



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE BODDYS DE ALGODÓN PARA
BEBES AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. ANGELITA HUAMAN ROMAN
<https://orcid.org/0000-0003-0403-4016>

ASESOR

Dr. BARCO SOLARI, ESTEBAN AUGUSTO
<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mis padres por estar conmigo en cada momento, por ayudarme en cada paso que daba y proporcionarme sabiduría para poder terminar exitosamente mi meta. Agradezco a todos los que estuvieron involucrados en este proyecto apoyándome incondicionalmente y ayudándome a cumplir mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a dios por darme salud y hacerme llegar a donde estoy y a mis padres y hermanos por motivarme en cada momento, especialmente a mi amado esposo por estar en cada momento apoyándome.

Resumen

El presente proyecto se centra en el mercado de los estados unidos ya que es el país numero uno en importaciones de textiles de toda calidad a nivel mundial, también porque es el país top en potencia mundial y con la economía más estable de los últimos tiempos.

Para la elaboración de las prendas de vestir (bodys para bebe) se escogió usar algodón orgánico netamente peruano por su calidad y cuidado del medio ambiente y también por que hoy en día casi el 100% de la población mundial lo utilizan para proteger y cuidar la piel de su bebe.

En conclusión decidimos que el mercado estado unídense si es factible, debido a la alta demanda de productos textiles como el que se propone. Hecho con diseños exclusivos, diferentes a la competencia tanto nacionales como internacionales.

Introducción

El presente trabajo, consiste en crear un plan de negocio a exportar bodys de algodón para bebe al país de estados unidos. El producto estará elaborado con algodón 100% peruano, este producto (bodys) serán distintos a la competencia debido a que el material con el que es elaborado es algodón puro, lo cual le permite el cuidado de la piel al bebe.

Por otro lado las prendas serán diferenciadas por la exclusividad del diseño, ya que los diseñadores serán netamente peruanos, los productos serán elaborados en cada estación del año con el mismo material, pero con diferentes diseños.

Las estrategias que usaremos en el mercado objetivo serán a través de ferias importantes del país, ya que es la única manera de tener un buen posicionamiento en el mercado de los estados unidos.

La inversión requerida para este proyecto será de S/. 445,605.48 soles peruanos, de acuerdo con una DUA de siicex el precio será de 18 dólares americanos. lo cual estamos incluyendo todos los materiales usados para realizar la prenda de vestir (body de bebe) con nuestro principal proveedor FASHION TEXTIL COTTON SAC. Bolsas herméticas como envase. Etiquetas, maquinarias entre otros costos de productivos y logísticos.

INDICE

1. Producto a Exportar	7
1.1. Ficha Técnica del Producto	7
1.2. Clasificación Arancelaria del Producto	8
1.3. Flujograma de Procesos Productivos	9
2. Aprovisionamiento	10
2.1. Proveedores Potenciales	10
2.2. Matriz de Selección de Proveedores	12
2.3. Control de Calidad	14
2.4. Costos de Fabricación y/o Adquisición	15
3. Almacenamiento	16
3.1. Estrategia de Almacenamiento	16
3.2. Lay-Out de Almacén	16
3.3. Detalle de Mobiliario Usado en Almacenamiento	18
3.4. Costo Fijo de Almacén	19
4. Rotulado y Etiquetado Técnico	20
4.1. Modelo de Etiquetas / Rotulado del Producto	20
4.2. Normas Técnicas Aplicables	20
4.3. Proceso de Rotulado	23
4.4. Tiempos y Costos del Proceso de Etiquetado	23
5. Empaque	24
5.1. Ficha Técnica del Empaque Seleccionado	24
5.2. Criterios Usados para la Selección del Empaque	24
5.3. Proceso de Empaque	25
5.4. Tiempo y Costos del Proceso de Empacado	26
6. Embalaje	26
6.1. Ficha Técnica de Embalaje Seleccionado	27
6.2. Criterios Usados para la Selección de Embalaje	27
6.3. Proceso de Embalaje	28
6.4. Tiempo y Costos del Proceso de Embalaje	28
7. Unitarización	29
7.1. Ficha Técnica Seleccionada	30
7.2. Criterios Usados para la Selección del Pallet	30
7.3. Proceso de Paletización	31
7.4. Plano de Estiba del Pallet	31
7.5. Tiempo y Costos del Proceso de Paletización	32
8. Contenedorización	33
8.1. Ficha Técnica del Contenedor Seleccionado	33
8.2. Criterios Usados para la Selección del Contenedor	33


8.3.	Proceso de Contenedorización -----	34
8.4.	Plano de Estiba del Contenedor -----	34
8.5.	Tiempo y Costo del Proceso de Contenedor -----	35
9.	Transporte -----	36
9.1.	Proveedores del Transporte Interno -----	36
9.2.	Costos de Transporte Interno -----	36
9.3.	Proveedores de Servicio de Transporte Internacional -----	36
9.4.	Cotizaciones de Flete Marítimo y Aéreo -----	38
10.	Servicio de Soporte al Comercio Internacional -----	39
10.1.	Agentes de Aduana -----	39
10.2.	Costos de Agenciamiento -----	40
10.3.	Aseguradoras -----	41
10.4.	Póliza de Seguros -----	41
10.5.	Terminales de Almacenamiento -----	42
11.	Infraestructura para la Distribución Física en el País de Destino -----	43
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles Para la carga peruana -----	43
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino -----	44
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos -----	46
11.4.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino -----	51
11.5.	Requisitos para importar muestras sin valor comercial -----	52
11.6.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino -----	52
12.	Distribución -----	54
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor -----	54
12.2.	identificación y descripción de canales de distribución -----	57
12.3.	canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto -----	58
12.4.	identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación -----	59
12.5.	perspectivas esperadas de materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización -----	61
12.6.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal -----	62
13.	Matriz de Costos de Exportación -----	63
	Linkografía -----	67
	Anexos -----	70

1. PRODUCTO A EXPORTAR

El producto seleccionado para el presente trabajo de exportación es: bodys para bebés hechos de algodón 100% orgánico. Este producto se seleccionó por diferentes puntos que favorecen a su exportación como su demanda en el país de Estados Unidos, su proceso de producción y otros puntos que se detallarán más adelante.

1.1. Ficha Técnica del Producto

En la presente ficha técnica se detalla los diferentes aspectos y las propiedades generales del producto a exportar.

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	
Producto: bodys de algodón para bebé 100% orgánico (bodys)	
Nombre comercial	ZAHUR
Código de Arancel	6111.20.00.00
Distribución geográfica	New York- EEUU
Procedencia	Perú
Principal mercado	Estados Unidos
PROPIEDADES GENERALES	
Descripción del producto	La ropa de bebé está hecha a base de algodón 100% orgánico que permite el cuidado de la piel y la protección para los bebés.
Magnitud	Peso 68gr aprox

Composición	100% algodón orgánico		
PROPIEDADES ESPECIFICAS			
CARACTERISTICAS	<ul style="list-style-type: none"> - 100% algodón orgánico - Una sola pieza - Diseño - Se puede lavara a maquina - Diseño y confección peruana - 3 brochas reforzadas 		
OBSERVACIONES	Ninguna		

Fuente: Elaboración Propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto.

La clasificación arancelaria para la ropa de algodón orgánica para bebe es la siguiente:

País de origen: PERU			
Partida arancelaria	6111200000	Fob-20	%Var 20-19
Descripción arancelaria	prendas y complementos de vestir de punto para bebes, de algodón	20,197,561	-32%

Fuente: sunat

1.2.1. Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la subpartida 6111.20.000.

En lo que respecta a restricciones y prohibiciones de la subpartida se visualizan los siguientes puntos:

- No existen restricciones de Inspección.
- No existen Prohibiciones de salida de la mercancía.
- No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía.

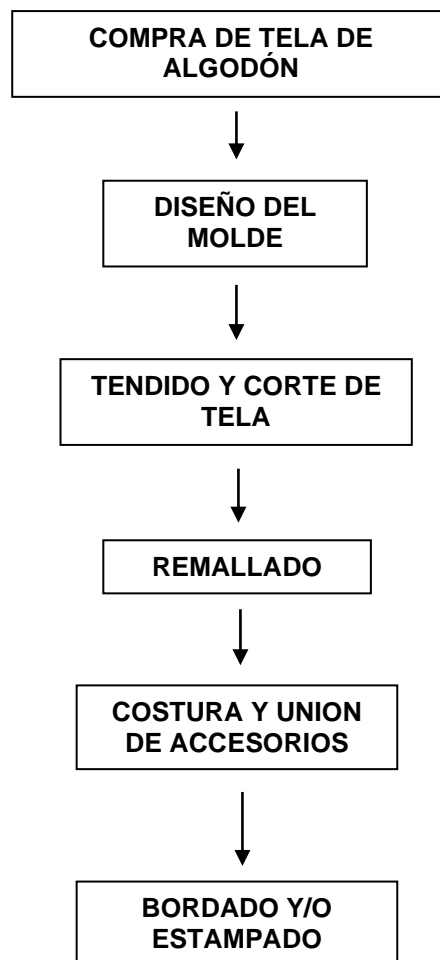
EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION

NO APLICA

Fuente: SUNAT

1.3. Flujo grama de proceso productivos.

En el flujograma se describe todo el proceso de producción, desde la adquisición de la materia prima, hasta en producto final, como se observa a continuación:



- **Adquisición de tela y algodón:** la materia prima de nuestro producto es una tela a base de algodón 100% orgánico, que se caracteriza por ser duradera, agradable y suave al tacto, hipoalergénico, resistente al lavado y transpirable. La cual la obtenemos en rollos de 25 metros de nuestros proveedores.

