económica y cómoda • Protege el empaque del exterior |
| MEDIDAS | No posee una medida definida por su elasticidad, pero el ancho del rollo mide 50 cm. |
| COMPOSICIÓN | Hechos de polietileno siendo un material termoplástico autoadherente. |

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Los criterios utilizados para la selección de cajas de cartón corrugado son:

- La resistencia y protección de las cajas ante golpes o caídas.
- El costo por ser económico.
- La medida de la caja varía con el tipo de mercancía y tamaño que el exportador disponga.
- Son reciclables y pueden ser reutilizados.
- Posee facilidad para el apilamiento en los pallets.
- Fácil manipuleo de la mercancía.

Los criterios utilizados para la selección de los rollos Stretch Film son:

- Se adhiere fácilmente.
- Da protección, es económica y cómoda.
- Es de fácil uso.
- Protege la mercancía del exterior.
- La calidad es resistente.

6.3. Proceso de embalaje

Cajas de cartón corrugado

- Primero se armará las cajas de cartón.
- Se ubicará las bolsas polietileno de 5 kg en las cajas ya armadas.
- Las cajas contendrán 4 bolsas polietileno de 5 kg cada uno.
- La fibra de vicuña predescerdada se conservará más en las bolsas de polietileno y en las cajas de cartón corrugado para el envío a Italia.
- Luego se procederá a sellar la caja con los materiales de embalaje las cuales ayudarán a mantener mejor la fibra.

Stretch film

Antes del proceso de embalado se apilará las cajas sobre el pallet seleccionado.

Luego con el stretch film, se procederá a embalar las cajas previamente apiladas para que no se desacomoden y se mantengan unitarizadas, realizando más de una vuelta de embalado para mayor firmeza y evitar posibles daños en la mercancía.

6.3.1. Marcado de las cajas

a. Marcas principales:

- Nombre del Importador: Empresa Loro Piana S.P.A.
- Puerto de descarga: Puerto de Livorno
- N° de cajas: 1/60

b. Marcas de información:

- Exportador: Empresa Vicuña Fiber
- Puerto de origen: Callao - Perú.

- Peso neto: 20 Kg
- Peso bruto: 20.74 Kg
- Dimensión de la caja: 60 x 60 x 50 cm

c. Marcas de manipuleo o auxiliares

Hay diversas pictografías que se ajustan al tipo de mercadería a exportar. Para el caso de la fibra de vicuña predescerdada se considera las siguientes marcas: El pictograma de “Protéjase de la humedad” debido a que, si no se cumple, la mercancía puede dañarse por la humedad.

El pictograma “Proteger del calor”, es recomendable para que se tenga cuidado en la exposición de la mercancía con los rayos solares que puedan alterar la composición de la fibra de vicuña.

Reciclable, indica que el material con el que está fabricado puede ser reciclado.

Figura 6

Lado frontal de la caja



Figura 7*Pictogramas de la caja***6.4. Tiempo y costo del proceso de embalaje**

El proceso de embalaje se realizará de acuerdo a la cantidad de cajas que se exportará, en este caso son 60 cajas las cuales contendrán cuatro bolsas de polietileno. Por lo tanto, el tiempo estimado para realizar el embalaje es de dos días por ser un producto de fácil manejo. En cuanto al costo del embalaje se mostrará en el siguiente cuadro:

Tabla N° 16*Costo de embalaje*

| COSTO DE EMBALAJE | | | |
|--------------------------|-------------------------|-----------------|--------------------|
| PRODUCTO | Costo por unidad | Cantidad | Costo total |
| Caja de cartón corrugado | S/. 23.54 | 60 unidades | S/. 1412.40 |
| Strech film | S/. 23.80 | 5 unidades | S/. 119.00 |
| TOTAL | | | S/. 1531.40 |

CAPÍTULO 7: UNITARIZACIÓN

La manipulación y almacenamiento de la fibra se realizará con pallets de madera para poder unitarizar la carga y así facilitar el manipuleo y la consolidación de la carga.

7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

Tabla 17

Ficha del pallet seleccionado

| CARACTERÍSTICAS | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|--|
| MEDIDAS | 120 cm x 100 cm |
| IMAGEN |  <p>The image shows a standard wooden pallet with a grid of slats. Two blue dimension lines are overlaid on the image: one along the length of the pallet labeled '1200 mm' and another along the width labeled '1000 mm'. The pallet is shown from a three-quarter perspective, highlighting its four legs.</p> |
| PESO | 20 kilos aproximadamente |
| ENTRADA | La plataforma posee cuatro entradas de acceso para grúas y motocargas |

| | |
|------------------------|---|
| MODELO | Internacional |
| MEDIO AMBIENTE | Reciclables 100% |
| CARGA SOPORTADA | 1500 - 1800 kg |
| TIPO DE MADERA | Pino |
| ALTURA | 140 mm. |
| OBSERVACIONES | Revisión por unidades antes de su envío |

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

La paletización es considerada como una de las mejores prácticas del proceso logísticos pues permite un mejor desempeño para las actividades de carga, almacenamiento y descarga de los productos optimizando el uso de los recursos y la eficiencia de procesos.

La funcionalidad del pallet es el transportar la carga pues tiene forma rectangular o cuadrada para que sea más fácil su manipulación mediante las grúas de horquilla, las cuales tienen dos uñetas largas que se colocan por debajo del pallet y así ser levantados.

- Disminución de los tiempos de preparación y cargue de vehículos.
- Menores costos de cargue y descargue.
- Aumenta la productividad.
- Menor manipulación de la mercancía.
- Uso más eficiente en los espacios del transporte a utilizar.
- Brinda más seguridad para el personal involucrado en el manejo de mercancías.
- Optimización del espacio y facilidad de rotación en el almacén.

7.3. Proceso de unitarización o paletización de carga

El proceso de paletizado consta en agrupar sobre una superficie una cierta cantidad de productos para una mayor eficiencia en el transporte y almacenamiento. Para acondicionar la carga, se realizó una serie de cálculos que permitirán maximizar la utilidad de los pallets y así disminuir los costos.

Considerando las dimensiones de la carga 60cm x 50cm x 50cm, éstas serán estibadas en cuatro cargas por nivel teniendo un total de cuatro niveles tal como se muestra a continuación en el plano de la estiba.

