



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE FIBRA (TOPS) DE ALPACA A
ITALIA, BIELLA, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA ALLPACA
ÑAKHU´TA S.A.C., DE LA CIUDAD DE AREQUIPA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. PALOMINO MENDIZABAL, MIRIAN LISBET
<https://orcid.org/0000-0003-4354-1109>

ASESOR

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

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

El presente proyecto está dedicado a Dios, por darme una vida sana, a mis padres y hermanos por su gran apoyo y por creer en mí, a las personas que se involucraron para que este proyecto prospere y por el futuro que tendré como buen profesional.

AGRADECIMIENTO

Siempre estaré muy agradecido a mi alma máter la universidad Alas Peruanas, por abrirme las puertas de una de la mejor casa de estudios a nivel nacional y a mis docentes que siempre los tendré presente en mi desempeño como persona de bien y buen profesional.

INTRODUCCIÓN

La alpaca (*Vicugna pacos*), es una de las especies de camélidos sudamericanos que habita en las zonas alto andinas. La comercialización de la fibra de alpaca es una actividad de gran valor e importancia para las zonas alto andinas de nuestro país. Por la comercialización de esta fibra se genera fuentes de trabajo para un considerable sector de la población alto andina,

El Perú en los últimos años ha demostrado su potencial en las exportaciones de fibra de alpaca al mercado internacional. Y en la última década el Perú ha estado estrechamente relacionado a los tratados de libre comercio, los cuales permiten reducir las barreras arancelarias, Por los cuales hacen más atractivo y competitivo a este producto que ya mantiene un valor cotizado en el mercado internacional.

La calidad de la fibra de alpaca es reconocida internacionalmente, pues es sedosa, elástica, suave, resistente; Existen al menos 30 tonalidades desde un blanco puro a un negro intenso a esto se suma el grosor del pelo de alpaca, por el cual se convierte en uno de los pelos más finos a nivel mundial.

Señalamos que la exportación de esta materia prima tiene como destino países que confeccionan sus prendas, podemos indicar que en el 2020 China tuvo 45% de participación continuado por Italia con el 38% de exportaciones peruana de pelo fino. Podemos indicar también a otros países como Corea del Sur, Noruega y Japón que concentraron un 4% ,2% y 2%, los demás países con un 9%.

RESUMEN

Cumpliendo con la estructura del proyecto de exportación ejecutado como parte del Trabajo de Suficiencia Profesional, se seleccionó como producto exportable la Fibra de Alpaca en Tops, lo más importante del trabajo se ha enfocado en los puntos principales de la estructura: identificar la clasificación arancelaria, identificación de proveedores potenciales, detalle del mobiliario del almacén, el proceso de rotulado, la ficha técnica del empaçado, los criterios usados para la selección del embalaje, los tiempos y costos del proceso de paletización, el plano de estiba del pallet, la selección del transporte interno y marítimo para la exportación, el costo de agenciamiento, la infraestructura para la distribución física en el país de destino, el mapeo de la secuencia comercial, detalle de la matriz de costos de exportación y la valuación económica financiera. Además de otros puntos principales que sirven de complemento argumentado con información objetiva de acuerdo a los lineamientos del proyecto.

ABSTRACT

According to the structure and the arguments presented in the project, each of the chapters detailed below could be specified; the product to be exported, the most important point being the tariff classification, then the supply was detailed where the potential suppliers and the fixed cost of manufacturing were identified, later the storage was argued where the fixed cost of the warehouse could be established, likewise proceeded with the labeling and labeling complying with the technical standards to be exportable a product, it was also possible to develop the packaging analyzing the criteria for its selection, later it was framed in the packaging configuring the technical file and the packaging process, based on the unitarization properly developed the palletizing process, with respect to the container, it was possible to establish the stowage plan and the times and costs of the process, as well as the transportation, the support service for international trade, infrastructure for physical distribution in the country of origin. destination, distribution, export matrix and economic valuation financial.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1. Proveedores potenciales.....	5
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	8
2.3. Control de calidad.....	8
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	10
3. ALMACENAMIENTO.....	11
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	11
3.2. Lay-out de almacén.....	12
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	13
3.4. Costo fijo de almacén.....	17
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	18
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	18
4.2. Normas técnicas aplicable.....	19
4.3. Proceso de rotulado.....	20
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	21
5. EMPAQUE.....	22
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	22
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	23
5.3. Proceso de empaque.....	24
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	25
6. EMBALAJE.....	26
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	26
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	27
6.3. Proceso de embalaje.....	28
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	29
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	30
7.1. Ficha técnica del pallet.....	30
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	31
7.3. Proceso de paletización.....	32

7.4.	Plano de estiba del pallet.....	33
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	33
8.	CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	35
8.1.	Ficha técnica del contenedor.....	35
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	36
8.3.	Proceso de contenedorización.....	37
8.4.	Plano del contenedor.....	38
8.5.	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	39
9.	TRANSPORTE.....	40
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	40
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	42
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	43
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	44
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	45
10.1.	Agentes de aduana.....	45
10.2.	Costo de agenciamiento.....	47
10.3.	Aseguradoras.....	49
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	49
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	49
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	51
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	51
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	53
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	54
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino...	55
12.	DISTRIBUCIÓN.....	57
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	57
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	58
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	59
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de identificación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	60
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	60

12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	61
13 MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	62
14 VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	64
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	64
14.2 Valor actual neto.....	65
14.3 Tasa interna de retorno.....	66
Conclusiones.....	68
Recomendaciones.....	69
Referencia Bibliográfica.....	70

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Datos del producto a exportar.....	2
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Datos para la empresa proveedora.....	8
Tabla 5	Gastos para el proceso de exportación.....	10
Tabla 6	Carretilla elevadora.....	13
Tabla 7	Faja transportadora.....	15
Tabla 8	Implementos.....	16
Tabla 9	Registros requeridos en el almacén.....	17
Tabla 10	Datos del proceso.....	21
Tabla 11	Datos referenciales del empaque.....	23
Tabla 12	Proceso de empacado.....	24
Tabla 13	Información del proceso.....	25
Tabla 14	Datos informáticos del embalaje.....	27
Tabla 15	Proceso de embale.....	28
Tabla 16	Información del proceso.....	29
Tabla 17	Características de los pallets.....	30
Tabla 18	Proceso de paletizado.....	32
Tabla 19	Información del proceso.....	33
Tabla 20	Ficha técnica del contenedor.....	35
Tabla 21	Proceso del contenedor.....	37
Tabla 22	Información del proceso.....	39
Tabla 23	Empresa de transporte logístico Mveloz Perú.....	40
Tabla 24	Empresa de transporte logístico Transmotar.....	41
Tabla 25	Empresa de transporte logístico Cargo Sur.....	42
Tabla 26	Gastos logísticos.....	42
Tabla 27	Empresa de transporte logístico Tramarsa.....	43
Tabla 28	Empresa de transporte logístico MSC Perú.....	43
Tabla 29	Empresa de transporte Taylor.....	44
Tabla 30	Detalle de costo por buque.....	44
Tabla 31	Logo de agente Garcia Persico.....	45
Tabla 32	Logo de agente Comex.....	46
Tabla 33	Logo de agente Palacios & Asociados.....	46
Tabla 34	Cotización para la exportación.....	47
Tabla 35	Empresas de seguro.....	49
Tabla 36	Empresas ZURU.....	49
Tabla 37	Costo para la exportación.....	62
Tabla 38	Datos de ingresos económicos.....	65
Tabla 39	Información de gastos.....	65
Tabla 40	Datos de ingresos económicos.....	66

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia del producto.....	3
Figura 2	Calpex.....	6
Figura 3	CECOALP.....	7
Figura 4	ISO 9001.....	9
Figura 5	Detalle estructural.....	12
Figura 6	Diseño de etiquetado.....	19
Figura 7	Flujograma de etiquetas.....	20
Figura 8	Plano de estiba del contenedor.....	33
Figura 9	Información del container.....	38
Figura 10	Mveloz Perú.....	41
Figura 11	Transmotar.....	41
Figura 12	Cargo Sur.....	42
Figura 13	Euro Pages.....	50
Figura 14	APM Terminals.....	50
Figura 15	Puerto Callao.....	52
Figura 16	Aeropuerto Jorge Chavez.....	53
Figura 17	Empresa de servicio logístico Transmec Group.....	56
Figura 18	Empresa de servicio logístico EXPEDITOR.....	56
Figura 19	Secuencia de mapeo.....	58

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Los Tops de Fibra de Alpaca son el resultado de un cuidadoso trabajo que requiere de Clasificado manual, lavado, cardado y peinado con procesos ecológicos e industrial. La fibra de Alpaca se caracteriza por ser sedosa, suave y durable, mantiene propiedades térmicas únicas debido a las burbujas de aire microscópicas encontradas en su interior, se caracteriza por ser elástica y no inflamable.

La presentación del producto será en bolsas de polietileno de 10 Kg con variedad de tonalidades naturales cumpliendo con las normas técnicas para el proceso de exportación, la vertibilidad de esta fibra permite ser transformada en prendas de tejido de puntos manual o mecánicos en accesorios y artesanías. (<https://www.michell.com.pe>).