- **Diseño del molde:** una vez obtenida la tela, dibujamos el molde de nuestro producto que vamos a confeccionar, en este caso sería los bodys, los cuales están descritos en la ficha técnica de nuestro producto a exportar.
- **Tendido y corte de tela:** una vez hecho el diseño de molde procedemos a extender la tela y cortar, según nuestro diseño de molde.
- **Remallado:** una vez cortada la tela pasamos a remallar para hacer puntadas decorativas, doblar los bordes, costuras internas, etc.
- **Costura y unión de accesorios:** terminado el remallado de las piezas, procedemos a unir todas las piezas correspondientes, terminando la costura pasamos a darle el toque final con 3 broches; 1 en el hombro derecho y 2 en la parte inferior íntima.
- **Bordado y/o estampado:** terminando la costura y unión de accesorios, como detalle final, en el bordado y estampado de nuestro producto decidimos incluir decoraciones únicas en alusión a la cultura peruana, con el fin de poder diferenciarnos de nuestros competidores y marcar la diferencia en el mercado extranjero.

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Hoy en día las empresas tienen a buscar los mejores proveedores del país ya que son herramientas fundamentales para incrementar la eficiencia y eficacia de la compañía. Por lo tanto, hemos segmentado los proveedores potenciales a 5 de los mejores, los cuales se describen a continuación en el siguiente cuadro:

PROVEEDORES	DESCRIPCIÓN	DATOS DE CONTACTO
<p>BERR TEXTIL PERÚ S.A.C</p>	<p>Es una empresa fabricante y proveedor de amplia variedad de telas:</p> <p>Camisería, Poliseda, Polialgodón, Lanilla, Gabardina, Piel de Ángel, Raso, Tocuyo.</p>	<p><u>Página Web:</u> berrtextilperu.com</p> <p><u>Teléfono:</u> +51 1 5221026</p> <p><u>Dirección:</u> Los Olivos, Lima</p>
<p>CREDITEX S.A.A.</p>	<p>Es una Empresa textil especializada en la producción de hilos finos, proceso de fabricación de telas, hasta la confección de una amplia gama de prendas de calidad premium.</p>	<p><u>Página Web:</u> www.creditex.com.pe</p> <p><u>Teléfono:</u> +51 1 7157500</p> <p><u>Dirección:</u> Ate., Lima 3</p>
<p>FASHION TEXTIL COTTON S.A.C (FATEXCO)</p>	<p>Empresa especializada en fabricar telas de algodón, Jersey full lycra, jersey lycrada, rib lycra, Gamuza pyma 100% algodón, tela viscosa, etc.</p> <p>También comercializa prendas de algodón para damas, caballeros y niños.</p> <p>Su enfoque comercial está orientado tanto al mercado</p>	<p><u>Página Web:</u> www.fatexco.com</p> <p><u>Teléfono:</u> +51 1 5793159</p> <p><u>Dirección:</u> Calle Los Calderos #168, Lima 03</p>

	local como al mercado internacional.	
GRUPO TEXTIL DIAZ	Empresa textil, Es fabricante y proveedor de amplia variedad de telas, para la confección de prendas casuales, uniformes, vestimenta deportiva, etc.	<p><u>Página Web:</u> www.grupotextildiaz.com</p> <p><u>Teléfono:</u> +51 1 5793159</p> <p><u>Dirección:</u> La Victoria, Lima</p>
PRECOTEX INDUSTRIAL	es una empresa dedicada al rublo textil, la cual ofrece todo tipo de telas, algodón jersey, etc	<p><u>Página Web:</u> precotex.com</p> <p><u>Teléfono:</u> +51 1 3112330</p> <p><u>Dirección:</u> Ate Vitarte, Lima</p>

Fuente: Elaboración Propia

2.2. Matriz de selección de proveedores

De los 5 proveedores potenciales que más se adecuan a nuestras necesidades, nosotros como empresa elegiremos al mejor proveedor a través de una matriz de selección, bajo los siguientes criterios:

- a) Calidad
- b) Tiempo de entrega
- c) Facilidad de pago
- d) Honestidad

Proveedor	Calificación
-----------	--------------

Nombre	Criterio	Puntaje	Valoración	Suma total de criterios evaluados
BERR TEXTIL PERÚ S.A.C	• Calidad	4.0 - 5.0	Bueno	Bueno
	• Precio.	4.1 – 5.0	Bueno	
	• Tiempo	4.0 – 5.0	Bueno	
CREDITEX S.A.A.	• Calidad de materia prima	4.0 – 5.0	Bueno	Bueno
	• Precio	4.1 – 5.0	Bueno	
	• Tiempo de entrega	4.0 – 5.0	Bueno	
FASHION TEXTIL COTTON S.A.C (FATEXCO)	• Calidad de materia	4.5 - 5.0	Excelente	Excelente
	• Precio	4.1 – 5.0	Muy bueno	
	• Tiempo de entrega	4.0 – 5.0	Bueno	
GRUPO TEXTIL DÍAZ	• Calidad de materia prima.	4.4 -5.0	Bueno	Bueno
		4.1 – 5.0	Bueno	
	• Precio.	4.0 – 5.0	Bueno	
PRECOTEX INDUSTRIAL	• Calidad	4.1 – 5.0	Bueno	Bueno
	• Precio.	4.0 – 5.0	Bueno	
	• Tiempo	4.1 – 5.0	Bueno	

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede observar en el cuadro mostrado anteriormente, de los 5 proveedores evaluados la mejor opción en cuanto a calidad, precio y tiempo de entrega son: **(FASHION TEXTIL COTTON S.A.C (FATEXCO))**, obteniendo una valoración excelente bajo los criterios establecidos en la matriz.

2.3. Control de calidad

Para el control de calidad de la materia prima que nos ofrecen los proveedores seleccionados se debe tener en cuenta la calidad de la tela que vamos a comprar, por ello se contará con un personal el cual verificará los siguientes puntos:

- Calidad de tela en base a las muestras que presentaron los proveedores, escogiendo la mejor tela en base a las especificaciones que se le asignaran para la confección del producto.
- El tiempo de entrega de las telas en base a la necesidad que se tenga de entregar los productos terminados para su exportación.
- El precio de venta de las telas por kilo y metros, ya que en base al presupuesto que dispongamos de determinará la compra de las telas necesarias para el proceso de producción.
- Y por último la garantía del proveedor que tendrá que ser verificada para evitar daños en la tela, imperfecciones de fábrica y equivocaciones de tipo, color y material de la tela. Con el fin de que la garantía sea respetada en buen tiempo.

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Con respecto a los costos de fabricación de los bodys se desarrolló un cuadro el cual detalla la cantidad y el costo de los materiales que utilizaremos para la elaboración del producto por unidad.

Cabe resaltar que consideramos todos los insumos necesarios para elaborar un body, por lo cual se encontrará materiales como: hilo, broches, tela, papel crap, alfileres y etiqueta.

Materia prima	Cantidad	Costo unitario	Total
Tela de algodón	1	S/. 7.50	S/. 7.50
Hilo	1	S/. 1.70	S/. 1.70
Broches	3	S/. 0.10	S/. 0.30
Papel crap para moldes	1	S/. 0.40	S/. 0.40
Alfileres	5	S/. 0.08	S/. 0.40
Etiqueta	1	S/. 0.02	S/. 0.02
TOTAL			S/. 10.32

A su vez, se debe tener en cuenta los costos de la mano de obra necesaria para la elaboración del producto, el número de personas necesarias y su remuneración mensual.

Costos de mano de obra		
Mano de obra	Personas	Sueldo
Personal en corte y confección	3	S/. 1,500
Supervisor de control de calidad	1	S/. 1,500
Ayudantes	2	S/. 1.200
Total		S/. 8,410.32

Fuente: Elaboración propia

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

La estrategia de almacenamiento consiste en ubicar las mercancías según las necesidades que se requieran para ubicar la materia prima o los productos de una manera organizada y rápida.

por ejemplo, en nuestra empresa los productos empaquetados (bodys de algodón), los ubicamos por diseño y tallas, siendo controladas mediante un cuadro de stock que detalla cuales son las cajas que se deban estibar en el contenedor para su exportación, ya que el algodón al ser un material delicado se necesita confeccionar y exportar lo más pronto posible.