7.4. Plano de estiba de la carga sobre el pallet

Figura 8

Plano del pallet

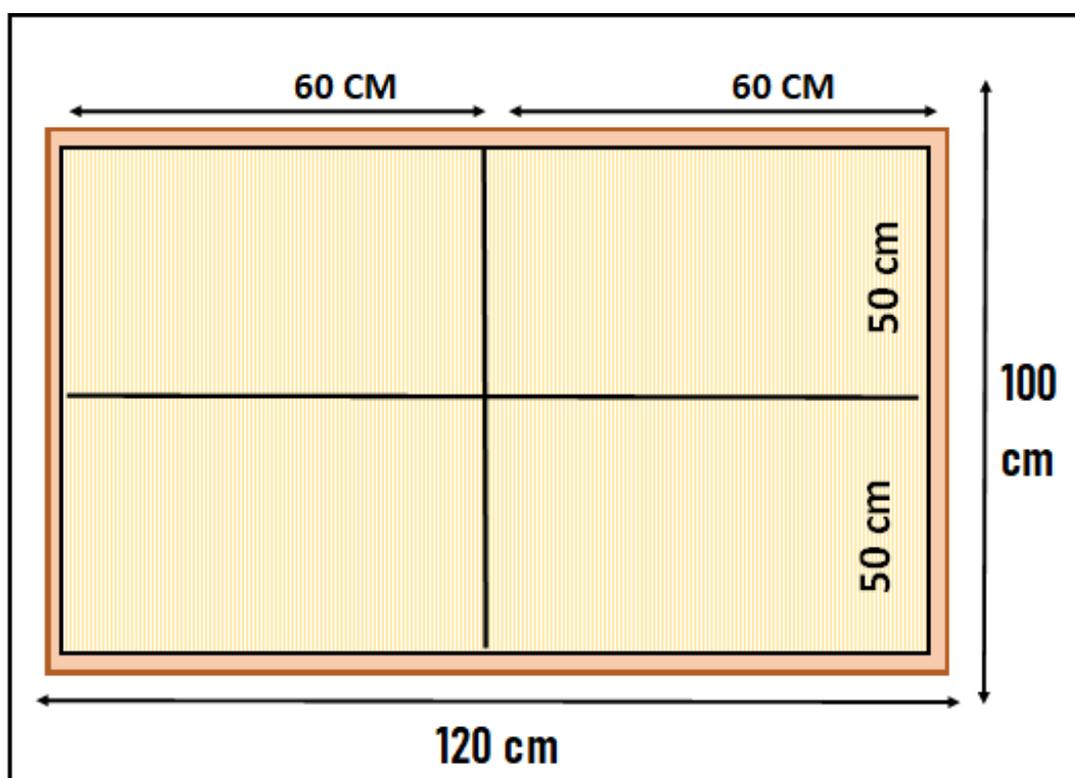
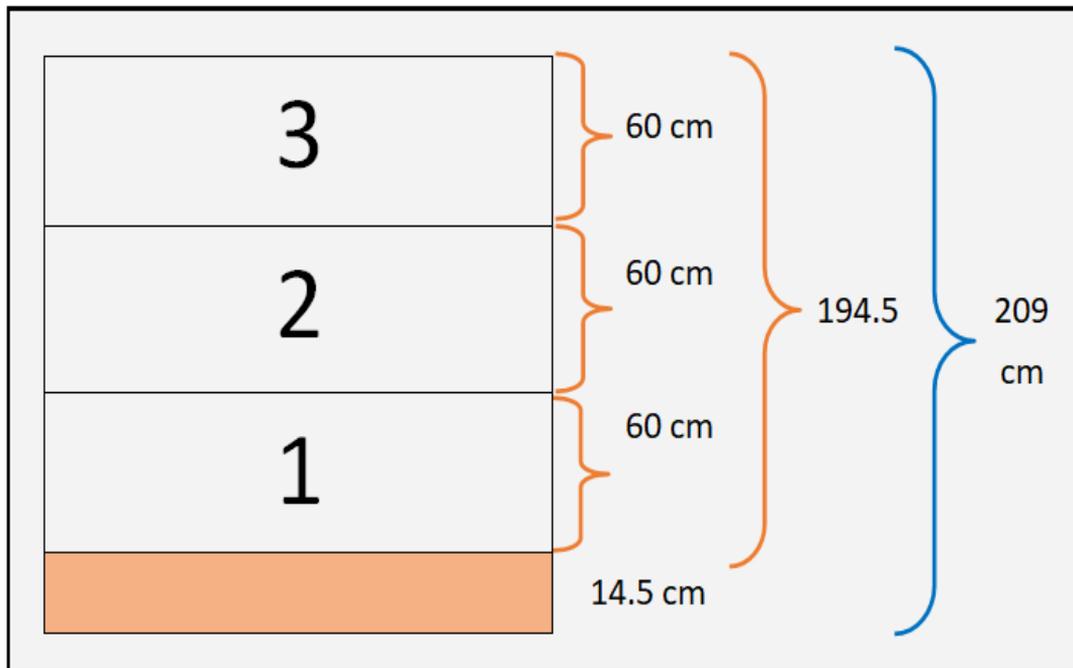


Figura 9*Pallet unitarizado***7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado**

El tiempo aproximado de paletizado y fijado de la mercancía es de aproximadamente 10 a 15 minutos por pallet o carga. El costo del paletizado es:

Tabla N° 18*Costo del proceso de paletizado*

| COSTO DE PALETIZADO | | | |
|-------------------------------|---------------|-----------------|--------------------|
| PROCESO | Precio | Unidades | Costo total |
| Alquiler del pallet | S/. 10.00 | 5 pallets | S/. 50.00 |
| Acomodo de cajas en el pallet | S/. 15.00 | 5 pallets | S/. 75.00 |
| TOTAL | | | S/. 125.00 |

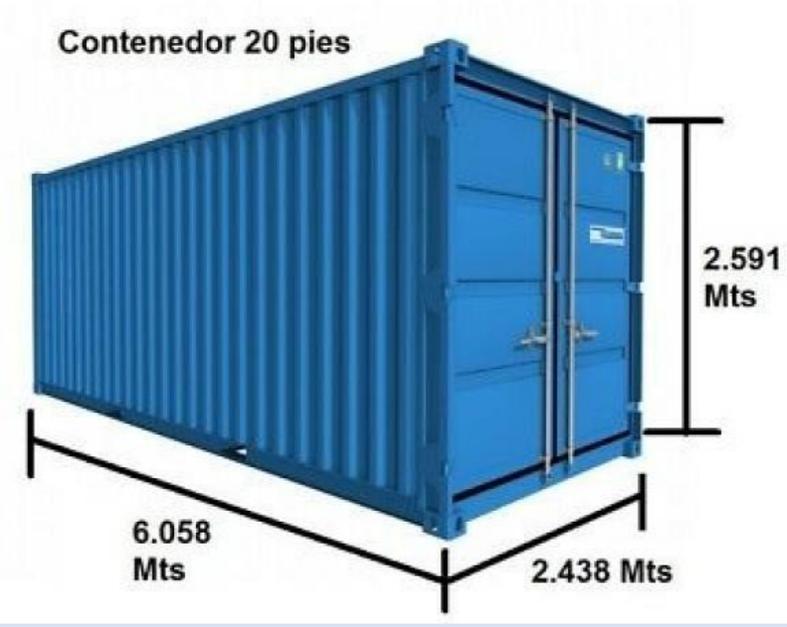
CAPÍTULO 8: CONTENEDORIZACIÓN

La contenedorización es una de las modalidades comunes para la unitarización de la carga, debido a que consiste en poner los pallets dentro de ella, en este caso el contenedor seleccionado es el de 20 pies.

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla N° 19

Ficha técnica del contenedor seleccionado

| | |
|-------------------------------|---|
| Nombre | Contenedor de 20 pies El contenedor estándar de 20' es uno de los más usados por poder llevar la mayoría de las mercancías. |
| Imagen |  <p style="text-align: center;">Contenedor 20 pies</p> <p>El diagrama muestra un contenedor azul de 20 pies con sus dimensiones indicadas: 6.058 Mts de largo, 2.438 Mts de ancho y 2.591 Mts de alto.</p> |
| Dimensiones exteriores | 6.058mm largo x 2.438mm ancho x 2.591 mm alto. |
| Dimensiones interiores | 5.9 metros largo x 2.35 metros ancho x 2.39 metros alto. |
| Uso | Sirve para trasladar distintas cargas de mercancías generalmente en el transporte internacional. |
| Material | Metal |

| | |
|----------------------------|--------------------------------------|
| Cantidad de pallets | Aprox. 10 pallets de 120 cm x 100 cm |
|----------------------------|--------------------------------------|

8.2. Criterios usados para la selección del pallet

Los criterios usados para la selección del contenedor son:

- Mayor seguridad por su resistencia.
- Es económico en cuanto a su precio.
- Evita la contaminación de la mercancía.
- Facilita la carga y descarga de los productos.
- Se adapta al buque en el cual será enviado.
- Accesible para las empresas que realizan envíos de menor tonelaje.
- Facilita el transporte internacional.
- Baja tasa de pérdida de la mercancía.