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Datos del producto a exportar

FIBRA (TOPS) DE ALPACA Nombre científico: Vicugna Pacos	
Cantidad	10 Kilos
Descripción	12 meses Diámetro 8.5 micras Excelente propiedad térmica
Características	Sensible al blanqueado Presentación en top Fácil lavado
Color	Blanco
Componente	Mecha 10 a 12 cm.
Zona de producción	Ecosistema andino 3,500 a 4,500 msnm.

Nota. www.siicex.gob.pe

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

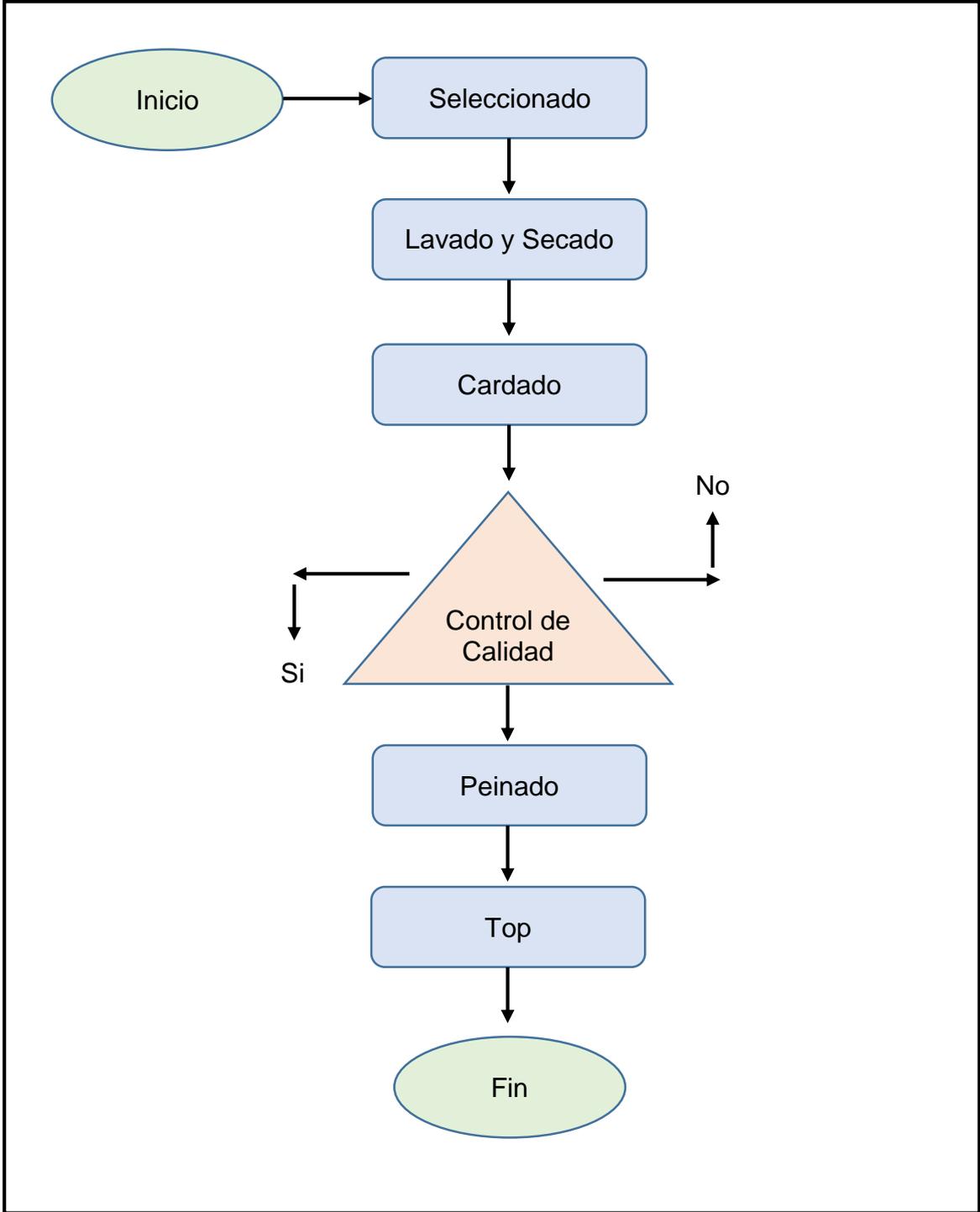
Partida arancelaria

Número	Datos
5105.39.1000	Pelo fino cardado o peinado de alpaca o de llama

Nota. www.aduanet.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1
Secuencia del producto



Nota. www.blogdelacalidad.com

Seleccionado:

Las fibras son seleccionadas por personas con experiencia en la materia, el proceso de selección es según la calidad y los colores, la selección es forma manual donde retiran las impurezas no propias de la misma fibra como paja y eses.

Lavado y secado:

En este proceso, conlleva al lavado de la lana que en obtener una lana limpia de la grasa natural de la fibra. Este proceso se realiza de forma industrial en la cual, interviene el detergente industria biodegradable y agua potable con la temperatura acorde para no dañar las características propias de la fibra.

Cardado:

Este proceso tiene por finalidad acomodar las fibras de lana simultáneamente y enlazar entre sí para que mantengan su forma durante los demás procesos. Al obtener las cintas finales de la carda salen irregulares y sus fibras no son completamente paralelas

Peinado:

En este proceso logra que las cintas sean más regulares y que sus fibras sean más paralelas, esto se obtiene mediante la combinación de algunas cintas complementarias, para poder conseguir que la fibra esté lista y permita obtener un hilo fino y redondo para poder formar tops.

Tops:

Es el proceso final donde la fibra se encuentra en cintas o mechas más delgadas, se agrupa la fibra en tops (bola = tops) de 10kg cada bola y es el resultado final de todo el proceso.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Consorcio Alpaquero Perú Export	Arequipa
Misti R.N.S.A. B	
Agropecuarios Hito Quilca	Puno
Productos de Camélidos Sudamericanos Cojata	Juliaca

Nota. Autoría propia

Empresa: Consorcio Alpaquero Perú Export

Lugar: Arequipa

Productos: Fibra de alpaca (vellón) y Fibra de vicuña (vellón)

Información del proveedor:

El Consorcio Alpaquero Perú Export, “CALPEX” fue creado el 17 de septiembre del 2013, como una organización de segundo nivel de las organizaciones alpaqueras, está constituida democráticamente con autonomía y sin ánimo de lucro, con la finalidad de brindar la asistencia requerida en los procesos de: clasificado, lavado, cardado, peinado y la comercialización al mercado nacional e internacional de la fibra de alpaca y vicuña.

Misión: Fortalecer capacidades para la gestión productiva, organizativa y comercial de productos de alpaca de acuerdo a las exigencias del mercado con la calidad necesaria. Para brindar las mejores condiciones de vida de sus asociados.

Visión: Ser una empresa cooperativa alpaquera líder y autogestionaria en producción, transformación, comercialización con responsabilidad social y medio ambiental, ubicarse en el mercado nacional e internacional.

Figura 2



Nota. www.alpacaconsorcioperu.com

Empresa: Central de Cooperativas de Servicios Especiales Alpaqueras de Puno

Lugar: Juliaca

Productos: Fibra de alpaca (vellón)

Información del proveedor:

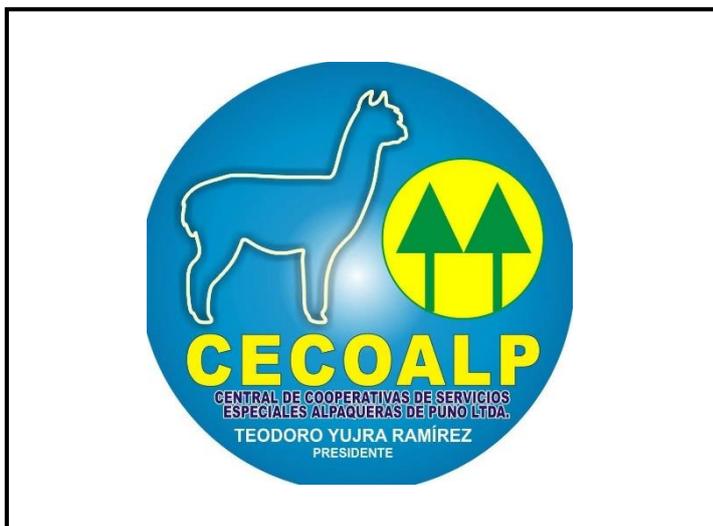
Es una cooperativa autogestionaria de segundo nivel con años de experiencia en comercialización asociativa de la fibra de alpaca, que involucra desde la organización de la oferta, el valor agregado y estructuración comercial de los productos de fibra de alpaca para obtener mejores ingresos económicos de los socios de cada una de las cooperativas afiliadas. (www.catalogo.midagri.gob.pe)

Misión: Consolidarse como el mejor proveedor de fibra de alpaca en vellón y demás camélidos.