Por lo tanto, al tener una buena estrategia de almacenamiento las ventajas que se genera a través de ella son las siguientes:

- a) Aprovechar al máximo el aforo del almacén, en espacio y en altura.
- b) Tener acceso todos los artículos, tratando de hacer el mínimo número de traslados.
- c) Tener el conocimiento de cada cantidad de producto que se tenga en almacén.
- d) Facilidad para hacer los registros y conocer el estado de las mercancías.

3.2. Lay-out de almacén

El lay-out se refiere a la forma en que el almacén se distribuye, y que cada parte o zona se ubica dentro del conjunto de espacio de almacén.


Teniendo esto en mente, nuestro almacén estará dividido en 4 zonas:




- **Zona de empaquetado:** en esta parte del almacén se desarrollarán las labores de empaquetado o mejor dicho el llevado de cajas con las bolsas que llevarán el producto final. En esta zona se tiene que tener en cuenta la calidad de las bolsas que serán depositadas en las cajas.
- **Zona de paletizado:** en esta zona como su propio nombre lo dice, se desarrollará el trabajo de paletizado y embalaje de la mercancía que pasará a ser llevada en el contenedor. Se debe tener en cuenta el plano de estiba del pallet, ya que será de utilidad para evitar posibles desplomes de la mercancía dentro del contenedor.
- **Zona de almacenaje:** en esta zona estarán almacenados los pallets junto con las cajas empacadas y debidamente ordenadas, después de haber pasado por el proceso de paletizado. En esta parte se desarrollarán las estrategias de almacenamiento con el fin de aprovechar la rotación controlada del stock.
- **Zona de estiba:** en esta zona se desarrollan las labores de colocación y distribución de las mercancías en el contenedor, una vez hayan pasado por las anteriores zonas. En esta parte se utilizarán herramientas que ayuden con el movimiento de la mercancía, como: apiladores auto impulsados que servirán para bajar la carga de los estantes de la zona de almacenaje y transpaletadoras, las cuales ayudarán a movilizar la mercancía hasta el contenedor.



3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

El detalle del mobiliario que será usado en el almacén y el cual ayudara a las labores que se desarrollen en cada zona es el siguiente:

Equipos		
Imagen	Tipos	Características
	Estantes para pallets	Los estantes para pallets están hechos de metal, lo cual facilita el orden y ubicación de cada uno de ellos.

	<p>Plataformas</p>	<p>Las plataformas Sirven para colocar los pallets con el fin de que los equipos que trabajan en el pasillo puedan tomarlos fácilmente.</p>
	<p>transpaletas</p>	<p>Los transpaletas Sirve para realizar muchas tareas como mover la mercancía almacenada, como carga, descarga, traslado de unas zonas a otras del almacén.</p>
	<p>Apilador autopropulsado</p>	<p>Realiza funciones propias, es decir, traslada y eleva cargas. Necesita un conductor a pie para su uso.</p>

Fuente: elaboración propia

3.4. Costo fijo de almacén

En los costos fijos de almacén se detallan los costos que tendrán que ser asumidos por la empresa de manera constante en el almacén.

<p align="center">Costos fijos de almacén</p>	
<p>Agua</p>	<p>S/. 40</p>
<p>Luz</p>	<p>S/. 130</p>
<p>Teléfono + internet</p>	<p>S/. 120</p>
<p>Mantenimiento</p>	<p>S/. 950</p>
<p>Local</p>	<p>S/. 1500</p>
<p>Seguros</p>	<p>S/. 18</p>
<p>otros</p>	<p>S/. 2500</p>
<p>TOTAL</p>	<p>S/. 6.258</p>

Fuente: elaboración propia

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

Según las leyes las leyes de rotulado y etiquetado, es importante el rotulo y etiquetado para poder identificar con rapidez las mercancías en general. Por ello como las mercancías textilerías debe emplearse un Stikers en la bolsa de la mercancía o en la caja en un lugar practico donde se pueda ver fácilmente por un operador.

FUENTE: elaboración propia

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Las etiquetas deben tener relación con el producto a exportar características básicas del producto, sugerencias, dirección legal del producto etc.



4.2. Normas técnicas aplicable

Las normas técnicas que se aplican tanto para el mercado local, como para el mercado de destino y los agentes que intervienen en el acceso y comercio de nuestro producto son las siguientes:

4.2.1. Normas técnicas peruanas para textiles.

- **ISO 3758:** el objetivo de esta norma es señalar el uso de los artículos textiles permanentes proporcionado para el uso correcto de símbolos en la etiqueta de cuidado.

Esta norma se aplica a los tratamientos de lavado, blanqueo, Planchado, lavado en seco y secado después de lavado, país de origen y se aplica a todas las mercancías textiles (etiquetas / rotulado)

FUENTE : [_promperu.gob.pe](http://promperu.gob.pe)

4.2.2. Normas técnicas aplicables de etiquetado para el ingreso a estados unidos.

Estas normas hacen seguimiento constantemente al acceso y el comercio de productos textiles y de confecciones en territorio estadounidense que establecen los requisitos del etiquetado para el ingreso al país. Estos requisitos son los siguientes:

- **Idioma:** las leyes de estados unidos necesitan un etiquetado con información clara y precisa para el beneficio de todos sus consumidores.
- **Composición:** en la etiqueta es de carácter obligatorio especificar el contenido de la fibra de la que está compuesta el producto.
- **Talla:** se debe especificar la medida de la prenda, ya sea por letra, por número o en nuestro caso por edad del bebe.
- **País de origen:** en la etiqueta también se debe poner el país de donde viene la prenda.

- **Número de registro:** es la identificación de la empresa que es otorgada por la FTC y es otorgada a cualquier empresa en los EEUU que importe, comercialice, distribuya productos textiles, de algodón.



- **Simbología (estándares de referencia):** también es de carácter obligatorio incluir en la etiqueta las instrucciones o recomendaciones necesarias para el cuidado de la prenda, ¿Cómo lavar?, ¿se puede usar blanqueador?, ¿Cómo secar?, ¿se debe planchar?, etc.



- **Tracking Label (rastreo):** El propósito es mejorar la comunicación de los consumidores y fabricantes, con respecto a la retirada de productos.

Dirección:	11 New Street, New Jersey, NY USA 12345
Telefono:	1800-800-1536
Número de Modelo:	BLD345MGN
Número de Lote:	AMZ1245N
Fecha de Fabricación:	Octubre 2018
Lugar de Origen:	Lima, Perú
Producto y Materiales:	Textiles

4.2.3. Instituciones y leyes que regulan en el país destino.

- **FTC (Federal Trade Comisión):** la federación del comercio hace cumplir las reglas a todos los fabricantes de mercancías textileras que venden productos en los estados unidos sugiere que las etiquetas sean claras y con un buen diseño para que dure de acuerdo con la prenda.

4.3. Proceso de rotulado

El proceso de rotulado para los body de bebe, consiste en que a la hora de la confección se va pegando los rótulos y etiquetas a las prendas. Estas etiquetas ya están previamente preparadas y se colocaran en puntos estratégicos de las prendas, que eviten la incomodidad para los bebes.



4.4. Tiempos y costos del proceso de etiquetado

En el siguiente cuadro se muestra el tiempo y los costos del proceso de etiquetado que se tendrá en base a toda la mercancía que exportaremos.

actividad	Cantidad	Personal	Costo	Tiempo
Etiquetado	30,400	5	S/. 20	1h
Total			S/. 100	1h
Material			Precio unitario	Total
Etiqueta			S/.0.02	S/.608

Fuente: elaboración propia

5. EMPAQUE

La finalidad del empaque es hacer que la mercancía o productos no sufra daños durante el traslado y que el cliente final pueda recibirlo en buenas condiciones.

5.1. ficha técnica de empaque seleccionado.

Lo que zahur usara para el empaque son bolsas herméticas de plástico impermeable, las especificaciones de este material se detallan en el siguiente cuadro:

Empaque		
	Empaque	Bolsa de plástico con mini cremallera
	Material	Plástico Impermeable
	Características	Reciclable
	Sellado	Cremallera superior
	Ancho	15 cm
	Largo	25 cm
	Peso	10 gr

Fuente: elaboración propia

5.2. Criterios usados para la selección del empaque.

Escoger los mejores materiales para empacar nuestros productos, la cual garantizara la forma y la resistencia de las prendas, es importante destacar que este material, permite la impresión de la información requerida y necesaria para su comercialización y que las mercancías lleguen en buen estado a su destino final.

Por tal razón los criterios usados para la selección de empaque son:

- **Precio de Adquisición:** las bolsas herméticas de plástico al ser de un material reciclable su precio de adquisición es muy cómodo y se ajusta a nuestro presupuesto.
- **Tipo de Material:** el plástico es un material impermeable que evita las entradas de polvo y/o alguna sustancia líquida que pueda dañar la prenda.
- **Seguridad:** otra ventaja de este tipo de bolsa es el sellado con mini cremallera, la cual es de fácil apertura y cerradura.