De acuerdo con el producto que se va a exportar se utilizará el contenedor dry van por tener el espacio suficiente y la resistencia adecuada para la mercancía.

8.3. Proceso de contenedorización

La contenedorización permitirá mantener a recaudo la mercancía previamente unitarizada.

Tabla N° 20

Medidas de contenedor

| Descripción | Altura |
|-------------------------------|-------------|
| Altura de la caja | 60 cm |
| Altura del contenedor interno | 2.39 m |
| Máximo de pacas apiladas | 3 |
| Altura del pallet | 14.5 cm |
| Altura total del pallet | 2.09 metros |

Dentro del contenedor de 20 pies se apilarán 3 cajas en 4 niveles de fibra de vicuña predescerdada como base, teniendo como altura total 2.09 metros sobrando así 30 centímetros a la altura del contenedor.

Por pallet se tendrá como base 4 cajas de fibra y tres cajas apiladas hacia arriba, teniendo un total de 12 unidades de cajas de fibra de vicuña predescerdada por pallet.

En un contenedor de 20 pies entran 10 pallets de tamaño estándar, por lo tanto, de acuerdo a la producción se tendrá un total de 5 pallets.

La cantidad que se exportará será de 60 cajas de fibra de vicuña predescerdada, por la cual se necesitará un solo contenedor para su exportación.

Apertura del contenedor: Con la apertura de las puertas del contenedor dry van se dará paso a la estiba de los pallets con la mercancía ya ubicada.

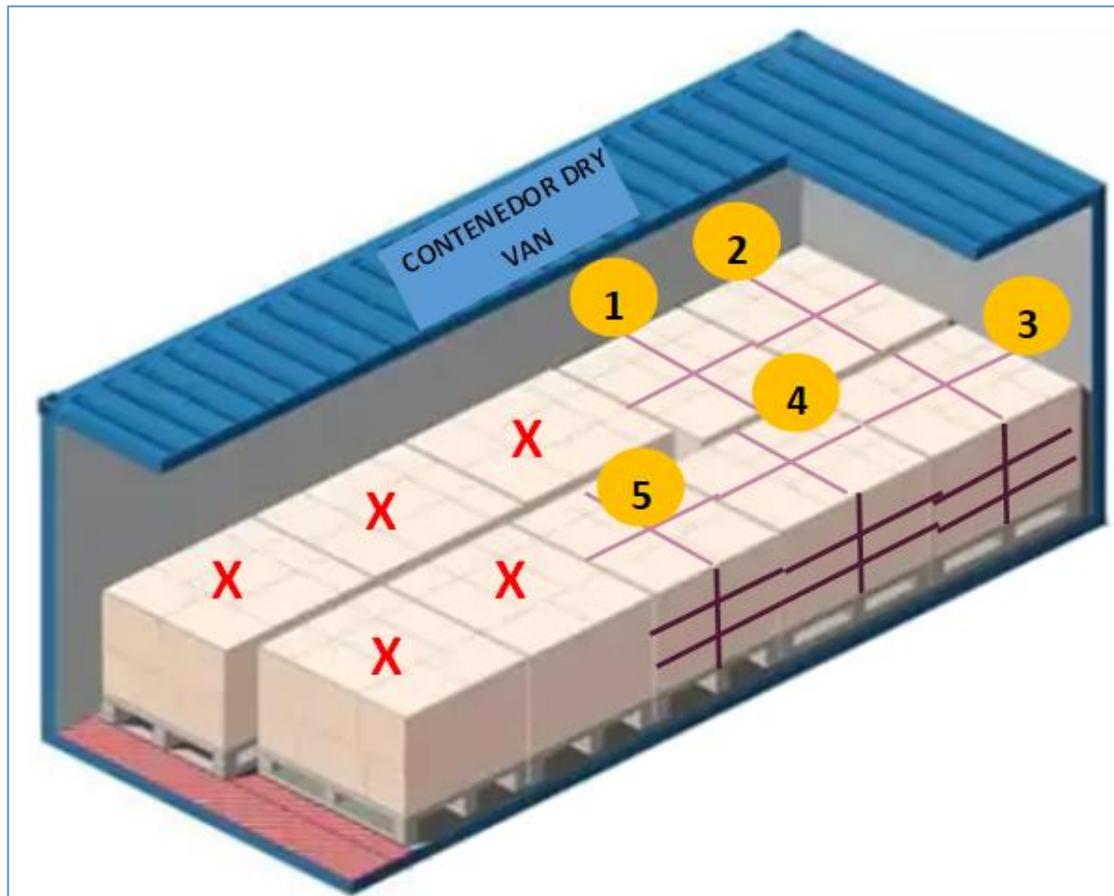
Carga del pallet: Mediante el uso de los montacargas, se sube al contenedor los pallets con la mercancía a exportar.

Acomodamiento y llenado: Se acomodará los pallets de forma correcta para permitir mayor estabilidad y menor riesgo frente a cualquier inconveniente que se presente.

Recomendación: Para acomodar los pallets de forma adecuada es necesario que sea por secuencia lógica para evitar daños, además de tener cuidado con la simbología que presenta cada producto.

8.4. Plano de estiba del contenedor

Figura 10
Plano de estiba del contenedor



Nota: En el contenedor se utilizará solo mitad del espacio, la cantidad de 5 pallets.

8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización

El tiempo que tardará en llegar la mercancía, desde el puerto del Callao hasta el puerto de Livorno es de 31 días.

El tiempo del proceso de contenedorización es desde el momento que se arriban los productos en el contenedor seleccionado. Este proceso se realizará una vez al año por motivos de cuidado de la fauna silvestre.

CAPITULO 9: TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Para el transporte interno de la fibra de vicuña predescerdada, se utilizará lo siguiente:

- Vehículo Rígido: Será un camión de 3.0 toneladas, la cual incluye una carrocería o estructura portante.

Figura 11

Modelo de camión para la carga



Lista de proveedores de transporte terrestre para el flete interno.

Con la ruta:

Distrito de Aucará – Provincia de Lucanas (Puquio) – Lima - Puerto Callao.

Tabla 21*Proveedores de servicio interno*

| PROVEEDORES DE TRANSPORTE TERRESTRE | | | | |
|--|--|------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|
| RUC | RAZÓN SOCIAL | RUTA | DIRECCIÓN | ACTIVIDAD |
| 20564099989 | Transportes de carga Guisado S.A.C. - Puquio | Aucará - Puquio – Lima | Av. Sequicentenario Nro. 1202 | Transporte de carga pesada y liviana |
| 20412748086 | Transportes Transel E.I.R.L. | Aucará – Puquio – Lima | Cal. Leoncio Prado Mza. 25 lote 3a | Transporte de carga pesada |
| 20556935361 | Empresa de Transportes Yataco S.A.C. | Aucará – Puquio – Lima | Cal. 29 Mza. H3 Lote. 12 dpto. 201 | Transporte de carga pesada |

9.2. Costo de transporte interno

A continuación, se describe la cotización del transporte interno para trasladar la mercadería del almacén (Aucará) al puerto del Callao.