Visión: Somos una cooperativa dedicada a la crianza y comercialización de fibra de alpaca en vellón con sistemas y procesos eficientes.

Figura 3

Logo de la empresa CECOALP



2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Datos para la empresa proveedora

Indicadores	Alpaquero Perú Export	Misti	Hito Quilca	Cojata
	Valor %			
Precio	85	84	81	80
Seguridad	87	90	79	76
Transporte	91	86	85	84
Normativas	90	90	87	81
Cercanía	91	88	78	77

Nota. Autoría propia

Considerando los criterios incorporados en la selección del proveedor de la materia prima y los valores formulados la empresa con mayor valor fue Alpaquero Perú Export, quien suministrar el producto para la exportación.

2.3 Control de calidad:

Control de calidad es parte de la etapa crucial en cualquier proceso productivo, ya que por medio de éste control se garantiza la adecuada ejecución de los procesos y se garantiza que lo producido cumpla con sus respectivas legislaciones y objetivos planteados. Los controles son previstos

por la propia empresa y deben ser validados por las entidades que regulan el proceso para una óptima exportación. (www.concepto.com).

Norma Técnica Peruana:

- Normativa técnica peruana 231.370.2019 – Camélidos domésticos-buenas prácticas de esquila y manejo del vellón de la fibra de alpaca.
- Normativa técnica peruana 231.304.2004 – fibra de alpaca clasificada, determinación de la longitud de mecha.
- Normativa técnica peruana 231.308.2005 – fibra peinada de alpaca clasificada, definición, requisitos, clasificación y rotulado.
- Normativa técnica peruana 231.309.2005 – fibra cardada de alpaca clasificada, definición, requisitos, clasificación y rotulado

Certificación ISO:

Es la certificación encargada de todos los requerimientos que una organización tiene a cargo en dar el cumplimiento para garantizar la calidad de sus productos o servicios que brinda.

Figura 4

ISO 9001 gestión de calidad



Nota. www.ucontinental.edu.pe

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Fibra de Alpaca	20,000 k.	13.00	260,000.00
Procesos	20,000 k.		14,000.00
Rotulado (Etiquetas)	2,000	0.60	1,200.00
Empacado (Bolsas)	2,000	1.00	2,000.00
Embalado (Telas)	100	27.00	2,700.00
Paletizado	5	100.00	500.00
Costo			S/. 275,809.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

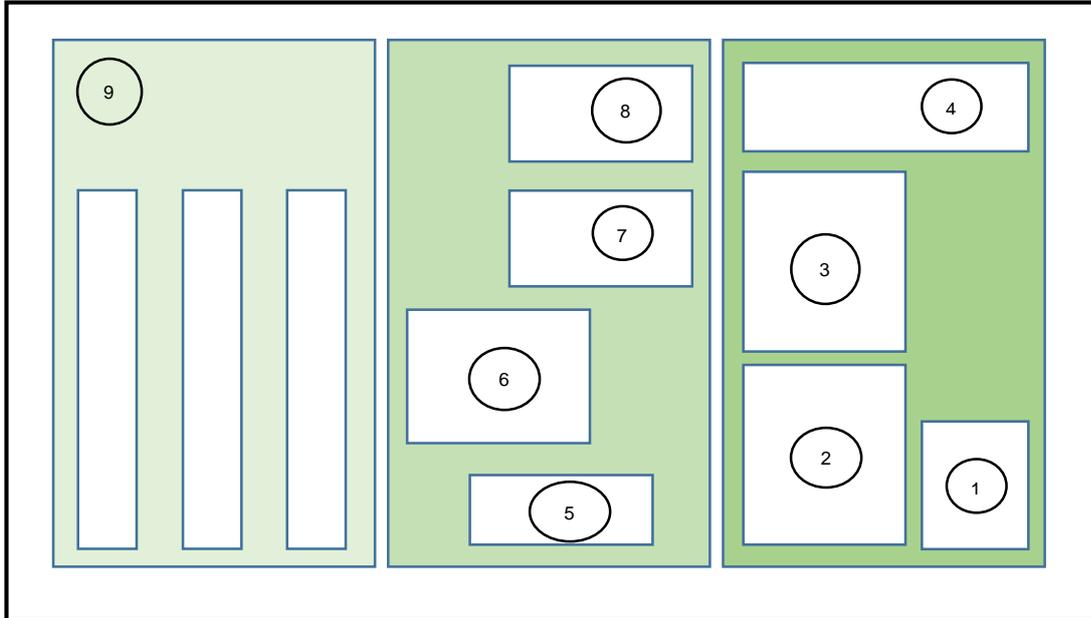
La empresa ALLPA ÑAKHU'TA S.A.C., desarrolla la estrategia de almacenamiento de la siguiente forma:

El almacenamiento está directamente involucrado con la preservación adecuada de los productos. En este sentido los lugares donde se almacenan las mercancías deben proporcionar una eficiente protección de estas, con el propósito de que mantengan sus características y la calidad suministrada desde el sitio de origen. (www.academia.edu)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 5

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:

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

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Maquinarias:

- Carretilla Hidráulica:

Consiste en la manipulación de los productos, pero en cantidades pequeñas, por lo general cuando los productos son delicados y requiere un transporte seguro.

- Balanza Electrónica:

Para la recepción de los productos se requiere pesar para determinar si las cantidades suman el total de la adquisición que se ha comprado.

Tabla 6

Carretilla elevadora

Imagen	Datos
	Sirve para el traslado de los productos hacia el almacén o para la carga del transporte

Nota. www.diesel.com

Equipamientos:

- Aire Acondicionado:

Equipo que permite mantener un ambiente fresco ya sea en la parte administrativa como en el área donde se realiza los procesos productivos.

- Góndola de Acero:

Son los estantes que pueden ser de tres o cinco niveles, donde se depositarán los productos para su protección y seguridad.

- Banderines:

Fabricado con forro de PVC con soporte textil con una dimensión de 46 cm de ancho x 40 cm de alto, esquinas redondeadas, reflejante plástico.

- Señalización de Seguridad:

Señales de Obligación Redonda con un pictograma de color blanco sobre un fondo de color azul; señales de advertencia: triangular con el pictograma negro sobre un fondo de color amarillo; relativas al material y equipo de lucha contra incendio: rectangular o cuadrada con un pictograma blanco sobre un fondo de color rojo.

- Extintores:

Extintor en polvo seco de 6 Kg., químicamente interrumpiendo la reacción en cadena. Son óptimos para fuegos de clase A, B y C.

- Luces de Emergencia:

Serán utilizados en caso del fallo de la luz normal, se situará a una altura no menor de 2 m por encima del nivel del suelo, se implementará una en cada puerta de salida y en lugares que sea necesarios para cubrir puntos críticos .

Tabla 7

Faja transportadora

Imagen	Datos
	<p>En este medio se pone en ejecución la selección o clasificación de los productos.</p>

Nota. www.drafpack.com

Implementos de Seguridad:

- **Guantes de seguridad:**

Protege la mano contra una serie de riesgos en la manipulación de maquinarias y también tenemos los guantes par líquidos y químicos.

- **Zapatos de seguridad:**

Cuenta con suela antideslizante, tiene resistencia contra el agua. Permite la totalidad de movimientos del pie, debe tener puntera de seguridad y es impermeable.

- **Protectores auditivos:**

Nos ayuda a atenuar el sonido en el área industrial (operación de maquinaria), ayuda a reducir los impactos del ruido en la audición, para evitar que se produzca una lesión en el oído interno.

- **Gafas de seguridad:**

Nos ayuda a proteger los párpados y ojos de daños severos de algunas sustancias o de la entrada de alguna viruta que provenga de algún trabajo de maquinarias u otros, es indispensable utilizar mientras se esté en el horario de trabajo.

- **Vestimenta:**

Diseñada para proporcionar la protección necesaria contra uno o más peligros para uso obligatorio para los trabajadores de la empresa las cuales son cómodas y flexibles y brindan la protección requerida para cada área.