5.3. Proceso de empaque

El proceso de empaque consiste en 2 puntos los cuales son detallados en el cuadro a continuación:

Proceso de empaque	
<p>Bodys de algodón para bebe:</p> <p>Los bodys hechos de 100% algodón para la comodidad de nuestros clientes.</p>	
<p>Bolsa hermética:</p> <p>esta bolsa es el empaque el cual protegerá a nuestro producto de cualquier daño, se escogieron estas bolsas ya que la ser herméticas impide el ingreso de gérmenes y polvo.</p>	
<p>Como resultado final , los bodys de bebe irán empaçados cada una en una bolsa de plástico hermética, para evitar daños a las mercancía.</p>	

Fuente: elaboración propia

5.4. Tiempo y costo del proceso de empaclado.

En el siguiente cuadro se muestra el tiempo y los costos del proceso de empaquetado que se tendrá en base a toda la mercancía que exportaremos.

Actividad	cantidad	Personal	Costo	Tiempo
Empacado en bolsas	30,400	5	S/. 50	2h
TOTAL			S/. 250	2h
Material			Precio unitario	Total
Bolsa hermética			S/.0.05	S/.1,520

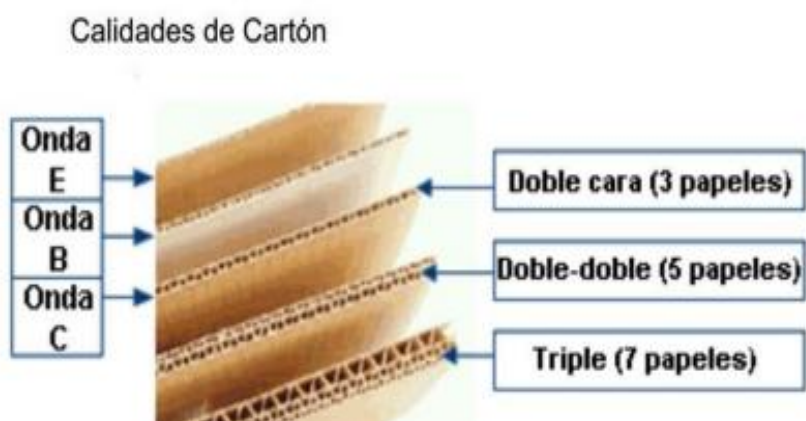
Fuente: elaboración propia

6. EMBALAJE

El embalaje que utilizaremos es cartón corrugado ya que esto evita daños a las mercancías especialmente a la ropa de vestir, lo cual introduciremos en una bolsa para luego depositarla en la caja que llevara la mercancía que exportaremos.


La calidad del cartón se puede dividir en 3 tipos:

- Doble Cara (3 papeles)
- Doble – Doble (5 papeles)
- Triple (7 papeles)



De estos tres tipos elegiremos el que mejor se ajuste a nuestras necesidades para la exportación adecuada.

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Ropa de algodón para bebe	Descripción
	<p data-bbox="794 721 1276 913">Empaque fabricado con cartón corrugado. Su función es proteger, contener, transporta las mercancías</p> <p data-bbox="794 994 1276 1187">Medidas: 40 cm de ancho 60 cm de largo 40 cm alto</p> <p data-bbox="794 1267 1276 1415">En él se llevará un total de 190 bolsas herméticas con los bodys por caja.</p>

Fuente: elaboración propia

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

El criterio principal para utilizar las cajas de cartón como embalaje es:

Costo y Tiempo: Generalmente se utiliza este tipo de cajas para las exportaciones, ya que son menos costosas, al estar sin armar no ocupan mucho espacio y tienen un armado rápido, lo que nos permite utilizarlas

inmediatamente en la zona de armado de nuestro almacén, haciendo que se reduzcan costos y tiempo en el llenado.

6.3. Proceso de embalaje

Para el proceso del embalaje de nuestros productos, se realizan lo siguientes pasos:

1. Organizamos y contamos los empaques
2. Colocamos los empaques en el embalaje (caja de cartón)
3. Cerramos el embalaje y sellamos en cinta adhesiva



Fuente: elaboración propia

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

En el siguiente cuadro se muestra el tiempo y los costos del proceso de embalaje que se tendrá en base a toda la mercancía que exportaremos.

Actividad	cantidad	personal	Costo	Tiempo
Embalador	160	5	S/. 50	2h
Total			S/. 250	2h
Material			Precio unitario	Total
Caja más cinta			S/. 0.40	S/. 80

Fuente: elaboración propia

7. UNITARIZACION

Los bodys de algodón para bebe serán presentado en un envase de bolsa hermética, las cuales se acondicionarán a cada caja (embalaje) y por último serán puestas en pallets listas para su exportación.

Las medidas y peso tanto de las bolsas como de las cajas se detallan a continuación:

Envase (bolsa)	
Ancho	15cm
Largo	25cm
Peso de body	0.68gr
Peso de envase	0.10gr
Peso de body más envase	0.78gr

Fuente: elaboración propia

Embalaje (caja)	
Alto	60cm
Ancho	40cm
Largo	60cm
N° de bolsas por caja	190und
Peso caja vacía	0.5kg
Peso de caja llena	14,8kg

Fuente: elaboración propia

7.1. Ficha técnica de pallet

El pallet que utilizaremos para llevar las cajas con nuestra mercancía es un pallet americano o también llamado isopallet, mide 1.20 x 1.00 cm.

Este tipo de pallet pesa 30 kg y soporta muchas cargas en movimiento de más 1.500 kilogramos.

Las especificaciones técnicas de este pallet se muestran a continuación en el siguiente cuadro:

Detalle del pallet	
	
Material	Madera
Peso de carga mínima	18kg
Peso de carga máxima	1200kg
Alto	15cm
Peso de pallet	25kg
Ancho	100cm
Largo	120cm

Fuente: elaboración propia

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

El criterio principal que utilizamos para seleccionar este pallet es:

Seguridad: estos pallets 100 x 120 cm son los más usados, mas seguros y confiables para la carga. En este caso utilizaremos 10 unidades de pallets de madera.

7.3. Proceso de paletización

En este punto se detallará como serán distribuidos los pallets:

Los bodys de bebe cada uno pesa 68 gramos, lo cual ubicaremos 190 unidades en una caja de cartón de 60X40X60. Lo cual usaremos 16 cajas por cada pallet y usaremos 10 pallets de 120 X100X15.

Por ello pasamos a detallarlo para que se pueda ver de una manera fácil nuestra paletización.

Proceso de Paletización
1 caja = 190 bodys
1 pallet = 16 cajas
10 pallet = 160 cajas
160 cajas= 30,400 bodys
Peso de pallet más cajas = 267 kg
Peso total de la carga = 2668 kg

Fuente: elaboración propia

7.4. Plano de estiba del pallet

es fundamental la paletización para poder evitar caídas de las mercancías. La ventaja de las unidades de la carga es que se puede apilar una sobre otra llevando un orden absolutamente bien, también podemos aprovechar el mayor espacio posible que nos permita el contenedor.

continuación damos un ejemplo que se muestra un plano de la estiba que se tendría que realizar en el proceso de paletizado:



7.5. Tiempo y costos del proceso de paletización

En el siguiente cuadro se muestra el tiempo y los costos del proceso de paletizado que se tendrá en base a toda la mercancía que exportaremos.

Actividad	Cantidad	Personal	Costo	Subtotal	Tiempo
Estiba por pallet	10 pallets	2	S/. 40	S/. 80	2h
TOTAL				S/. 80	2h
Material	Unidad	Precio			
Pallet	1	S/. 3.50			

Fuente: elaboración propia

8. CONTENEDORIZACION

El proceso de contenedorización consiste en colocar los pallets con la mercancía debidamente colocada en el proceso de paletizado, dentro del contenedor. En este caso hemos considerado un contenedor de 20 pies.

Los pallets se acomodarán al contenedor de 20 pies para poder embarcar a su destino final.

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

El contenedor que seleccionamos para el envío de la mercancía es el siguiente:

CONTENEDOR DRY-VAN 20'

Peso vacío : 2.250 Kg
Peso máximo : 28.240 Kg

MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	6.058 mm	5.900 mm	-
ANCHO	2.438 mm	2.345 mm	2.335 mm
ALTO	2.591 mm	2.400 mm	2.290 mm
VOLUMEN	33,30 m3		



8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

El criterio principal usado para la selección del contenedor de 20 pies o también llamado dry van es el siguiente:

Reputación: optamos por la elección de este contenedor por que es uno de las mas famosos y usados para todo tipo de mercancías con un peso máximo de 28 toneladas o kilogramos.