Tabla 22*Cuadro comparativo de proveedores*

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | EMPRESAS | KM | COSTO |
|-----------------|--|--|------------------|--------------|
| 1 | SERVICIO DE TRANSPORTE TERRESTRE PARA LA FIBRA DE VICUÑA PREDESCERDADA | TRANSPORTES DE CARGA GUISADO S.A.C. – PUQUIO RUC:20564099989 | 704.3 kilómetros | S/.704.00 |
| 1 | SERVICIO DE TRANSPORTE TERRESTRE PARA LA FIBRA DE VICUÑA PREDESCERDADA | TRANSPORTES TRANSEL E.I.R.L. RUC:20412748086 | 704.3 kilómetros | S/.697.60 |

| | | | | |
|----------|--|--|---------------------|-----------|
| 1 | SERVICIO DE TRANSPORTE TERRESTRE PARA LA FIBRA DE VICUÑA PREDESCERDADA | EMPRESA DE TRANSPORTES YATACO S.A.C. RUC:20556935361 | 704.3 kilómetros | S/.768.00 |
|----------|--|--|---------------------|-----------|

La empresa elegida para el transporte interno será Transportes Transel E.I.R.L. a razón del precio.

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

9.3.1. Servicio de transporte marítimo

Estas son las navieras disponibles para el mercado de destino Italia.

Puerto de origen: Callao (Perú)

Puerto de destino: Livorno (Italia)

Tabla 23

Líneas navieras

| LÍNEA NAVIERA | AGENTE | DEPÓSITO | DÍAS DE TRÁNSITO | PUERTO DESTINO | FRECUENCIA |
|---------------|--------|----------|------------------|----------------|------------|
| MSC | MSC | LICSA | 32 | Livorno | SEMANAL |
| CMA CGM | UNIMAR | UNIMAR | 31 | Livorno | SEMANAL |
| HAMBURG SUD | COSMOS | ALCONSA | 31 | Livorno | SEMANAL |

9.3.2. Servicio de transporte aéreo

Estas son las rutas navieras para el mercado Italia.

Tabla 24*Líneas aéreas*

| RUTA AÉREA | TIEMPO | DEPÓSITO | AEROPUERTO DE DESTINO | FRECUENCIA DE SALIDA |
|-----------------------|------------------------------------|-----------------|----------------------------------|---------------------------------|
| RUTA 1 | 1 escalas 25 horas y 20 minutos | TALMA | Italia-Roma | 5 veces |
| RUTA 2 | 4 escalas 29 horas y 12 minutos | TALMA | Italia-Roma | 5 veces |
| RUTA 3 | 6 escalas 40 horas de tránsito | TALMA | Italia-Roma | 5 veces |

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Las cotizaciones tanto del flete marítimo como aéreo en las 3 líneas y rutas constan del mismo precio en cuanto a flete como se muestra a continuación.

Tabla 25*Tarifa de flete marítimo*

| LÍNEA NAVIERA | DÍAS DE TRÁNSITO | TARIFA DE FLETE POR CONTENEDOR DE 20 PIES |
|----------------------|-----------------------------|--|
| MSC | 32 | \$ 2800 dólares |
| CMA CGM | 31 | |
| HAMBURG SUD | 31 | |

Tabla 26*Tarifa de flete aéreo*

| RUTA AÉREA | TIEMPO | TARIFA DE FLETE POR CONTENEDOR DE 20 PIES |
|-------------------|------------------------------------|--|
| RUTA 1 | 1 escalas 25 horas y 20 minutos | \$ 4630 dólares |
| RUTA 2 | 4 escalas 29 horas y 12 minutos | |
| RUTA 3 | 6 escalas 40 horas de tránsito | |

La selección del transporte para la exportación de la fibra de vicuña predescerdada será el marítimo por tener el menor costo además se usará la mitad del contenedor de 20 pies, es decir 5 pallets. Por ello sólo se pagará lo correspondiente a ello siendo \$1400.00 dólares.

CAPÍTULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

DEPISA S.A.

Dirección : Urbanización Grimanesa calle 5 lote 7 - Callao - Perú

Teléfono : 01 575 3377

DEPISA es una agencia de aduanas que fue creada el cinco de marzo del año 2009 dedicada al agenciamiento aduanero de exportaciones e importaciones, así como los demás regímenes establecidos en la Ley General de Aduanas y su Reglamento, con jurisdicción operacional en el Callao y Pisco.

DEPISA busca mantener a sus clientes mediante la mejora continua en sus procesos logísticos aduaneros para así incrementar la cartera de sus clientes ofreciéndoles la posibilidad de unirse a un grupo selecto.

Su filosofía es: “Ser una agencia de aduanas con atención personalizada orientada a brindarle valor agregado, para ello contamos con personal altamente motivado y capacitado, así como sistemas de información a medida y puesta a su disposición en cualquier momento. Nuestra amplia trayectoria nos avala.”

10.2. Costo de agenciamiento

El costo de agenciamiento es el siguiente:

Tabla 27

Costo de agenciamiento

| EXPORTACIÓN | PRECIO PARA EXPORTACIÓN | ATENCIÓN |
|--------------------------|------------------------------|---|
| Documentación LCL Fee | \$ 55 dólares por contenedor | 72 horas después de la numeración de la DAM (Declaración de Adquisición de Mercancías) con gastos operativos y especiales a tratar. |

10.3. Aseguradoras

Las aseguradoras protegen la mercancía contra posibles riesgos en el proceso de exportación y en caso de presentarse algún accidente, éstas se harán cargo de la indemnización total o parcial por pérdida o daños ocasionados según indique el contrato.

Sin embargo, existe la obligación de contratar el seguro de transporte marítimo por el importador o exportador teniendo en cuenta el contrato, en este caso debido a que está en función al incoterm FOB el importador asumirá el costo del seguro a utilizar la cual respaldará la mercancía en caso de que sufra algún daño.

Entre las aseguradoras peruanas tenemos:

- MAPFRE
- PACIFICO
- RIMAC
- LA POSITIVA

10.4. Póliza de seguros

Por su valor: El seguro cubrirá el valor económico o comercial del producto

El seguro cubre:

- La compañía de seguros indemnizará hasta al 10% del valor total asegurado de acuerdo a las condiciones de la póliza, en casos de pérdida total, absoluta o pérdida total.

La suma del seguro está compuesta por:

- El valor de la mercadería, según la factura comercial emitida en el lugar de origen teniendo como base el valor FOB.
- El costo del seguro.
- El costo del flete para el traslado.

Por su duración

- Seguro por viaje corresponde a una póliza individual.
- Seguro para varios viajes y distintos productos corresponde a varias pólizas abiertas por declaraciones.

10.5. Depósitos temporales

A continuación, se describe dos depósitos en el Puerto del Callao:

IMUPESA: Es una empresa líder en el sector de servicios portuarios y aeroportuarios en Sudamérica, se encuentra estratégicamente ubicada en el Callao Perú en una zona cerca del puerto y del aeropuerto, lo cual permite efectuar movimientos de carga con mayor rapidez y eficiencia.

Se encuentra ubicado en Av. Néstor Gambeta 5502 Callao – Perú

Teléfono: 619-0200

DP WORLD LOGISTICS: Es una empresa operadora líder en soluciones logísticas inteligentes que posibilitan el flujo del comercio en todo el mundo.

Se encuentran presentes desde el 2006 en el Muelle Sur del Puerto del Callao, el terminal portuario más importante del país.