Tabla 8

Implementos

Imagen	Datos
	Son implementos básicos para la seguridad del personal

Nota. www.part.cat.com

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 9

Registros requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Carretilla Hidráulica	2	1,400.00	2,800.00
Balanza Electrónica	2	800.00	1,600.00
Carretilla Elevadora	1	15,000.00	15,000.00
Aire Acondicionado	3	1,000.00	3,000.00
Góndola de Acero	3	2,000.00	6,000.00
Banderines	10	15.00	150.00
Señalización de Seguridad	20	3.50	70.00
Extintores	6	300.00	1,800.00
Luces de Emergencia	15	350.00	5,250.00
Lavadora de Lana	1	4,275.00	4,275.00
Peinadora	1	3,135.00	3,135.00
Faja de Transportadora	1	2,500.00	2,500.00
Guantes de Seguridad	10	10.00	100.00
Zapatos de Seguridad	10	20.00	200.00
Protectores Auditivos	10	25.00	250.00
Gafas de Seguridad	10	15	150.00
Vestimenta	10	60.00	600.00
Escritorios	3	300.00	900.00
Sillas Giratorias	3	250.00	750.00
Estantes de Madera	3	200.00	200.00
Computadoras	3	2,500.00	7,500.00
Impresoras	3	400.00	1,200.00
Costo Total			S/. 57,430.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

El etiquetado del producto es elemental dentro del proceso de importación y exportación. Las etiquetas son de gran utilidad ya que nos brinda la información comercial, nutrimental y el adecuado uso del producto que se está adquiriendo, a esto añadimos que, el etiquetado de mercancías de importación también actúa como reconocimiento del origen del producto y demás características de acuerdo a las regulaciones sanitarias que se disponen en función al tipo de producto. El proceso de rotulado debe estar en el idioma del país de destino y debe estar ubicado en cada empaque del producto y su ubicación debe considerarse en una parte visible. (www.safelinkspections.com)

Figura 6

Diseño de etiquetado



Nota. www.diariodelexportador.com

4.2 Normas técnicas aplicables:

Es fundamental tener presente que los productos exportados a Italia disputan un lugar con los productos de origen italiano, la calidad y las normas técnicas referido a las etiquetas, empaque, embalajes y la presentación del producto es relevante para el comercio internacional.
(www.comercioexterior.ub)

Normas aplicables para exportar al país de destino:

- Padrón de exportadores sectorial
- Factura comercial
- Encargo conferido
- Carta de instrucciones al agente aduanal
- Lista de embarque
- Certificado de origen

- Documentos del transporte

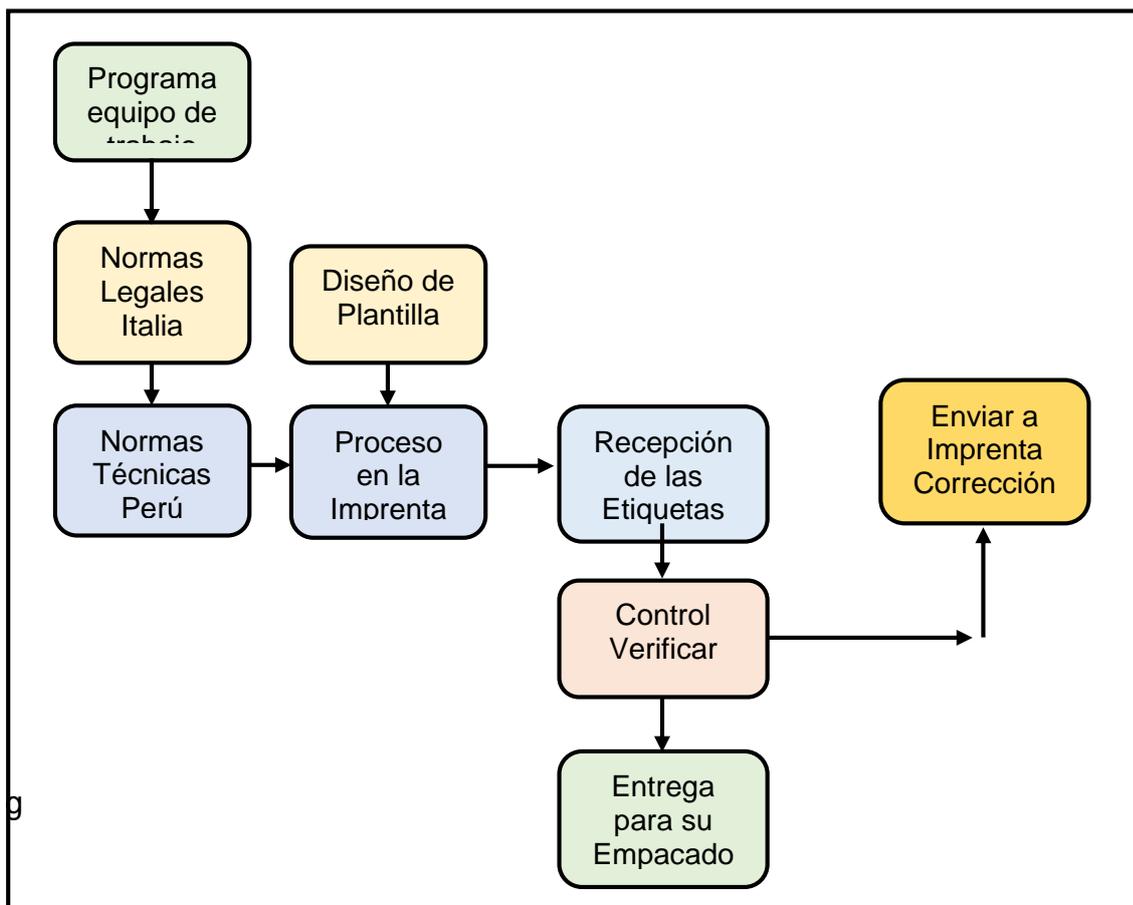
Normas aplicables en el país de origen:

Todas las plantas de producción como las emparadoras deberán contar con un permiso y certificado fitosanitario emitido por parte de SENASA y son las siguientes: Constancia de inspección y Certificado sanitario fitosanitario de exportación (www.senasa.com)

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 7

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

La gran importancia de las etiquetas y los controles de exportación exige a realizar un costo de 1,200.00 soles para el diseño e impresión de los rótulos, los tiempos del proceso productivo es de 24 horas de trabajo donde la empresa asumirá los insumos y maquinarias para cumplir con la producción.

Tabla 10

Datos del proceso

Información	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			200.00
Rotular	2,000		1,000.00
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		24 Horas	1,200.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es aquel material que resguarda el envase con fines comerciales, teniendo como objetivo fundamental de proteger al producto. Este se puede formar de innumerables tipos de materiales, puesto que puede adoptar la forma, textura, color que se desee. El producto que se exportara es fibra de alpaca en tops, tendrá un empaque de bolsa de polipropileno, el primer contacto que tendrá nuestro producto y ofreciendo la protección que requiere el producto y medidas de seguridad necesarias. (www.envasados.es)

Tabla 11

Datos referenciales del empaque

Bolsas de plásticos	
Para proteger el producto a exportar se selecciona bolsas deplasticos para los fardos de fibra de alpaca.	
Material	Polietileno
Capacidad	10 kilos
Medidas	50 cm. x 70 cm.
Característcias	Posee transferencia y flexibilidad, resistencia al apilamiento

Nota: www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

De acuerdo al empaque seleccionado para el proceso respectivo, se considera los siguientes criterios: (www.mincetur.gob.pe)

Según su función:

- Identificación del producto, debe ser ergonómico y su capacidad de conservación requerida para la fibra de alpaca.

Según su resistencia:

- Debe ser resistente a la manipulación, permitirá protección del producto al margen de su tamaño, flexibilidad y son reutilizables.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 12

Proceso de empaçado

PROCESO DE EMPACADO	
	El primer paso es seleccionar la empresa proveedora de la fibra de alpaca para su proceso de exportación
	Posteriormente se debe diseñar las etiquetas que serán adheridas a los fardos
	Cada fardo será cubierto por bolsas de plásticos para proteger el producto
	Se procede al proceso de empaçado del producto de acuerdo a los controles de calidad

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

Cumpliendo con el requerimiento de la empresa importadora se ha considerado el proceso de empaçado utilizando bolsas de plásticos para cubrir los fardos de alpacas siendo su costo total de 2,000.00 soles donde la empresa se compromete a realizar un trabajo eficiente y asumirá los materiales requeridos dentro de 24 horas de tiempo.

Tabla 13

Información del proceso

Detalle	Bolsas	Tiempos	Costos S/.
Personal			400.00
Empaques	2,000.00		1,600.00
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		24 Horas	2,000.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Es cualquier medio material que es elegido o destinado para proteger la mercancía para su salida, traslado, manipulación o su preservación en el almacenamiento.

Está conformado por materiales que resguardan al producto embalado, frecuentemente son con medios mecánicos, que brindan la protección en la distribución de mercancías a largas distancias protegiendo estos de los riesgos de la carga, transporte, descarga del producto a su destino final.
(www.mincetur.gob.pe)

Tabla 14

Datos informáticos del embalaje

Tela arpillera	
-----------------------	--

Ideal al ser laminado ofrece una protección extra para ambientes húmedos. Flexibilidad en el proceso de fabricación. Bajo costo de producción.

Características Técnicas

Medidas	Largo 200 m. x Alto 2.00 m
Color	Blanco
Resistencia	Se moldea a cualquier superficie
Material	Polipropileno

Nota: www.sacosytelas.pe

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

- Proteger el producto para su despacho
- Su conservación debe ser optimo
- Permite una distribución cuidando el producto
- Es impermeable
- Por su material este puede ser reutilizable
- La tele arpillera es diversa en colores y tamaño
- Propicia una mejor manipulación para la carga y descarga
- Se adapta a las líneas de fabricación
- Permite fácil su proceso de embalado
- Su identificación es oportuna

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 15

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	Obtenido el producto y cumplido los primeros controles de calidad es fundamental para una óptima exportación
	Colocar las etiquetas permitirá identificar los productos cuando llegue al país de destino
	Es la protección inicial y de presentación que tendrá el top, el empaque será de plástico de polietileno.
	Como último proceso de embalaje se procederá a embalar con tela arpillera de polipropileno cada fardo

Nota. Autoría propia

5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Para mayor seguridad y protección de los productos se utilizó como embalaje las telas arpilleras, la empresa asumirá tal proceso productivo por 2,700.00 soles donde asume la mano de obra, materiales, insumos y otros que sean importante, el tiempo para el proceso es de 16 horas.