8.3. Proceso de contenedorización.

El proceso de contenedorización se muestra a través del siguiente cuadro:

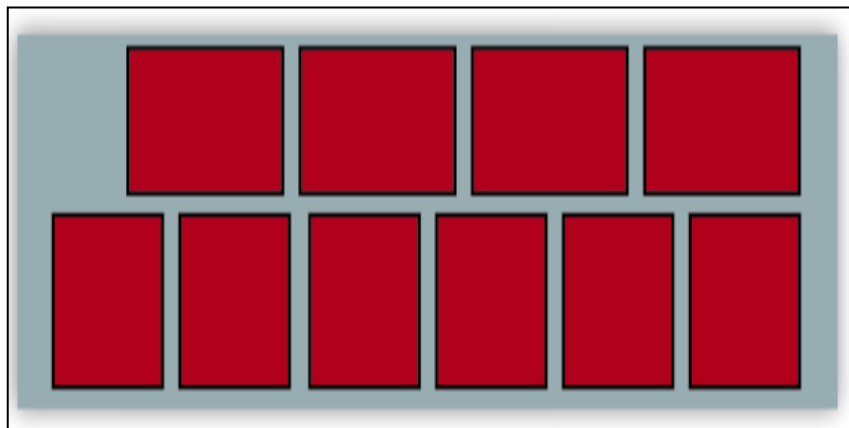
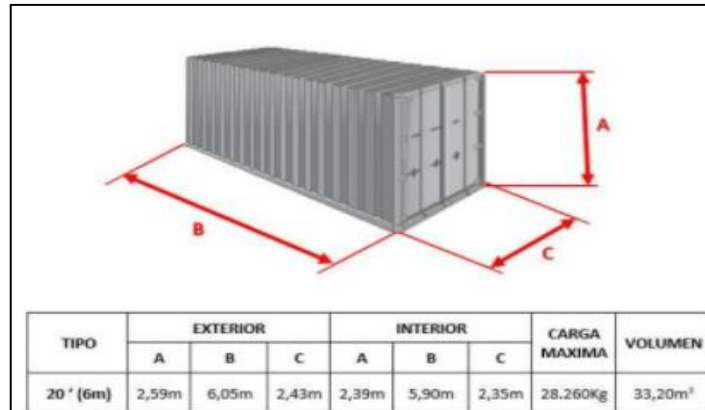
Descripción del Proceso	
Nos encargamos de cargar los contenedores en el lugar de producción.	
Nos encargamos de trasladar los contenedores en un camión al muelle de su destino.	
Usamos grúas de muelles para levantar rápidamente los contenedores.	

Fuente: elaboración propia

8.4. Plano de estiba del CONTEDEDOR

La correcta ubicación de los pallets con las cajas dentro del contenedor es fundamental, por eso se debe tener en cuenta el tipo de contenedor y como ira ubicada la carga.

Teniendo eso en cuenta, hemos seleccionado un contenedor de 20 pies, en el cual irán 10 pallets con las cajas debidamente ubicados como se muestra en la imagen siguiente:



8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización

En el siguiente cuadro se muestra el tiempo y los costos del proceso de contenedorización que se tendrá en base a toda la mercancía que exportaremos.


ACTIVIDAD	TIEMPO	COSTO
Alquiler de montacarga y estiba	2 horas	180
Deposito temporal	Máximo 10 días	220
Total		400

Fuente: elaboración propia

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Para el transporte interno hemos escogido a la empresa servis Piura, debido a su amplia experiencia en los servicios de recojo y entrega. También un punto a favor de esta empresa es que tiene su sucursal en Piura.

	<p>Empresa de transporte de carga general cuenta con 20 años de experiencia, ofreciendo los siguientes servicios: recojo y entrega, precios especiales por volumen y peso, y con una flota de vehículos freightliner (2016) y Faw (2017).</p> <p>Su sede en Piura se encuentra en: calle Gálvez Velarde MZ D lote 28.</p>
---	---

Fuente: elaboración propia

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

En el siguiente cuadro se muestra los costos del proceso de transporte interno que se tendrá en base a toda la mercancía que exportaremos.

Transporte servís Piura	Cantidad	Costo total
Estiba de carga	2368	s/. 800

Fuente: elaboración propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Para los proveedores de servicio de transporte internacional se muestra a continuación diferentes empresas que brindan estos servicios, catalogados en 3 servicios, terrestre, marítimo y aéreo.

De estas empresas escogeremos una para que realice el servicio de transporte de nuestra mercancía, que en este caso sería por vía marítima.

Terrestre	
GL CARGO SAC	Agencia que brinda servicios de transporte terrestre, marítimo y aéreo.
ADS Air & Ocean Freight	Ofrecen alternativas seguras para su operación de transporte terrestre. Cuentan con una amplia red de transporte
Servi melsa	Facilita todo medio de traslado, mercaderías, personas etc. Ofreciendo garantía y responsabilidad
Marítimo	
GL CARGO SAC	Agencia que brinda servicios de transporte terrestre, marítimo y aéreo.
KSG LOGISTICS SAC	brinda servicios de transp. de carga internacional, servicio de agenciamiento aduanero, servicios logísticos, almacenaje.
ADS Air & Ocean Freight	Es un servicio que provee todo lo que necesita en transporte marítimo de carga para los principales puertos del mundo.
Aéreo	
GL CARGO SAC	Agencia que brinda servicios de transporte terrestre, marítimo y aéreo.
ADS Air & Ocean Freight	ofrece garantía y seguridad a sus mercancías desde el inicio hasta el final.
Sout express	Brinda un servicio de transporte de carga aérea internacional y nacional. sus costos de fletes aéreos son competitivos con otras empresas de transporte.

Fuente: elaboración propia

Para el transporte de nuestra mercancía, después de evaluar las diferentes empresas con los servicios que brindan, escogimos a la empresa **KSG LOGISTICS SAC**, ya que exportaremos por vía marítima, y esta empresa al ofrecer diferentes servicios más orientados al transporte por vía marítima, nos parece la mejor opción.

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Las cotizaciones del flete marítimo y aéreo que existen en nuestro país están establecidas por peso del contenedor. En los siguientes cuadros mostramos la tarifa desde el puerto de Callao y el aeropuerto de Lima, hasta New york – Estados unidos.

Flete marítimo	
Lima-Callao- new york	
Puerto de origen	Callao-Perú
Puerto de destino	New york- estados unidos
Tarifa promedio de flete por contenedor de 20 pies.	\$ 2650
MERCADERÍA CONSOLIDAD Tm/m3	\$ 80

Fuente: siicex

Flete aéreo	
Lima Perú - new york EE. UU. Tarifa por kilo	
0 - 50 Kilos	US\$ 5.60 /Kg
51 - 100 Kilos	US\$ 3.50 /Kg
101 - 300 Kilos	US\$ 3.35 /Kg
301 - 500 Kilos	US\$ 2.40 /Kg
501 - 1,000 Kilos	US\$ 2.40 /Kg

Fuente: siicex

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

los agentes de aduanas son personas altamente capacitadas para asignar pagos e impuestos que correspondan por las actividades de comercio exterior de personas naturales y jurídicas dentro del territorio nacional. También tiene la obligación de asumir la representación legal de sus clientes ante las autoridades de puertos y aéreas puertos del país donde ingrese o salga cualquier tipo de mercancía.

A continuación, mostramos una lista de diferentes agentes de aduanas que evaluaremos y de los cuales escogeremos uno para que nos brinde sus servicios:

N° de RUC	Razón social	País	Ciudad	Servicio	Certificación
20503478421	axis global logistics sac.	Perú	Lima Paita	<ul style="list-style-type: none">• Agente de Aduana.• Carga Nacional.• Servicios Asesoría Logística.• Transporte Terrestre.• Empaques, Envases y Embalajes.	Basc
20601852706	acamar aduanas s.a.	Perú	Lima	<ul style="list-style-type: none">• Agente de Aduana y de carga.• Servicios Asesoría Logística	no precisa
20600008529	cargo t-racing sac	Perú	Lima	<ul style="list-style-type: none">• Agente de Aduana.• Transporte Terrestre.• Servicios Asesoría Logística	no precisa

20552107137	g&s logistics sac,	Perú	Lima	<ul style="list-style-type: none"> • Agente de Aduana. • Agente de Carga. • Seguros Mercancía. • Servicios Asesoría Logística 	NO PRESISA
20492994945	ac prologistic del peru sac	Peru	callao Madre de dios Trujillo Paita	<ul style="list-style-type: none"> • Agente de Aduana. • Carga Nacional. • Servicios Asesoría Logística. • Transporte Terrestre. 	NO PRECISA

Fuente: SIICEX

- **AXIS GROUP:** es el proveedor que elegí x su profesionalismo y responsabilidad con sus clientes. Axis grupo es una empresa notablemente por su reputación y seguridad desde los años 2001 hasta la actualidad que viene trabajando responsablemente y ofreciendo servicio de calidad, seguros de transporte, marítimo y aéreo, asesoría de logística, agente de carga, servicio de empaquetado, envase y embalaje. lo cual esta empresa siempre brinda los mejores servicios.

10.2. Costo de agenciamiento

En el siguiente cuadro se muestra los costos de agenciamiento que se tendrá en base a toda la mercancía que exportaremos.

Descripción	Costo total S/.
Emisión del B/L	S/. 150
Gastos administrativos	S/. 280
Visto bueno	S/. 120
THC	S/.150
TOTAL	S/. 700

Fuente: elaboración propia

10.3. Aseguradoras

Las aseguradoras son importantes para cubrir riesgos de pérdidas o daños a las mercancías durante el transporte. Lo cual se inicia mediante el despacho de la mercadería. Desde el momento que la mercadería queda bien acondicionada en la nave o vehículo que la va a transportar. Y finaliza a la entrega de mercancía.