Teléfono: 614-2800

CAPÍTULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

11.1. Puertos, aeropuertos o terminal terrestre disponibles para la carga peruana

Italia es un país de gran importancia en la actividad marítima porque representa un 57% de Producto Interno Bruto de su localidad, pues su capacidad productiva en los puertos de Italia no ha dejado de crecer durante la última década, por ello Italia cuenta con más de 50 puertos marítimos entre las cuales se considerará a los puertos con más relación con el Perú en el comercio exterior y son:

PUERTO DE SALERNO está ubicado en el golfo del mar Tirreno, registrado en la clase de categoría II de puertos marítimos, se encuentra a unos 50 km por debajo de Nápoles en el muelle público, la nueva terminal crea un vínculo entre la ciudad y el mar. Es uno de los principales puertos porque ejerce un rol importante en el sistema comercial e industrial, está compuesta por 3 elementos distintos: oficinas administrativas para controles fronterizos y líneas de navegación; terminal de ferry internacional y cruceros alrededor del mundo.

PUERTO LIVORNO está conectado con las infraestructuras principales de transporte cerca de Pisa, a sólo 90 kilómetros de Florencia. Este puerto es uno de los mejor equipados, pues aloja cualquier tipo de buque ya sea turístico o comercial moviendo así cualquier mercancía. Este puerto funciona durante años pues mediante su control garantiza la seguridad en la navegación y protección del medio ambiente donde vaya.

PUERTO DE VADO LIGURE está ubicado en la provincia de Savona, el puerto de Vado Ligure es el puerto más importante para el desembarco de frutas siendo uno de los más grandes a nivel nacional para transbordadores marítimos a Cerdeña y el norte de África. En este puerto hay una terminal importante pues alcanza un tráfico de alrededor de cien mil pasajeros al año que se conectan con el norte de Italia.

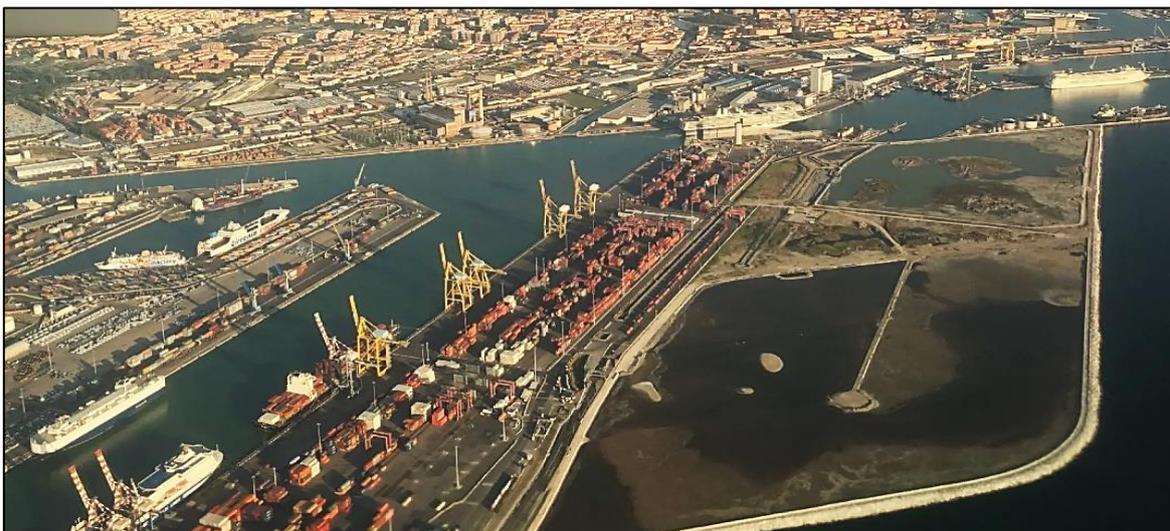
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino.

El Puerto de Livorno tiene una extensión de aproximadamente 460 hectáreas, además la mayor parte de su territorio la ocupan las zonas de almacenamiento y aparcamientos en superficie.

- Su superficie de la tierra es igual a 2.500.000 metros cuadrados
- El espejo de agua abarca acerca de 1.600.000 m².
- Posee alrededor de 800.000 m² de superficie de tierra dentro de los carriles de aduanas.
- El área de la propiedad es alrededor de 1.270.000 m².
- La zona terminal cubierto mide 70.000 metros cuadrados y al aire libre mide 1.000.000 m²
- Posee 11.000 metros lineales de muelle de 90 juntas con profundidad que va desde 13 a 7 metros.
- La superficie total de terminales de la zona al aire libre es de 1 millón de metros cuadrados y 70.000 metros cuadrados cubiertos.

Figura 12

Infraestructura del Puerto de Livorno



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

En cuanto a la ruta marítima, se desarrollará como indica la siguiente figura, en la ruta de Europa Mediterráneo empezando desde el puerto del Callao, continuando al puerto de Balboa, Cartagena, Caucedo, después continuando al puerto de Casablanca, Valencia, Ashdod, Mersin, Salerno y finalmente el puerto de Livorno. La duración aproximada del viaje marítimo oscila entre los 28 a 35 días.

Figura 13

Ruta Puerto Callao – Puerto Livorno



La frecuencia de salidas de líneas navieras a Italia es de frecuencia semanal y el flete hasta el puerto Livorno utilizando el contenedor de 20 pies es de \$ 2800 dólares, US\$ 4400 en un contenedor de 40 pies y \$ 5700 dólares en un contenedor de 40 pies refrigerado tal como se muestra en la siguiente figura:

Figura 14*Navieras con destino a Italia*

| Líneas Navieras: Callao - Livorno | | Línea naviera | Agente | Depósito | Días de tránsito | Frecuencia de salida |
|--|--|---------------|----------|----------|------------------|----------------------|
| Puerto de origen: Callao (Perú) | | MSC | MSC PERU | LICSA | 32 | SEMANAL |
| Puerto de destino: Livorno (Italia) | | CMA CGM | UNIMAR | UNIMAR | 31 | SEMANAL |
| Tarifa promedio de flete por contenedor 20 pies: \$ 2800 40 pies: \$ 4400 40 pies refrigerado: \$ 5700 | | HAMBURG SUD | COSMOS | ALCONSA | 31 | SEMANAL |
| Mercadería Consolidada Tm/m ³ \$ 135 | | | | | | |

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

11.4.1. Proceso de exportación

Por ser una operación de exportación, se destinarán los productos en el régimen de exportación definitiva pues éste permite salida del territorio aduanero a las mercancías nacionales para su uso o consumo definitivo en el exterior.

A continuación, se resumen las fases del proceso de exportación:

- a. Numeración de la DAM:** El despachador de la aduana, bajo encargo del exportador debe transmitir de forma electrónica la información de la Declaración Aduanera de Mercancías a la intendencia de Aduana que tiene bajo su jurisdicción la mercancía, además el sistema de aduanas mediante el SIGAD (Sistema Integrado de Gestión Aduanera), valida la información y genera el número de la DAM la cual notificará por el mismo medio al despachador de aduana.
- b. Ingreso de mercancías a la zona primaria:** El exportador lleva la mercancía al depósito temporal o a otro lugar que la autoridad aduanera designe después de haber numerado la declaración de la exportación definitiva.
- c. Transmisión de la recepción de la mercancía:** En el depósito temporal se realiza la transmisión electrónica de la recepción de la mercancía asociado al número de la DAM después mediante el SIGAD se valida la información para asignar el canal de control: primero el canal de control naranja para realizar el

levante automático, el segundo es el canal rojo que significa que la mercancía debe ser reconocida de forma física.