Tabla 16

Información del proceso

Detalle	Telas Arpillera	Tiempos	Costos S/.
Personal			2,500.00
Embalados	100		6,300.00
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		16 Horas	2,700.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 17

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Pallets Americano	

Para soportar el producto en su empaque y embalaje se utilizará los pallets para una mejora manipulación de los fardos.

CARACTERÍSTICAS	
Dimensiones	1,200 mm. x 1,000 mm.
Peso Mínimo	125 kilos
Capacidad Máxima	1,500 kilos
Color	Madera

Nota: www.logismarket.es

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

En ese proceso de exportación del producto fibra de lana de alpaca y considerando las cantidades de fardos el producto y país destino se determinaron los siguientes criterios:

Criterio 1:

Son generalmente más fuertes y seguros por la calidad e fabricación que mantienen.

Criterio 2:

Facilita la distribución del peso en el transporte de mercancía de carga pesada

Criterio 3:

Según a la capacidad de peso, tamaño son ligeros y resistentes reducen el espacio de almacenamiento

Criterio 4:

Son reutilizables y pueden ser enviados entre fabricante y distribuidor en varias oportunidades antes de repararse

7.2 Proceso de paletización:

Tabla 18

Proceso del paletizado

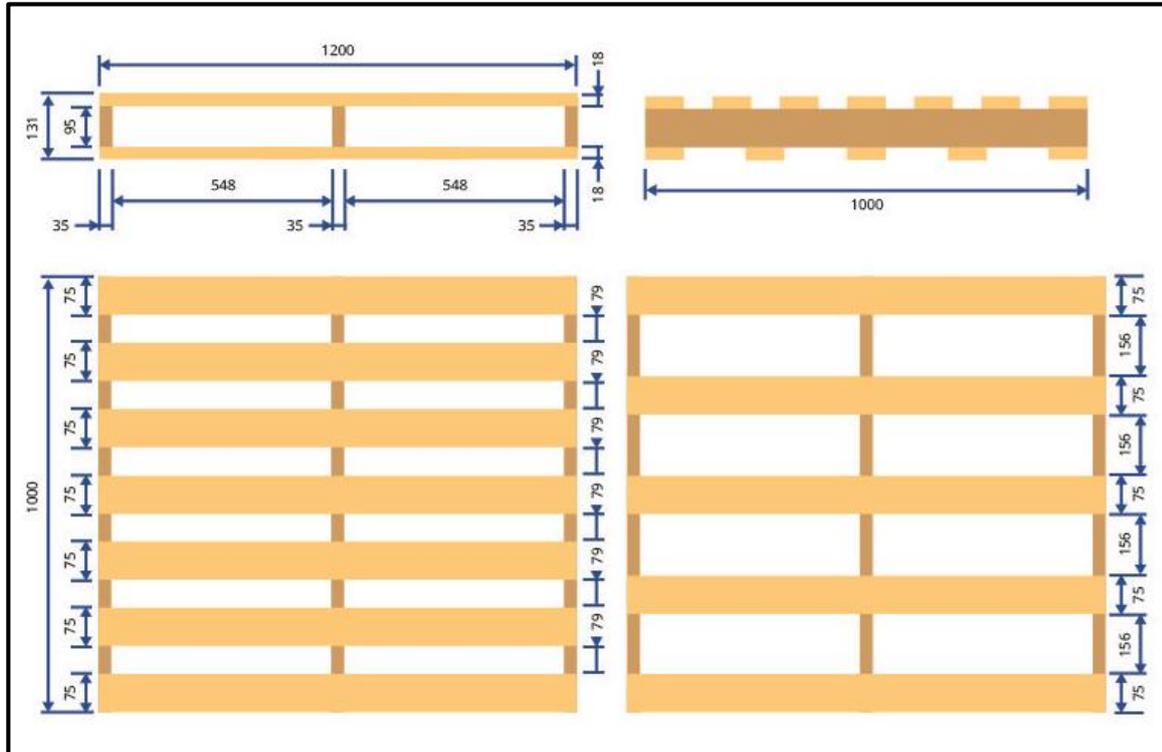
INFORMACIÓN	
	<p>Una vez cumplidos con los procesos productivos primarios y teniendo los fardos apilados se procede a depositarlos en los pallets para asegurarlos y dejarlos listos para la carga por parte del transporte interno con destino al puerto el Callao.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

7.3 Plano de estiba del pallet:

Figura 8

Plano de estiba del contenedor



Nota. www.logismarket.es

7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 19

Información del proceso

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			150.00
Pallet	5		300.00
Selección		2 horas	
Proceso		4 horas	
Total		6 Horas	500.00

Nota. Autoría propia

Para cumplir con el proceso de paletizado se utilizaron 5 pallets que soportaran 20 fardos de fibra de alpaca debidamente empacado y embalado, el costo para este sistema es de 500.00 soles y el tiempo necesario es de 6 horas para subir la carga al transporte interno con destino al terminal portuario.

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 20

Ficha técnica del contenedor

Contenedor 40´	
-----------------------	--

Después de cumplir con los procesos productivos se seleccionó el contenedor que ofrezca la mayor seguridad para el producto y el tiempo del tránsito.

CARACTERÍSTICAS

Medidas	Largo	Ancho	Alto
	12.03 m.	2.34 m.	2.28 m.
Carga y Tara	28,590 kilos		
	3,910 kilos		
Peso	Vacío: 30,480 k. – Máximo: 28.590 k.		

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

- Tamaño y volumen, conocimiento de los espacios de carga del contenedor ideales para transportar el producto de forma idónea.
- Verificar el material y su calidad, que su estructura este bien diseñado para que brinde resistencia y seguridad en el tiempo de traslado.
- Seleccionar el contenedor para el tipo de carga que se transportara. Los tamaños más frecuentes son de 20 y 40 pies.
- Tomar en cuenta el proceso de conservación y verificar cual es el adecuado por medio de la mercancía que se transporta.
- Capacidad y aprovechamiento del espacio se debe considerar el utilizar todo el espacio del contenedor para sujetar bien la mercancía.
- Se considera la cantidad de producto que se exporta y si este se acomoda de forma óptima al contenedor seleccionado
- Verificar si el contenedor cumple con la certificación y la conformidad ISO para los estándares internacionales.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 21

Proceso del contenedor

INFORMACIÓN	
	<p>Se puede decir que es la parte final del proceso de exportación, cumpliendo con los controles de calidad y la documentación exigida por aduanas, los productos son cargados al contenedor seleccionado, luego es movilizado para depositarlos en el transporte marítimo que es un barco especial para tal proceso de transporte, con dirección al país de destino.</p>
	
	
	
	

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 9

Información del contenedor



Nota. www.icontainers.com

7.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Después de analizar los diversos tipos de contenedores para el traslado de la mercancía se seleccionó un contenedor de 20 pies que ofrece las mejores condiciones para para los productos, su costo es de 2,200.00 soles donde se cubre la carga, el traslado al buque y depositarlo en la ubicación dentro del transporte marítimo, el proceso a operar tendrá un tiempo de 3 horas, el contenedor debe contener su plano de distribución y las medidas de seguridad para evitar imprevistos.

Tabla 22*Información del proceso*

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			1,000.00
Contenedor	20´		1,200.00
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
Total		3 Horas	2,200.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 23

Empresa de transporte logístico

MVELOZ PERU	
Ruc	20547524153
Departamento	Lima
Dirección	Jr. Hipólito Unanue 644 Lima - La Victoria
Teléfono	949972544

Es una agencia de transporte de carga con más de 25 años de experiencia, especializándonos en la buena atención a nuestros clientes y el compromiso de llevar su carga al destino deseado.

Nota. www.transportesmveloz.com

Figura 10

Logo de la empresa



Nota: www.transportesmveloz.com

Tabla 24

Empresa de transporte logístico

TRANSMOTAR	
Ruc	20498456856
Departamento	Arequipa
Direccion	Av. Daniel Alcides Carrión 215 (LA PAMPILLA)
Teléfono	054-421619

Es una empresa de más de 25 años en el rubro del transporte de cargas por carretera y nos especializamos en el transporte de carga en general. Contamos con amplia flota moderna de unidades cerradas de 2 a 5 años de antigüedad con capacidad de 500 a 30000 kilos y sistema de monitoreo GPS.