En nuestro país Existen diferentes aseguradoras, tales como:

- **PACIFICO**
- **RIMAC**
- **LIBERTY**
- **CHUBB**
- **LA POSITIVA**

La aseguradora con la que trabajaremos será:

- **MAPFRE:** esta aseguradora se encarga de cubrir todas las mercancías toda mercancía que transportemos de zahur(empresa) durante todo el procedimiento de la importación o exportación, también incluye el tránsito aéreo y marítimo, etc.

La aseguradora cubre con los daños y pérdidas que sufren que sufren las mercancías mientras se encuentre incluido en esta póliza.

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

La póliza de seguros es el contrato con el cual nuestra mercadería estará coberturada ante cualquier riesgo que pueda suceder en el trascurso desde el país de origen hasta el país de destino. Existen 3 tipos de pólizas, la cuales son:

- **Póliza de seguro de crédito:** esta póliza de seguro se encarga de proteger a la empresa ante cualquier riesgo de impago, para las empresas que se encuentran siempre en el mercado internacional con grandes cantidades de ventas.
- **Póliza de seguro de transporte:** esta póliza la se encarga de cubrir cualquier riesgo que pudiera ocurrir durante el transporte de la mercancía. Si ocurriera algún daño a la mercancía esta póliza cubriría con todo el valor de esta.
- **Póliza de seguro de cambio:** es contrato por un tiempo establecido entre el comprador y vendedor, fijando el coste de las mercancías a un precio determinado en un lapso determinado.

En cuanto a la cobertura y el costo de la póliza, en las hojas anexas se encuentra una cotización realizada por la aseguradora **MAPFRE**, de nuestra mercancía valorizada en \$ 75,000 dólares, con un tipo de cambio de S/.4.00 soles, con un radio de acción desde el puerto del callao hasta el puerto de Nueva York.

10.5. Terminales de almacenamiento

Según la SUNAT, Los terminales de almacenamiento son almacenes destinados a depositar la carga que se embarque o desembarque, transportada por vía aérea, marítima, terrestre, postal, fluvial y/o lacustre.

Deben ser considerados para todos los efectos como una extensión de la Zona Primaria de la jurisdicción aduanera a la que pertenecen, por tanto, en ella se podrán recibir y despachar las mercancías que serán objeto de los regímenes y operaciones aduaneros que establece la Ley General de Aduanas.

Fuente: sunat

Teniendo esto en cuenta, Los principales terminales de almacenamiento en el puerto del callao son:

- Maersk Perú S.A.
- Enapu.
- Imupesa.
- Neptunia.
- Tramarsa.
- Unimar S.A.
- RANSA.
- ALSA.
- LICSA.

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

En lo que respecta a infraestructura de puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles en el país de destino, en este caso la ciudad de Nueva York, se considera como una de las principales ciudades a nivel mundial en lo que respecta a infraestructura de transporte, debido a los siguientes puntos:

- Excelente sistema ferroviario, ya que este sistema es utilizado para el transporte de las mercancías desde sus puertos a diferentes zonas de almacenamiento en el país.
- Excelente sistema vial, ya que en su mayoría todas las ciudades del país poseen zonas pavimentadas.

- Excelente sistema fluvial, al ser un país donde se comercializa mucho por vía marítima su sistema de ruta navegable es uno de los mejores a nivel mundial.
- Excelente sistema portuario, ya que en lo que respecta a infraestructura portuaria es uno de los principales países a nivel mundial, destacando los siguientes: Puerto de New York – New Jersey, Puerto de Virginia, Puerto de Savannah, Puerto de Long Beach, Puerto de Miami, Puerto de Houston.
- Excelente sistema aéreo, Estados Unidos es considerado uno de los mejores países con terminales aéreas a nivel mundial destacando los siguientes: Aeropuerto de New York, Aeropuerto de Chicago, Aeropuerto de Dallas, Aeropuerto de Miami, Aeropuerto de Los Ángeles.

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

Sistema Portuario en Nueva York

- **Ubicación geográfica:** El puerto de New York – New Jersey está localizado en la costa este de los Estados Unidos de América. Es el segundo puerto más importante de dicho país y uno de los primeros en manejo de contenedores a nivel mundial.



- **Especialidades del puerto:** se especializa en lo que respecta a manejo de contenedores y todo tipo de cargas, tales como: mercancías manufacturadas, mercancías especiales, mercancías tecnológicas y mercancías automovilísticas.



- **Zona de influencia del puerto:** el puerto de New York - New Jersey es un punto estratégico para el ingreso de mercancías al país de estados unidos, debido a su ubicación geográfica y a su infraestructura vial que lo hace uno de los mejores puertos para la descarga de mercancías en toda la costa este de estados unidos. Además de su influencia como amplio mercado de consumidores a nivel mundial.

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

Estados Unidos es considerado una de las potencias mundiales en lo que respecta a infraestructura portuaria y aérea, esto se debe en parte a que posee puertos y aeropuertos con todas las características y tecnologías necesarias para garantizar la calidad que brindan sus servicios a los exportadores e importadores que comercializan en su país.

Teniendo esto en mente a continuación detallaremos los principales puertos y aeropuertos que operan en los Estados Unidos:



- **Puerto de Long Beach:** El puerto de Long beach es uno de los puertos donde se puede realizar embarques y desembarques de buques más grandes de la actualidad.

Las mercancías que llegan a través del puerto de Long beach llegan a comercializarse en toda la costa oeste de los Estados Unidos. Este sirve

como una puerta de entrada para el comercio en toda la zona oeste del país.



- **Puerto de New York – New Jersey**: El puerto de New York - New Jersey es un punto estratégico para el ingreso de mercancías al país de estados unidos, debido a su ubicación geográfica y a su infraestructura vial que lo hace uno de los mejores puertos para la descarga de mercancías en toda la costa este de estados unidos, además es el puerto más grande de la costa este y el tercero más grande de estados unidos.

El puerto de New York – New Jersey maneja todo tipo de mercancías y buques del mundo, posee seis terminales y literas públicas que le permiten maniobrar todo tipo de contenedores.

Además, la línea de terminales, ferrocarriles, carreteras, almacenes y centros de distribución del puerto de New York - New Jersey son unos de los mejores del mundo, para algunos exportadores comercializar en este puerto significa que su carga llega a su destino mucho más rápido que cualquier otro puerto de la costa este de los estados unidos.



- **Puerto de Virginia:** El Puerto de Virginia es uno de los puertos con más actividad de toda la costa este de los estados unidos. Su posición estratégica hace que los barcos tarden solo 2.5 horas en llegar a mar abierto. Además, posee un ferrocarril muy bien conectado que hace que un tercio de las mercancías que entran y salen del puerto sean por vía férrea.



- **Puerto de Oakland:** el puerto de Oakland es uno de los principales puertos en los estados unidos que gestiona el manejo de entradas y salidas de mercancías por vía marítima en todo el norte del país.

La Bahía de San Francisco es uno de los 3 puntos principales de acceso de mercancías en la costa del pacífico de los estados unidos, además de con Los Ángeles y Long Beach.



- **Puerto de Miami:** este es el principal puerto del condado de Miami en el sur del estado de Florida. Su ubicación estratégica entre América del Norte y América del Sur, lo hacen uno de los principales puntos de comercio y turismo a nivel global.



- **Puerto de Houston:** este puerto es uno de los más grandes y activos en los estados unidos y se ubica en el cuarto estado más grande. El puerto maneja una gran parte del tráfico de contenedores de toda la costa del golfo de los estados unidos y además se encuentra a unas pocas horas del golfo de México, por lo cual no es extraño que muchos exportadores e importadores elijan enviar contenedores a este puerto.



Con respecto a los principales aeropuertos de los Estados Unidos de América se encuentran:

- **Aeropuerto internacional J.F. Kennedy (New York):** este aeropuerto concentra la entrada y salida de mercancías más grande en los estados unidos debido al valor de los cargamentos que se manejan en él. Las mercancías principales que transitan por este aeropuerto se componen principalmente por mercancía textil y no perecederos.

La mayor parte de sus servicios de carga y mantenimiento se encuentran localizados en la parte norte y oeste del área principal de sus terminales.

- **Aeropuerto Internacional de Filadelfia:** es uno de los aeropuertos más grandes dentro de la región de Delaware. La mayoría de la propiedad del aeropuerto está ubicada en la ciudad de Filadelfia. La terminal

internacional y el ala oeste del campo aéreo están ubicados en el Municipio de Tinicum y el condado de Delaware.

- **Aeropuerto Internacional de Miami:** es uno de los principales puntos de entrada más grandes entre Latinoamérica y estados unidos, a causa de proximidad a playas, atracciones turísticas y también por su creciente gastronomía en el condado de florida.

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino.

Las mercancías exportadas a estados unidos deben pasar por diferentes etapas antes de ser entregadas en la aduana. Estas etapas son:

- **Proceso de entrada:** La primera etapa del proceso es rellenar la documentación necesaria para la entrega de la mercancía.
- **Inspección de documentación:** La segunda fase es rellenar la documentación necesaria para la entrada de la mercancía. los documentos necesarios para la entrada de la mercancía son:
 - Manifiesto de entrada.
 - Evidencia de derecho de entrada.
 - Factura comercial o proforma.
 - Lista de bultos.