- d. Reconocimiento físico:** Consta en verificar el valor, el peso o medida de la mercancía para que su clasificación arancelaria sea correcta. El reconocimiento físico se realiza las 24 horas del día con presencia del representante del almacén y del exportador. El funcionario aduanero selecciona de forma aleatoria las mercancías que se reconocerán físicamente.
- e. Levante del producto:** Después del reconocimiento físico, el depósito temporal permitirá el embarque de la mercancía en situación de levante autorizado bajo las declaraciones con canal de control Naranja o control rojo diligenciada después del reconocimiento físico.
- f. Control de embarque:** Se realizará dentro de los treinta días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha de numeración de la declaración y permitir así el embarque de los productos que cuenten con el levante autorizado.
- g. Regularización:** El despachador de aduana comunicará mediante medios electrónicos los documentos digitales y la información complementaria de la declaración además la administración de aduana previa aceptación determinará la regularización de los documentos que sustentarán la exportación en un plazo de treinta días a partir del día siguiente del término del embarque.

Figura 15

Proceso de exportación definitiva

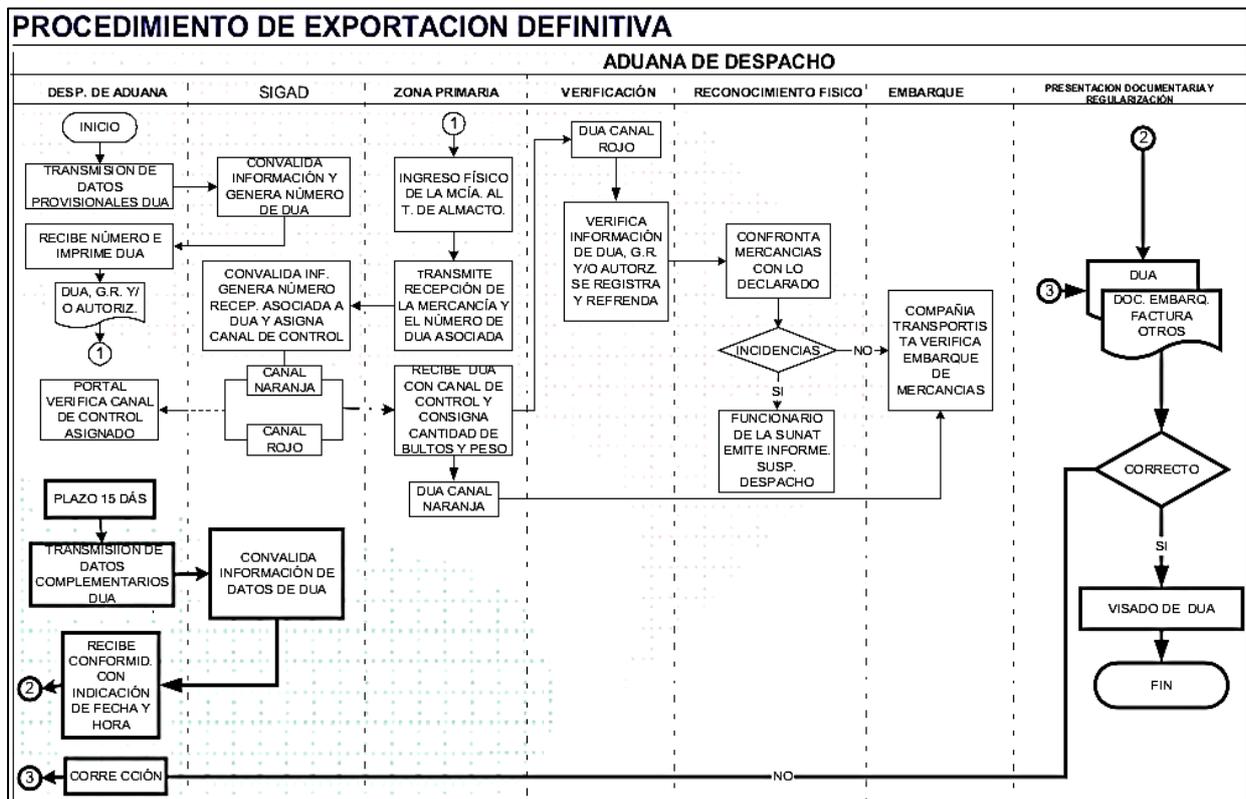


11.4.2. Flujograma de exportación

El flujograma de exportación es el siguiente:

Figura 16

Flujograma del proceso de exportación



11.4.3. Proceso de importación

Este proceso busca cumplir con los trámites y documentos necesarios para hacer efectiva la nacionalización del producto que se importará, pues la entidad encargada de la administración aduanera en el país de Italia es la agencia de aduanas y monopolio quién previo al arribo de la mercancía se deberá presentar lo siguiente:

- Contar con el registro oficial de Italia para contar con el número de identificación EORI.
- Presentar una declaración de entrada la cual contenga la información sobre el producto importado.
- Realizar una notificación antes de la llegada del producto importado indicando el puerto de entrada.
- Presentar la solicitud de inspección sanitaria o fitosanitaria.

Para realizar el arribo de la mercadería el importador italiano debe contar con los documentos que se exigen para proceder con el despacho aduanero y son:

- Factura comercial
- El documento de transporte
- El "Packing List"
- Seguro de transporte
- Certificado de la inspección fitosanitaria, sanitaria o veterinaria conseguida en el primer punto de entrada.
- El certificado de origen
- Licencia de importación para mercancías restringidas como los medicamentos, bebidas alcohólicas u otros.
- Otros documentos conforme a la naturaleza del producto y del país de origen, en este caso se debe contar con un certificado CITES.

Después se procederá a declarar la mercancía por medio del DUA el cual debe ser completado en el idioma oficial de Italia para presentarlo así ante la Agencia de Aduanas y Monopolio en físico o por el sistema informático.

El registro de la DUA lo puede hacer el importador de forma directa o indirecta.

En cuanto a la declaración del valor en aduana, el que importa debe facilitar el documento a la autoridad de aduanas sólo si el valor de la mercancía importada es superior a 10 mil euros, siempre y cuando no se trate de entregas múltiples o fraccionadas de un consignante al consignatario.

Después del trámite aduanero y demás cargos tributarios, el siguiente paso antes del levante del producto es el reconocimiento de ésta mediante los cuatro canales de control que existen en el territorio aduanero de Italia, las cuáles son:

- El canal amarillo siendo un control documentario
- El canal naranja es el control de escáner
- El canal rojo siendo el control físico
- El canal verde siendo el control automatizado

11.5. Requisitos para importar muestra sin valor comercial

Las muestras de mercancías que no poseen valor comercial no pueden ser destinados a la venta interna en el país, pues no está sujeta al pago de derechos ad valorem por ello deben ser presentadas al despacho inutilizadas para el comercio.

La mercancía que se acoge son obsequios cuyo valor FOB no exceda de mil dólares y aquellas la cual cuyo valor FOB no exceda de dos mil dólares, incluyendo las donaciones e importaciones liberadas.

Requisitos:

- El exportador deberá contar con el RUC activo y tener la condición de habido.
- La declaración jurada de valor deberá tener la descripción del producto indicando la cantidad, los datos del remitente y destinatario. Además, debe cumplir con la normatividad del reglamento de comprobantes de pago.
- Se requiere un documento de transporte la cual indique el transporte a utilizar como la declaración jurada del flete, el conocimiento de embarque.

Y en caso se use la vía marítima, el conocimiento de embarque se deberá presentar en la regularización.

- Se requiere además una carta poder con firma legalizada con un notario, si es que el trámite lo realiza un representante y si el exportador es una persona jurídica, la carta poder y la declaración simplificada deberá estar acreditada y firmada por un representante legal.

En caso de ser persona natural, la carta poder notarial deberá ser firmada por el exportador.