Nota. www.transmotar.com

Figura 11

Logo de sistema de transporte



Nota: www.transmotar.com

Tabla 25*Empresa de transporte logístico*

CARGO SUR	
Ruc	20456042920
Departamento	Arequipa
Dirección	Calle Garcia Carbajal 509 Urb. IV Centenario
Teléfono	(054) 40-1516

Nuestro objetivo principal es la satisfacción de nuestros clientes, haciendo de ésta una empresa conocida a nivel Nacional en el sector de Transporte de carga. Nuestro grupo de profesionales en transporte, en conjunto al apoyo de nuestros técnicos y operadores nos brindan el soporte personalizado

Nota. www.expresocargosurperu.com

Figura 12

Logo de sistema de transporte



Nota: www.expresocargosurperu.com

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 26*Gastos logísticos*

DATOS			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Arequipa - Callao	1,297 Kilómetros	S/. 3,200.00 \$ 818.14	17 horas

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 27

Empresa de transporte logístico

EMPRESA TRAMARSA	
Ruc	20101395031
Departamento	Lima
Dirección	Av. Paseo De La Republica 5895 Lima – Miraflores
Teléfono	(511) 413 0400

Nos ocupamos a la atención de naves, carga e infraestructura marítima y portuaria; generamos valor a través de soluciones especializadas, promovemos su desarrollo y al de las áreas de influencia donde opera con responsabilidad social.

Nota. www.tramarsa.com.pe

Tabla 28

Empresa de transporte logístico

EMPRESA MSC PERÚ	
Ruc	20259814210
Departamento	Lima
Dirección	Av. Alvarez Calderon 185 Lima - San Isidro
Teléfono	51 12217561

Lo primordial para nosotros, son las personas. Nuestra visión es extender un mundo de oportunidades para los clientes, dedicando constan mente en soluciones de transporte y de logística, firmes y sostenibles.

Nota. www.mscperu.com

Tabla 29*Empresa de transporte logístico*

EMPRESA TAYLOR	
Ruc	20109969452
Departamento	LIMA
Dirección	Av. Armendáriz 480 INT. 502 Lima – Miraflores
Teléfono	51 6155000

Formamos un grupo empresarial de Soluciones Logísticas, que ofrecemos al mercado marítimo de la Costa Oeste de Sudamérica el servicio de agenciamiento portuario, operación de naves de apoyo y logística marítima, Mediante procesos innovadores, de alta eficiencia operacional y excelente calidad a la medida del requerimiento de cada cliente.

Nota. www.empresastaylor.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 30*Detalle de costo por buque*

INFORMACIÓN			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao - Biella	1,400	5,880.00	22 días

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 31

Logo de agente

Empresa	
Dirección	Av. Sáenz Pena 1836 - Callao
Teléfono	01 465 7516

Es nuestra prioridad otorgar nuestros servicios bajo estándares estrictos de seguridad que aseguren nuestras operaciones, para ello nos respaldamos con las certificaciones de OEA y BASC

Nota. www.garciapersico.com

Tabla 32*Logo de agente*

Empresa	
Dirección	Calle Lord Cochrane 486 Lima
Teléfono	51 980 024 954
Somos una empresa que nos especializamos en seguros de comercio exterior con una trayectoria de más de 17 años en el mercado. La empresa, sus accionistas y funcionarios mantienen experiencia en seguros de transporte de carga internacional y nacional.	

Nota. www.comex.com**Tabla 33***Logo de agente*

Empresa	
Dirección	Jr. Lambayeque 210 Callao
Teléfono	51 1465 2959
Somos un Operador Logístico que suministra soluciones integrales en agenciamiento de aduanas, carga, transporte, almacenamiento y brinda asesoramiento en diferentes jurisdicciones del territorio nacional.	

Nota. www.palacios&asociados.com

10.2 Costos de agenciamiento:

Se presenta las cotizaciones de las agencias de transporte marítimo incluyendo los trámites que se debe pagar para la exportación:

Tabla 34

Cotizaciones para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores:	[REDACTED]
PROFORMA [REDACTED]	RUC:	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	Teléfono:	[REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	Fax:	[REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Contenido:	[REDACTED]
Nave / Avión:	Destino: ITALIA - BIELLA	
Tipo de cambio: 4.20	Fecha de Llegada:	
Peso bruto: 0.00	Flete US\$ 1,400.00	Seguro US\$ 265.00
Valor CIF US\$ 378.112.39		
FOB US\$ 385,674.64		
Valido: 20-11-2022		

Carga de productos

Observaciones:

Partida:	
IGV	S/ 60,497.98
IPM	S/ 7,562.25

Total Aduana	\$ 68,060.23
---------------------	---------------------

Gastos	
Gastos operativo	\$ 65.00
Documentos de aduanas	\$ 25.00
Gastos administrativos	\$ 95.00
Transporte	\$ 90.00
Almacenaje	\$ 580.80

Proforma:	TOTAL GASTOS	\$ 855.80
	COMISIÓN	\$ 200.00
	IGV 18%	\$ 190.04
	TOTAL	\$ 971.16

SON: TREINTA Y UN MIL SETECIENTOS TREITA Y 81/100 DOLARES AMERICANOS

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

[REDACTED]

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

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

Datos del embarque:

Origen	: CALLAO - PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: BIELLA - ITALIA	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Transito	: 19 días aproximados
Peso Bruto	:	Ruta	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
OCEAN FREIGHT				
GASTOS DE ORIGEN	USD	Incluye IGV 130.00	BL/AWB	130.00
TOTAL GASTOS EXTERIOR				130.00

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
DESCARGA	USD	45.00	BL/AWB + IGV	53.10
HANDLING	USD	65.00	BL/AWB + IGV	76.70
VISTO BUENO	USD	100.00	BL/AWB + IGV	118.00
TRANSMISIÓN	USD	30.00	BL/AWB + IGV	35.40
TOTAL GASTOS LOCALES				283.20

TOTAL GENERAL				413.20
----------------------	--	--	--	---------------

Observaciones:

Valido al 20/11/2022

 AYMAR Cargo Logistic SAC
 Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú
 Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 35

Empresas de seguro

Información	Costo \$	Total S/.
ZURU	250.00	1,210.00
APESEG	265.00	1,113.00
MAPFRE	270.00	1,134.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Este sistema permite que los productos que son trasladados cuenten con un seguro para imprevistos durante el transporte marítimo a Italia.

Tabla 36

Empresas ZURU

Descripción	Costo \$	Total S/.
APESEG	265.00	1,113.00
511 2011600	seguros@zurulatam.org.pe	

Nota. www.zurulatam.com

10.5 Depositos temporales:

EUROPAGES Almacenes:

La empresa desde el 2008 proporciona un servicio integral para todo lo referido con el transporte y legista de almacenes en Italia, sus depósitos están acondicionados para la conservación de los productos.

- Servicios de descarga
- Equipos de transporte para depósitos
- Personal capacitado

Figura 13

Logo empresa



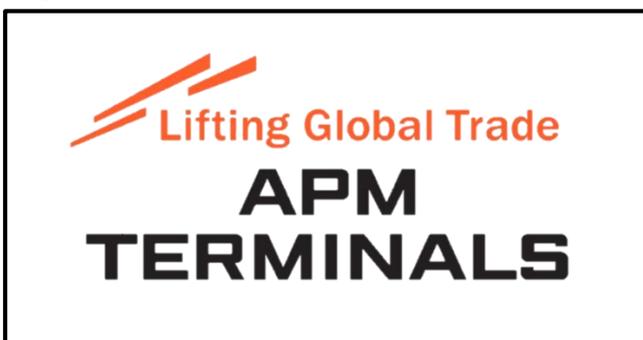
Nota. www.europages.com

APM Terminales:

Se proporciona a nuestros clientes la oportunidad de acceder a una nueva opción para organizar sus operaciones logísticas de una manera opuesta a la que comúnmente vienen utilizando, haciendo uso del Depósito Temporal ubicado dentro de las instalaciones portuarias.

Figura 14

Logo empresa



Nota. www.apmterminals.com

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Para dar inicio con el proceso de exportación se tiene que señalar la infraestructura del país de origen, siendo los sistemas de transporte para el comercio internacional:

Puerto Callao:

El Perú cuenta con varios puertos disponibles para el comercio pero el principal es el terminal marítimo del Callao, es el de mayor infraestructura y de capacidad para la carga y descarga de mercancía que salen del Perú para

diversos países como importaciones, el puerto el Callao se ubica entre los mejores en América Latina, y anualmente soporta un capacidad de 3,917 contenedores equivalente a 7,576 TEU. El puerto cuenta con 5 muelles disponible para los buques o barcos que llegan con productos o con aquellos que salgan con destino a otros países que ven en el Perú como un potencial país para exportar diversos productos de alta demanda.

Figura 15

Puerto Callao



Nota. www.apmterminalscallao.com.pe

Aeropuertos:

El aeropuerto internacional Jorge Chavez ha experimentado un crecimiento, ahora es mundialmente conocido como un terminal aéreo seguro y eficiente, tanto para el traslado de pasajeros como para la exportación e importación de mercadería, es importante mencionar que el 20% de estas instalaciones esta dispuesta para la carga y descarga de productos que ingresan y salen del país.