Una vez presentado todos los documentos, la mercadería puede pasar a ser examinada y aprobada para su despacho a previa entrega

Se debe tener en cuenta que la mercancía puede llegar a la aduana con diferentes destinos, directamente para su consumo, para ser almacenada en el mismo puerto, para ser transportada a otro puerto o ser destinada a una zona franca.

Aunque es posible tramitar el despacho de la aduana por parte de la misma persona que ha realizado la importación, o también lo puede realizar un agente certificado lo cual le permitirá realizar los trámites de entrada.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Para el despacho de las muestras sin valor comercial se debe tener en cuenta los siguientes puntos:

- La entrega de Muestras sin Valor Comercial está sujeta a Reconocimiento Físico Obligatorio.
- Las muestras de productos sin valor comercial deben estar inhabilitadas para su comercialización en el momento de su entrega. En caso de no cumplir esta condición, el Especialista en Aduanas al momento del reconocimiento, procede a inhabilitar las muestras mediante cortes, perforaciones, colocación de marcas indelebles, eliminación de los seguros (en el caso de cintas), o cualquier otro medio.
- La importación de estas muestras no se encuentra sujeta al pago de derechos Ad Valorem.

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

Como proveedor de servicio logístico en el país de destino hemos escogido a la empresa **National Retail Systems, Inc.**

Esta empresa tiene su sede en, Nueva Jersey, Estados Unidos. Y está orientada a la distribución de mercancías textiles, la cual la hace perfecta por su amplia experiencia en el mercado al que estamos apuntado nuestros productos.

Esta empresa familiar ofrece transporte de carga fraccionada (LTL), junto con logística y almacenamiento y servicios de distribución (Los transportistas LTL combinan la carga de varios remitentes en un solo camión).

Opera una flota de transporte nacional y mantiene más de 2 millones de pies cuadrados de almacén espacio. Para atender a sus clientes minoristas, la empresa cuenta con remolques y almacenes diseñados para manejar prendas en perchas.



	
Nombre del Proveedor:	National Retail Systems, Inc.
Industria:	Transporte de Carga General, Otras Actividades de Apoyo al Transporte, Transporte en Camiones, Transporte y almacenamiento.
Dirección:	125 Chubb Ave Lyndhurst, NJ, 07071-3504 Estados Unidos
Teléfono:	(201) 330-1900
Correo electrónico:	custserv@nrsonline.com
Sitio web:	http://www.nationalretailsystems.com/

Fuente: elaboración propia

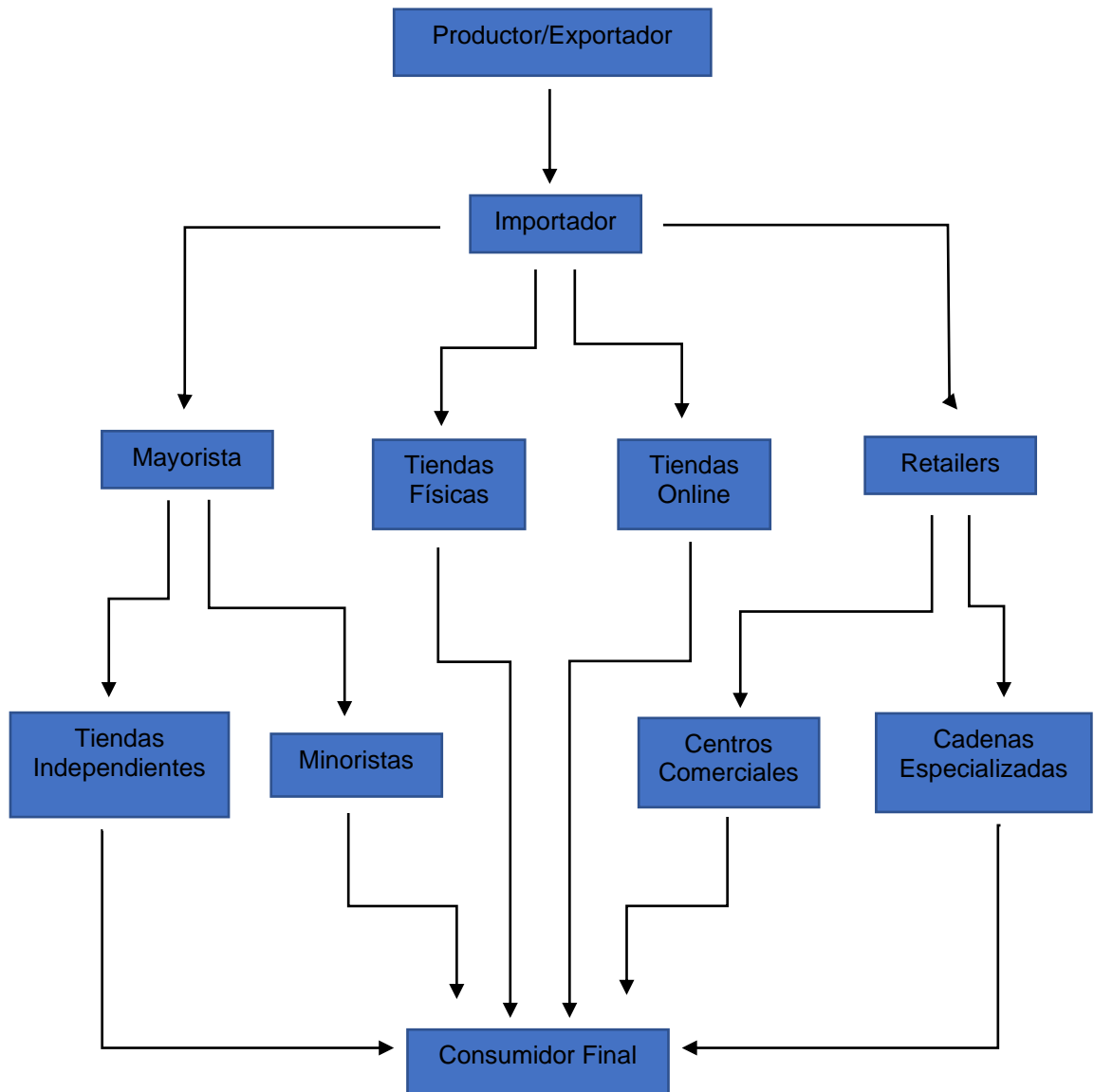
12. DISTRIBUCION

12.1. mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.

El mapeo de la secuencia comercial de distribución del producto para que llegue al consumidor final consiste en 3 pasos:

1. El exportador o productor adquiere la materia prima de su proveedor previamente seleccionado (en este caso las telas de algodón), teniendo en cuenta las características especificadas para realizar el producto final.
2. El siguiente paso es el proceso de producción, el cual, en este caso consiste en una vez obtenida la materia prima se realiza el proceso de corte, ensamblado, costura, remallado y colocación de accesorios finales. Obteniendo el producto final el cual estará listo para exportar una vez haya pasado por el proceso de embalaje y paletizado.
3. El último paso es la entrega del cargamento al importador y este lo distribuye a través de 3 formas:
 - La primera serían los mayoristas y distribuidores. Los cuales se encargan de llevar los productos a los minoristas, tiendas independientes, tiendas online y estos al consumidor final.
 - La segunda sería a través de las propias tiendas del importador, ya sean tiendas físicas o tiendas online, las cuales actualmente debido a las restricciones por pandemia están siendo más utilizadas, al ser una nueva forma de distribución más directa y rápida con los clientes, ya que en este tipo de tiendas los mismos clientes pueden escoger con mayor facilidad sus productos y algunos vendedores incluyen el delivery gratis en las compras como un valor agregado.
 - Y por último los retailers, o minoristas, los cuales se encargan de enviar el producto a los centros comerciales, grandes almacenes, tiendas online y las distintas cadenas especializadas las cuales llevan al consumidor final el producto.

Este proceso se aprecia de una mejor forma a continuación en el siguiente cuadro.



a) Productor/Exportador

Es el que se encarga de vender la mercadería al importador (comprador) de un país y tiene como objetivo principal establecer un contrato de compra y venta con el importador para que el producto llegue sin ninguna dificultad al país de destino.

b) Importador

Es el encargado de introducir un producto de un país a otro y en el proceso de distribución comercial tiene como objetivo vender el producto al

consumidor final a través de los diferentes intermediarios comerciales como son: los food service, los retailers y en los últimos años las tiendas online.

c) Mayorista

Los Mayoristas vienen a ser básicamente los distribuidores comerciales. Los distribuidores se encargan de vender el producto en tiendas independientes del mercado local y de comercializar el producto en cantidad a los minoristas del mercado local, tiendas independientes y tiendas online.

d) Retailers

Los retailers son los distribuidores minoristas, es la empresa comercial o persona que vende productos directamente al consumidor final. Son el último eslabón del canal de distribución, el que está en contacto con el consumidor final. Ya que se encargan de llevar el producto y exhibirlo en sus tiendas.

e) Tiendas online

Las tiendas online son un nuevo segmento de comercialización, ya que en los últimos años debido a la pandemia mundial la demanda de productos a través de este tipo de tiendas ha ido en alza. El atractivo de ver los productos a través de la comodidad de su hogar, y el poder elegir el producto entre gustos y preferencias del consumidor ha hecho que esta distribución sea una forma más fácil y rápida de comercializar los productos con el consumidor final

f) Consumidor final

Es la base principal del proceso de comercialización ya que es la persona que utilizará el producto en base a sus gustos y preferencias.