- En cuanto al documento de control para las mercancías restringidas se deberá presentar los documentos que se registraron en el portal de la VUCE y también una fotocopia autenticada por el agente de la aduana de la autorización o una declaración jurada suscrita por el representante legal del importador dependiendo los casos que la norma señale.
- Se requerirá una copia autenticada del certificado de origen según corresponda.
- Se requerirá otros documentos que el despacho exija.
- Las autorizaciones especiales u otros dependiendo el tipo de mercancía.

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

Tabla 28

Proveedores de servicio logístico en Italia

| AGENTE | LOGO | NOMBRE | DIRECCIÓN |
|--------------------|---|-----------------------------|---|
| Operador logístico |  | TRANSMEC TO BE S.R.L. | Corso Europa, 24 20010 Inveruno (Milán) |
| Operador logístico |  | SOLINI SPEDIZIONI SNC | vía Trieste N° 10 27029 Vigevano 0381-90000 |

| | | | |
|--------------------|---|------------------|---------------------------------------|
| | | | |
| Operador logístico |  | PAGANELLA SPA | Via C. Colombo, 1 46100 Mantova |

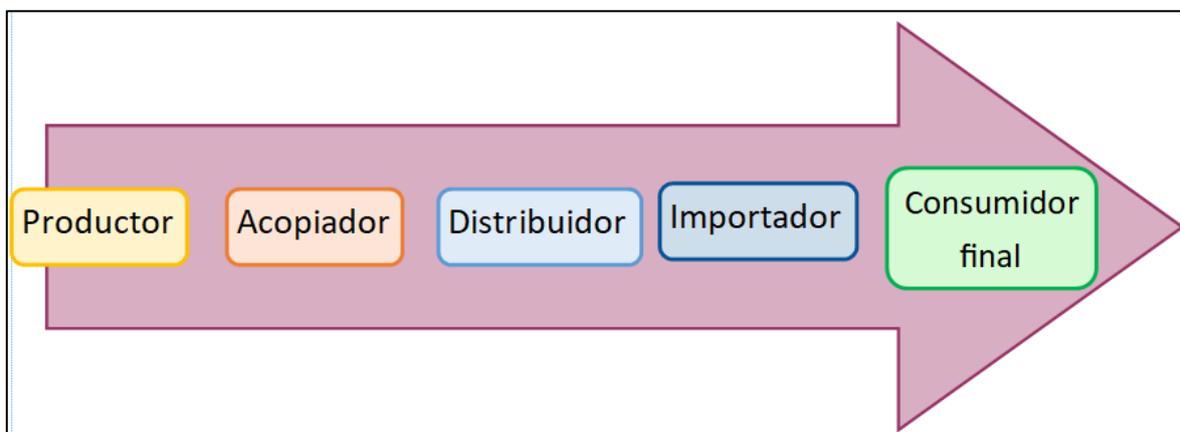
CAPÍTULO 12: DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor

La secuencia comercial que se tendrá en cuenta para el proceso de venta de la fibra de vicuña predescerdada es la siguiente:

Figura 17

Secuencia comercial



12.2. Identificación y descripción de los canales de distribución

A continuación, se muestra la ficha del canal de distribución.

Tabla 29

Ficha del canal de distribución

| FICHA DE DISTRIBUCIÓN ITALIA - MILÁN | |
|---|--|
| EMPRESA |  |
| CIUDAD | Milán |
| CONTACTO | LORO PIANA S.P.A. |
| DIRECCION | vía della Moscova, 33, 20121 Milano |
| TELÉFONO | 855 481 9100 / +1 212 652 1650 |
| FAX | +39 0163 430099 |
| PUNTOS DE VENTA | En la ciudad de Milán existen dos puntos de venta y son: Vía Montenapoleone y La Rinascente |
| ESTREGIAS Y TÉRMINOS DE COMPRA | <ul style="list-style-type: none"> *Negociación directa con el importador *Alianza estratégica de negocios |
| CUBRIMIENTO GEOGRÁFICO | <p>La empresa Loro Piana tiene una serie de tiendas en Italia en sus distintas ciudades por ser una de las empresas líderes de moda además por ser Italia el centro de ella.</p> <p>Loro Piana cuenta con diez tiendas principales en todo Italia.</p> |
| PRODUCTOS | Los productos que ofrece la empresa Loro Piana son prendas tanto de varón y mujer hechos con fibra de vicuña. |

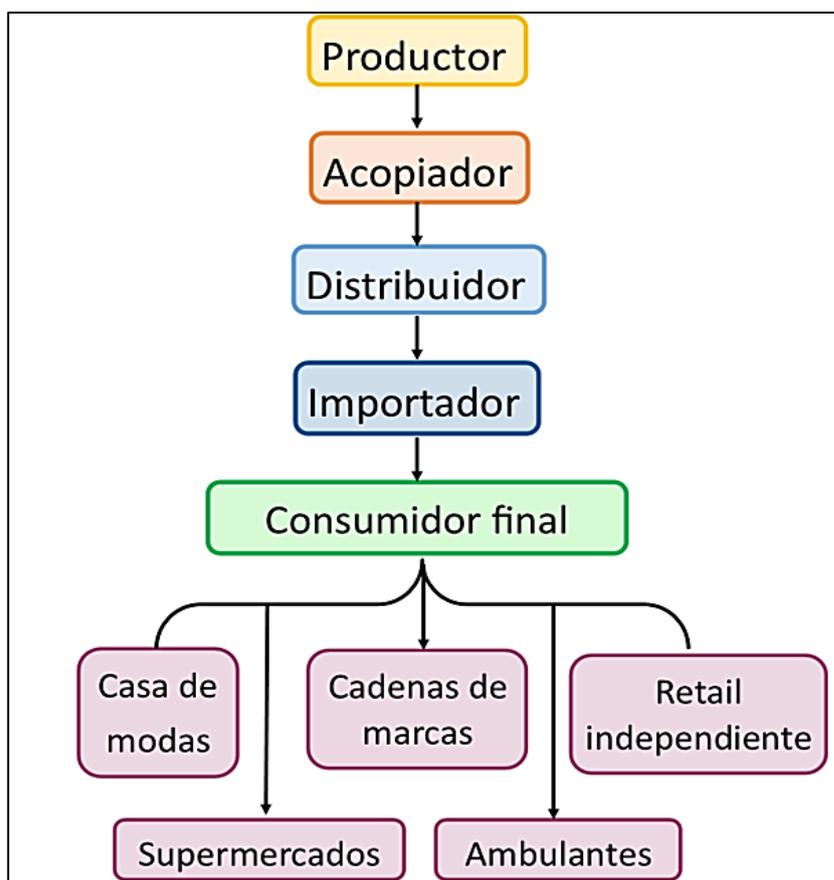
| | |
|--------------------|--|
| PROVEEDORES | La empresa sólo se abastece de materia prima como la fibra de vicuña para que los conviertan en prendas elaboradas por ellos mismos. |
|--------------------|--|

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

El importador de fibra de vicuña predescerdada utiliza esta materia prima para la confección de sus diversas prendas las cuales pasan por diversos canales como se muestra a continuación.

Figura 18

Canal comercial del importador



Nota: El Retail independiente hace referencia a boutiques y negocios independientes.