Figura 16

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.nuevojorgechavez.com

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

El país de destino para la exportación es Italia y cuenta con una infraestructura muy moderna y están acondicionadas para soportar la carga y descarga de mercancías: (www.blita.com)

Datos del sistema vial:

El sistema vial es la forma que grandiosamente contribuye para el desarrollo de comercio interno, por lo que continuamente se mantiene en perfectas condiciones para asegurar un buen servicio para quienes lo utilizan, En este país se observa la mayor densidad de tráfico del mundo con casi 38 millones de vehículos y 345,000 kilómetros de carreteras, este sistema tiene 6,500 kilómetros de autopistas que están acondicionadas para el transporte de carga pesada o para movilizar contenedores a distintos estados en el país.

Información aeroportuaria:

Italia cuenta con más de 130 aeropuertos que trasladan más de 91 millones de pasajeros y poco más o menos de 750,000 toneladas de mercancía que proviene de distintos puntos de países internacionales, La estrategia incluye una serie de iniciativas sobre la modernización del espacio aéreo acordadas conjuntamente por los participantes clave del transporte aéreo. Esto garantizará la continua evolución del sistema de aviación italiano y contribuirá a la economía nacional, así como a la eficiencia del sistema de transporte aéreo europeo y mundial.

Detalle portuario:

Su infraestructura portuaria se conforma por más de 260 puertos ubicados estratégicamente a lo largo de la costa del país, este sistema llega a ser el más utilizado para el comercio internacional de productos, anualmente manejan alrededor de 463 millones de toneladas de carga, que permiten cubrir la demanda de diversos productos a los consumidores.

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

Principales puertos: (www.seacargo.com)

- Génova
- Ancona
- Nápoles

- Venecia

Principales aeropuertos: (www.seacargo.com)

- Roma (Flumicino)
- Milán (MXP)
- Linate (Lin)
- Marco Polo (VCE)
- Catania (CTA)

Servicios:

El sistema aéreo en todos sus estados cuenta con servicios de almacenes, transporte de servicio de carga, agentes de desaduanaje, consultores externos y agentes de distribución comercial.

Restricciones:

- Existen tendencias limitantes para las mercancías que pueden ingresar, se precisar la autorización especial y permisos de importación, como el mercado CE de la Comisión Europea para productos como: agricultura, comida procesada, farmacéutica, productos sanitarios, dispositivos electrónicos, maquinaria, cosméticos y químicos peligrosos.

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

TRANSMEC GROUP:

Es una empresa de logística especializado en envíos de productos, y ofrece soluciones para el transporte de mercaderías, cuenta con almacenes que están acondicionados para mantener los productos en buenas condiciones hasta su

traslado, también cuenta con equipos de embalaje, empaclado y etiquetado. Su instalación es de 25,000 m².

Figura 17

Empresa de servicio logístico



Nota. www.transmecgroup.com

EXPEDITORS:

Empresa logística su trabajo se enfoca en optimizar la cadena de suministro del transporte de mercancías cubriendo todos los estados, sus vehículos son de última generación para asegurar la carga y el traslado, está presente con 357 sucursales en todo el mundo, también ofrece el transporte marítimo y el servicio de contenedores.

Figura 18

Empresa de servicio logístico



Nota. www.expeditors.com

CAPÍTULO XII

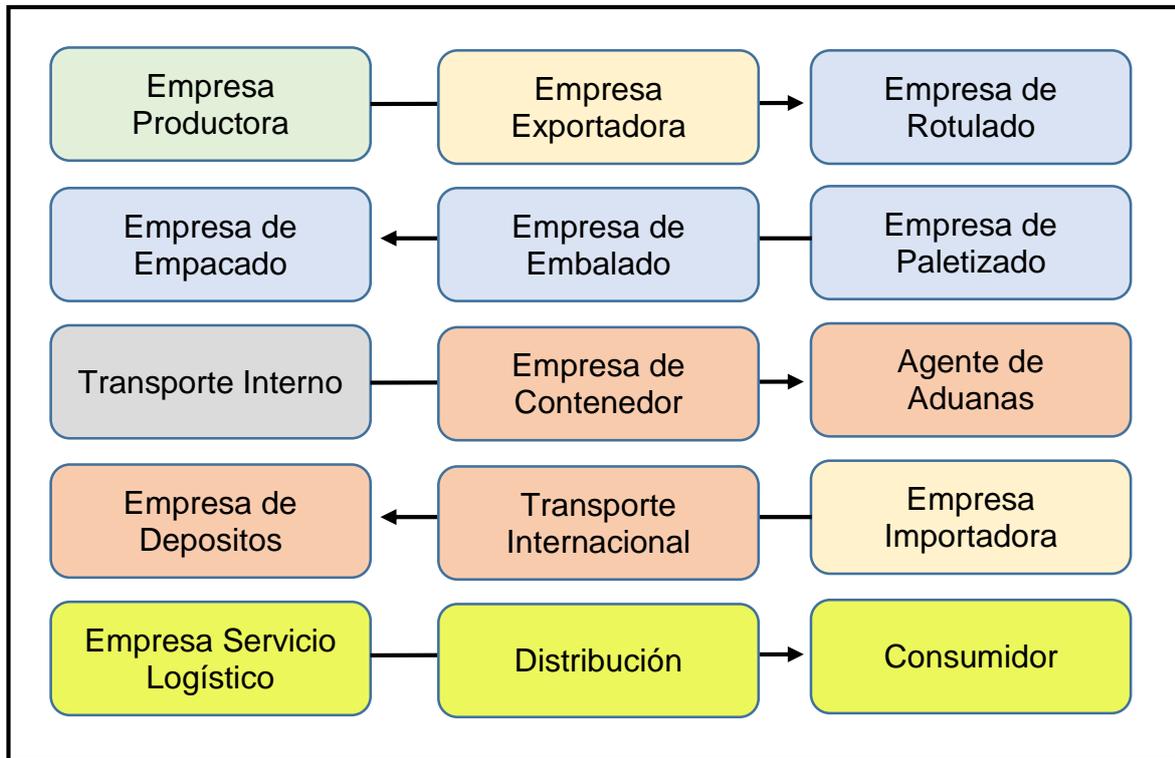
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Toda empresa que busca un proceso exportador debe contar con una infraestructura que preste las condiciones adecuadas para los procesos productivos, este sistema empieza con la selección de la empresa que permita suministrar la materia prima o el producto a exportar, y con ello se gestiona procesos que son importantes para el comercio y controles aduaneros como el etiquetado, empaçado, embalado y paletizado, para que los productos estén identificados y seguros para el traslado al país de destino, además de cumplir con las normas legales y técnicas como la calidad de los productos siendo exigencias de la empresa importadora. (www.appmaster.io)

Figura 19

Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

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

El comercio internacional es muy fundamental para el desarrollo de un país y para llevar un proceso de exportación bajo los términos legales y técnicos las empresas exportadoras e importadoras pueden acudir a dos tipos de canales que ayudan a viabilizar el proceso comercial. El canal directo, es uno de los tipos que son empleados por la mayoría de las empresas que buscan iniciar un comercio fuera del país de origen y su finalidad es que entre

las partes interesadas se ponen de acuerdo en las condiciones productivas como en el producto a exportar. El canal indirecto, es otro mecanismo muy empleado, pero se puede decir que es para empresas que ya tiene un posicionamiento marcado en el mundo de los negocios y para obtener mayor rentabilidad recurren a intermediarios que ayuden al proceso de exportación.

Ficha de Perfil: Del Corso Mall

País: Italia

Ciudad: Los Ángeles

Cubrimiento Geográfico: 13 Estados

Tiendas: 64

Dirección: Corso Trieste 74 81100 Caserta CE

Teléfono: +36 1 248 2250

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

Para el desarrollo de la estructura del proyecto de exportación y los lineamientos formulados se considera que el canal que maneja mayor flujo comercial es el canal directo, donde las empresas se ponen de acuerdo en la calidad del producto, la cantidad a exportar, la forma de la presentación del producto, el proceso de empaquetado y embalado que permita asegurar la mercancía hasta que llegue al país de destino y que se cumplan con los aspectos legales y técnicos. (www.salesforce.com)

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

De acuerdo con las características técnicas de las fibras de alpacas se fundamenta en las normas legales y cumpliendo las formalidades internacionales del proceso de exportación, para lo cual se enmarca en incoterms CIF donde se establecen los costos que se tienen que asumir, donde se debe contemplar el pago por el seguro de la mercadería que corresponde al transporte marítimo desde Perú hasta el país de destino Italia, también se incorpora el costo del transporte asumido por el costo del flete, el pago es el 50% para iniciar con el proceso productivo y la cancelación del 50% cuando se embarca la mercancía en el transporte internacional, el total del volumen del producto es de 20,000 kilos de fibra de alpaca, y para tal cantidad se utilizó un contenedor de 40 pies con destino a Italia.

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

Conociendo de las ventajas que tiene el Perú por exportar una gran diversidad de productos que son altamente requeridos por otros países, se puede señalar que es muy ventajoso la exportación, más aun si el Perú cuenta con tratados de libre comercio, favoreciendo económicamente con las empresas que apuestan por el comercio internacional, en los próximos años se

espera exportar más de cinco variedades de productos a distintos mercados, contar con una relación de agentes comerciales que ayuden a masificar el comercio y posicionar la imagen de la empresa entre las principales en el negocio exportador.

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

El desarrollo de la tecnología ha favorecido a las empresas a mejorar sus procesos productivos y con ello se perfecciona la calidad de sus productos, de esta forma se busca la competitividad empresarial, esto quiere decir que el aporte de la tecnología es fundamental para la exportación. También permite que las empresas puedan producir a grandes escalas y con ellos poder suministrar los diversos mercados a los cuales se requiere suministrar por su alta demanda, asimismo se puede cubrir las exigencias técnicas y requerimientos que exigen las empresas importadoras. La globalización también es una tendencia que permite abrir nuevos mercados internacionales a muchas empresas, y mantener relaciones empresariales buscando cubrir las necesidades de sus consumidores.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 37

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	5,880.00	1,400.00
Seguro marítimo	1,113.00	265.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.82	487.10
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,200.00	523.81
Gastos operativos	273.00	65.00

Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	2,439.36	580.80
Comisión de aduna	840.00	200.00
IGV 18%	798.17	190.04
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
Total	S/. 18,282.39	\$ 4,352.95
IPM	7,562.25	1,800.53
Total Costo	S/. 25,844.64	6,153.48

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALAUCIÓN ECONÓMICA FINANACIERA

14.1 Costos de Oportunidad de Capital:

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión que la exportación de fibra de alpaca; pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de fibra de alpaca, donde se tiene conocimiento de productores, procesos productivos, empresas para etiquetas, empaçado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos nacionales e internacionales y mercados en otros países. (www.volca.com)

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 38

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	500,000.00
1	550,000.00
2	1'210,000.00
3	1'331,000.00
4	1'464,100.00
5	1'610,510.00

Tabla 39

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	260,000.00
Proceso Productivo	14,000.00
Rotulado	1,200.00
Empaques	2,000.00
Embalado	2,700.00
Paletizado	500.00
Gastos Proceso Exportación	25,844.64
Costo Fijo Almacén	57,430.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	385,674.64

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

Nota: TIR = 0.70

$$\frac{-500,000.00 + 550,000.00 + 1'210,000.00 + 1'331,000.00 + 1'464,100.00 + 1'610,510.00}{1.70 \quad 2.89 \quad 4.91 \quad 8.35 \quad 14.20}$$

$$500,000.00 + 323,529.41 + 418,685.12 + 270,913.90 + 175,297.23 + 113,427.62$$

$$\text{VAN} = 807,853.29$$

14.3 Tasa Interna de Retorno:

Tabla 40

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	500,000.00
1	550,000.00
2	1'210,000.00
3	1'331,000.00
4	1'464,100.00
5	1'610,510.00

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

Nota: TIR = 1.63 / 1.64

$$\frac{-500,000.00 + 550,000.00 + 1'210,000.00 + 1'331,000.00 + 1'464,100.00 + 1'610,510.00}{2.63 \quad 6.92 \quad 18.19 \quad 47.84 \quad 125.83}$$

$$500,000.00 + 209,125.48 + 174,933.86 + 73,166.25 + 30,601.85 + 12,799.25$$

$$= 626.69$$

$$\begin{aligned}
 & -500,000.00 + \frac{550,000.00}{2.64} + \frac{1'210,000.00}{6.97} + \frac{1'331,000.00}{18.40} + \frac{1'464,100.00}{48.58} + \frac{1'610,510.00}{128.24} \\
 & 500,000.00 + 208,333.33 + 173,611.11 + 72,337.96 + 30,140.82 + 12,558.67 \\
 & = -3,018.10
 \end{aligned}$$

$$\text{TIR} = a + \frac{m}{m - n} \times (b - a)$$

$$\text{TIR} = 1.63 + \frac{626.69}{626.69 - 3,018.10} \times (1.64 - 1.63) = 1.63\%$$

CONCLUSIONES

1. Considerando la estructura del proyecto se pudo argumentar cada uno de los capítulos con información objetiva y entendible sobre los aspectos de mayor interés para un proceso de exportación y los procesos productivos que se realizan al producto a exportar.
2. Conocer las normas legales para la formalización de una empresa es fundamental para concretar contratos con empresas extranjeras, y poder lograr un desarrollo sostenible logrando exportar diversos productos que son de alta demanda en diversos países de destino.
3. Haber obtenido información sobre las principales empresas productoras de fibra de alpaca permite sostener un proceso de exportación y además conocer una lista de empresas de transporte interno para poder trasladar la mercancía en buenas condiciones.
4. Realizar un estudio de mercado para llegar a evaluar la gran diversidad de productos que pueden ser exportables y buscar mercados que estén disponibles en importar productos de calidad y para ello se debe medir las exigencias de las entidades competentes como Aduanas, Sunat, Digesa y Senasa.

RECOMENDACIONES

1. Evaluar las oportunidades en los nuevos mercados internacionales para poder exportar productos que sean de alta demanda y que le genere a las empresas mejor rentabilidad y con ello contribuir a un desarrollo sostenible que le permita tener un crecimiento empresarial.
2. Participar de capacitaciones y estudios sobre las normas legales de aduanas y los respectivos controles de calidad que se requieren para un proceso de exportación, y cumplir con las exigencias aduaneras de cada país internacional al que se exporta los productos.
3. Conocer nuevas empresas que sirven de agentes o intermediarios para viabilizar una exportación y llegar a nuevos mercados o consumidores, esto permite que la imagen de la empresa pueda tener mayor repercusión y competitividad con otras empresas internacionales.
4. Los inversionistas deben capacitarse en comercio internacional para conocer leyes, tratados, tipos de aranceles que se deben cubrir, o costos sobre la base de los incoterms y los montos que se pagan por los fletes marítimos o aéreos dependiendo de la carga que se dispone exportar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Academia, (2022). *Estrategia de almacenamiento*

<https://www.academia.edu>

Aduanet, (2022). *Partida arancelaria*

<https://aduanet.gob.pe>

APM Terminals, (2022). *Depositos temporales*

<https://www.apmterminals.com>

APM, (2022). *Puerto Callao*

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

APP Master, (2022). *Mapeo comercial*

<https://www.appmaster.io>

Blita, (2022). *Infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria*

<https://www.blita.com>

Blog de la calidad, (2022). *Secuencia del producto*

<https://www.blogdelacalidad>

Calpex, (2022). *Empresa productora*

<https://www.alpacaconsorcioperu.com>

Cecialp, (2022). *Empresa productora*

<https://www.catalogo.midagri.gob.pe>

Concepto, (2022). *Control de calidad*

<https://www.concepto.com>

Comex, (2022). *Agente aduanero*

<https://www.comex.com>

Comercio exterior, (2022). *Normas técnicas aplicables*

<https://www.comercioexterior.ub>

Diesel, (2022). *Carretilla elevadora*

<https://www.diesel.com>

Diario del exportador, (2022). *Diseño de etiquetado*

<https://www.diariodelexportador.com>

Drafpack, (2022). *Faja transportadora*

<https://www.fajatrtransportadora.com>

Envasados, (2022). *Datos referenciales del empaque*

<https://www.ensvasado.es>

Expreso Cargo Sur, (2022). *Transporte interno*

<https://www.expresocargosurperu.com>

Euro Pages, (2022). *Depositos temporales*

<https://www.europages.com>

Expeditors, (2022). *Servicio logístico*

<https://www.expeditors.com>

Garcia Persico, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.garciapersico.com>

Idyca, (2022). *Flujograma de etiquetas*

<https://www.idyca.com>

Icontainers, (2022). *Ficha técnica del contenedor*

<https://www.icontainers.com>

ISO 9001, (2022). *Certificación*

<https://www.ucontinental.edu.pe>

MSC, (2022). *Transporte internacional*

<https://www.msccperu.com>

Mveloz, (2022). *Transporte interno*

<https://www.transportesmveloz.com>

Michell, (2022). *Producto a exportar*

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

Mincentur, (2022). *Criterios para empaques*

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

Logismarket, (2022). *Ficha técnica de pallet*

<https://www.lagismarket.es>

Part.cat, (2022). *Implementos*

<https://www.implementos.com>

Palacios & Asociados, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.palacios&asociados.com>

Salesforce, (2022). *Canal de distribución*

<https://www.salesforce.com>

Sacos y telas, (2022). *Ficha técnica del embalaje*

<https://www.sacosytelas.pe>

Sea Cargo, (2022). *Puertos de Italia*

<https://www.seacargo.com>

Safe link, (2022). *Etiquetas*

<https://www.safelinkspections.com>

SENASA, (2022). *Norma fitosanitaria*

<https://www.senasa.com>

SIICEX, (2022). *Datos del producto a exportar*

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

Taylor, (2022). *Transporte internacional*

<https://www.empresataylor.com>

Transmotar, (2022). *Transporte interno*

<https://www.transportar.com>

Tramarsa, (2022). *Transporte internacional*

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

Transmec, (2022). *Servicios logísticos*

<https://www.transmecgroup.com>

Zuru, (2022). *Empresa de seguro*

<https://www.zurulatam.com>