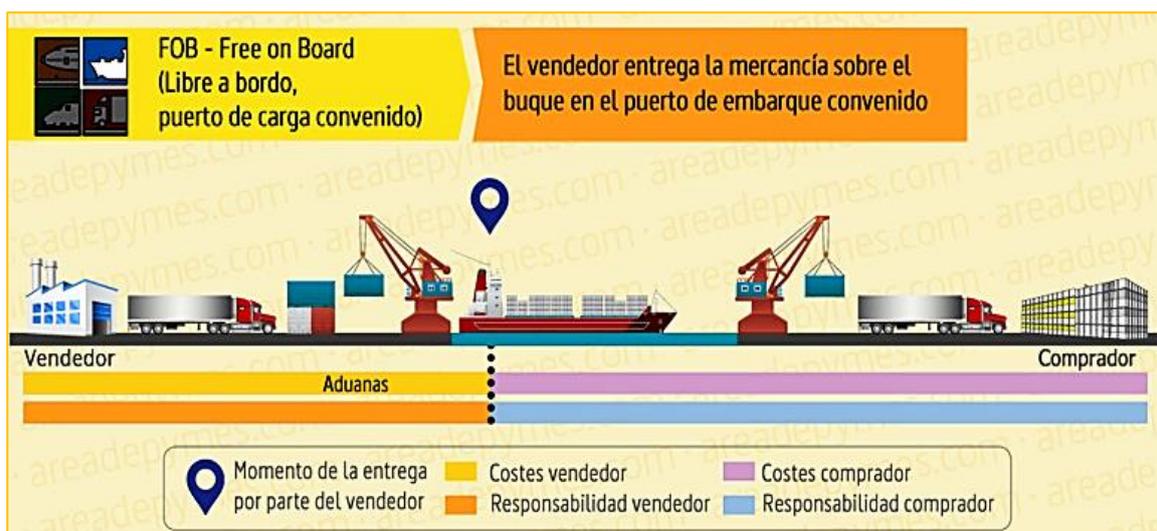
12.4. Identificación y cuantificación de las márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.

La demanda internacional por la compra de la fibra de vicuña durante los últimos años ha ido en crecimiento puesto que, en Europa, especialmente en Italia, la ropa de alta costura y de calidad es la elección de muchos clientes.

Incoterms: Para la realización de una venta el comprador y el vendedor necesitan establecer los términos de venta las cuales indiquen las obligaciones, riesgos y costos que ambas partes asumirán. Por lo tanto, el incoterm que se utilizará para la exportación de fibra de vicuña predescerdada es el Incoterm FOB (Franco a bordo).

Figura 19

Incoterm FOB



Nota: Bajo el incoterm FOB el exportador se hace responsable del costo y riesgo hasta que el producto sea puesto a bordo.

Obligaciones del comprador

- Pago de la mercadería
- Flete internacional
- Seguro, gastos de llegada
- Transporte interno en el país de destino

- Pago arancelario
- Aduana en destino

Obligaciones del vendedor

- Entrega del producto y documentos correspondientes.
- Empaque y embalaje
- Transporte interior en el país de origen
- Gasto de salida
- Aduana en origen

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

La perspectiva esperada en el mercado Milán - Italia es alta, puesto que es el país que importa más fibra de vicuña predescerdada al año, además que los productos elaborados con dicha materia prima son diversos, abarcando así al público de todas las edades y gustos. A pesar del precio alto de cada prenda por su calidad, los clientes viajan de todas partes del mundo a dicho país para adquirir los productos, pues Italia es el centro de la moda.

En cuanto a las perspectivas de comercialización existe un Plan de Acción de Italia sustentada en el Plan Estratégico Nacional Exportador 2025 orientado a impulsar un crecimiento diversificado y sostenible para la exportación peruana, teniendo como principal objetivo la internacionalización de la empresa peruana, para lo cual plan se basa en desarrollar sus cuatro pilares:

- La diversificación del mercado y la internacionalización de la empresa.
- Tener una oferta exportable competitiva y sostenible.
- Tener eficiencia en la cadena logística internacional
- Generar capacidades para la internacionalización y la consolidación de una cultura exportadora.

Estos pilares se definen en acciones de largo, mediano y corto plazo la cual se considera en la realización de actividades de promoción como ferias internacionales, internacionalización de las empresas, implantación de centros

de venta, los centros de promoción y una participación activa en las negociaciones superando las barreras sanitarias y fitosanitarias que permitan el acceso de nuevos productos peruanos en el mercado italiano.

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

El sector textil es uno de los sectores más emblemáticos de la industria italiana, puesto que está posicionada a nivel mundial en la confección especializada.

En cuanto a las características del consumidor, cabe indicar que el consumidor italiano es exigente y conocedor de la moda, sigue tendencias y tiene gusto por las marcas de calidad. La originalidad es un aspecto muy apreciado por lo que gasta por encima del promedio europeo. Un consumidor promedio gasta 5.5% del gasto familiar en las compras de prendas de vestir.

En cuanto a la distribución de las confecciones es compleja y segmentada pues cerca del 50 % de las confecciones se distribuye a través de los comerciantes minoristas.

Todo ello favorece a la demanda de nuestro producto como es la fibra de vicuña predescerdada, pues gracias a la exigencia en calidad, se requiere de una buena materia prima para satisfacer las altas expectativas del mercado italiano.

13. MATRIZ DE COSTOS

En el siguiente cuadro se muestra los costos de exportación:

| MATRIZ: COSTOS DE EXPORTACIÓN | | | |
|--------------------------------------|-------------|---------------------|---------------------|
| Costo de producción | | SOLES | DÓLARES |
| Producción | S/99,528.51 | | |
| Envases y embalajes | S/1,952.36 | | |
| Almacén | S/3,275.00 | | |
| EXW | | S/104,755.87 | \$ 26,587.78 |
| Flete interno | | S/ 697.60 | \$ 177.05 |
| Flete interno | S/697.60 | | |
| Certificaciones | | S/406.00 | \$ 103.05 |
| Certificado SERFOR | S/406.00 | | |
| Costos aduaneros | | S/228.35 | \$ 57.96 |
| Documentación | S/120.00 | | |
| Agente aduanero | S/108.35 | | |
| Costos logísticos | | S/5,641.00 | \$ 1431.73 |
| Otros documentos | | | |
| Derecho de embarque | | | |
| Almacén en terminal | | | |
| Embarque | | | |
| COSTO TOTAL FOB | | S/111,688.82 | \$ 28,347.42 |

BIBLIOGRAFÍA

- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO (2019). *Perfil de mercado de la fibra de vicuña*: https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/419833/nota-tecnica-perfil_de_la_fibra_de_vicun%CC%83a.pdf
- SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. (2018)
Proceso de exportación: <https://cultura.sunat.gob.pe/sites/default/files/2018-11/EXPOSICION%20DE%20EXPORTACION%20DEFINITIVA%20NAF.pdf>.
- PROM PERÚ. *Rutas marítimas*:
<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/empresa?pruta=56>
- Información del puerto Livorno:<https://livorno.guidatoscana.it/es/porto-livorno/default.asp>
- LIBRARY. *Información del puerto Livorno*:<https://1library.co/article/ciudad-portuaria-livorno-mirada-mar-raz%C3%B3n-ciudades-portuaria.qm0xe04y>
- INDECOPI 2013. *Norma técnica peruana*: <http://www.conveniovicuna.org/wp-content/uploads/2018/06/Norma-T%C3%A9cnica-de-Fibra-de-Vicu%C3%B1a-Limpieza-envellonado-y-rotulado.pdf>
- INDECOPI 2007. *Proceso de esquila mecánica de la vicuña*:
<https://docplayer.es/29620508-Norma-tecnica-ntp-peruana-fibra-de-vicuna-proceso-de-esquila-mecanica-de-la-vicuna.html>
- SLIDESHARE. *Regímenes aduaneros*:
<https://pt.slideshare.net/QUIROZADAN/exportacion-definitiva-41130687>
- SERFOR. *Permiso de Exportación CITES*:
<https://www.serfor.gob.pe/portal/permisos-de-exportacion-cites-para-fibra-de-vicuna-y-sus-productos>.