12.2. identificación y descripción de canales de distribución.

Los canales de distribución son la ruta por la cual el producto se trasladará desde el lugar de la producción, hasta el consumidor final. Comúnmente se puede trasladar de forma directa e indirecta.

Hay 3 tipos principales de canales de distribución, los cuales son:

- **Canal directo:** en este canal el fabricante suministra la mercancía directamente a los consumidores.

se puede recurrir a los canales directos, cuando el fabricante lleva directamente la mercadería al consumidor final y no utiliza intermediarios, ya que las funciones de comercialización son llevadas a cabo por el mismo fabricante. Es decir, no existe ningún intermediario involucrado y el fabricante intenta llevar las mercancías a los consumidores a través de:

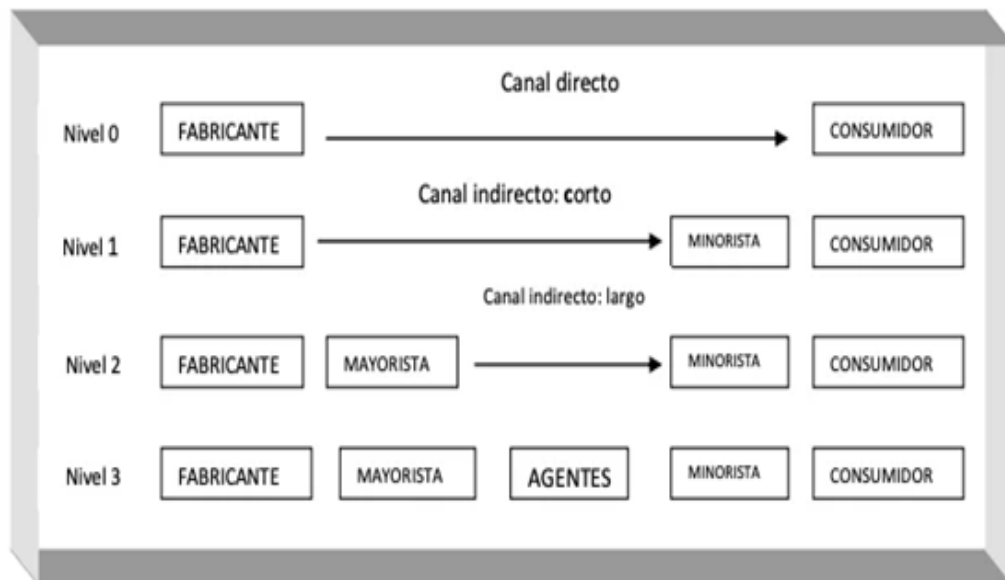
- Propias tiendas de venta al por menor
 - Página web
 - Redes sociales
 - Venta directamente desde el negocio en concreto.
- **Canal indirecto corto:** la función de este canal consiste en la comercialización de los productos en primer lugar al minorista, que a su vez los venderá a los consumidores de forma directa.

Este método es más eficaz en distribución de productos y se utiliza mayormente para la promoción de ropa, máquinas, automóviles, muebles, etc. Al aplicar este tipo de canal, consigues:

- Mejor control del suministro de los productos.
- Rápida gestión/eliminación de los productos.
- Menores gastos de venta.

- Mejor formación de los vendedores
 - Retroalimentación rápida.
- **Canal indirecto largo:** este canal consiste en la comercialización a través de mayoristas. Este canal permite al fabricante vender sus productos en lotes, a un grupo de mayoristas seleccionados, los cuales los venderán a los minoristas, quienes a su vez venden los productos a los consumidores.

El mayorista se encarga de actuar como intermediario, asumiendo riesgos, designando minoristas fiables, proporcionando mercancías tanto en efectivo como a crédito y, de este modo, se comercializa en un amplio mercado.



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

El canal con mayor flujo comercial para exportar nuestro producto es el canal indirecto largo, ya que el importador al tener nuestro producto en el país de destino venderá a los minoristas las cantidades que necesiten, que a su vez venderá a los consumidores de forma directa.

Este canal de distribución es mucho más eficaz para que se pueda comercializar nuestro producto, ya que con él se podrá tener un mejor control de suministro de los productos, una rápida gestión en las ventas de los productos hacia los consumidores, además que genera menores gastos de venta y una retro alimentación rápida, la cual ayuda tanto al importador como el exportador a llevar una mejor gestión de la logística de distribución del producto.

12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación.

Para poder identificar y cuantificar las responsabilidades del importador y del exportador se tiene en cuenta el contrato de compra – venta internacional, el cual será firmado por ambas partes debidamente leído, en este contrato se describen los siguientes puntos:

1. **Objeto del contrato**: en él se describe el tipo de mercancía, la cantidad, calidad y especificaciones de la mercadería que se exportara.
2. **Precio**: en este punto se especifica el precio de la mercadería descrita en el punto anterior, también se señala el monto y la moneda pactada.
3. **Condiciones de Entrega**: en este punto se especifica los términos de entrega pactados por ambas partes de acuerdo con el INCOTERM que se utilizara para la entrega de la mercancía.
4. **Tiempo de Entrega**: en este punto se especifica la fecha o periodo de entrega de la mercadería por parte del vendedor, ya sea en 60, 90 o 120 días.
5. **Forma de Entrega**: en este punto se detalla la forma del embalaje y la expedición (acondicionamiento de los productos que salen de almacén) de la mercadería. Además de la forma de transporte (marítima, aérea, terrestre

o multimodal) y la empresa transportista que se encargara de llevar la carga.

6. **Inspección de los bienes**: en este punto se señala si antes o después del embarque y el lugar donde se realizara la inspección de la mercadería.
7. **Condiciones de pago**: en este punto se detalla la forma de pago, el plazo de pago, el medio de pago, los gastos bancarios, y algunas condiciones especiales sobre la modalidad convenida.
8. **Documentos**: en este punto se hace referencia a los documentos a ser entregados por el vendedor de acuerdo con las condiciones que hayan sido pactadas.
9. **Resolución del contrato**: en este punto se hace referencia en que ambas partes pueden resolver el contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones establecidas en el contrato.
10. **Responsabilidad en la demora**: en esta parte se hace referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería siempre y cuando se haya modificado el tiempo de entrega establecido en el contrato.
11. **Ley Aplicable**: en este punto se señala el país de la ley aplicable o de ser el caso, la convención de las naciones unidas sobre compra - venta internacional.
12. **Solución de Controversias**: en esta parte señala que las partes se someten al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima, a cuyas normas y procedimiento se someten de manera voluntaria.

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

Las perspectivas esperadas por los actores de los canales de distribución y comercialización son las siguientes:

- **Exportador:** las expectativas que tenemos en mente con nuestro producto es que toda la mercancía que vamos a exportar llegue al país de destino en buenas condiciones, con el fin de que el importador que se encargara de la distribución de la mercancía llegue a vender toda la mercancía, generando utilidades para cada uno de los participantes.
- **Importador/Distribuidor:** las expectativas del importador recaen en que se pueda vender a los o minoristas toda la mercancía importada, esperando que la mercancía adquiera relevancia en el mercado local, generando una amplia demanda y por lo tanto más utilidades para todos.
- **Minoristas (tiendas):** las expectativas de los minoristas recaen en que la mercancía que se va a comenzar a vender en sus locales, ya sea en forma física o virtual (a través de sus páginas web) sea comprada por los clientes en su mayoría un 90%, y también que generen un atractivo para la mayoría de sus clientes, con el fin de que la demanda de esta mercancía crezca y así se logre generar mas pedidos y por lo tanto mas ganancias.
- **Consumidor final:** las expectativas del consumidor final en su mayoría es que el producto que van a comprar satisfaga sus necesidades tanto económicas como de gustos y preferencias, por tal razón es importante para el consumidor el precio y la calidad del producto.

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

Como se sabe el mercado objetivo donde se comercializará el producto, es nueva york. A continuación, podemos encontrar ciertas tendencias las cuales son óptimas y responsables de que se eligiera a esta ciudad como el principal destino de exportación para nuestro producto:

- a) New york es una de las ciudades con más población de estados unidos, ya que se compone de 5 distritos (Bronx, Brooklyn, Manhattan, Queens y Staten Island) con una población de más de 8,4 millones. Esta información hace que el mercado de new york tenga una elevada cantidad de consumidores para el producto final.
- b) Otro punto a favor de la ciudad de new york es que esta misma es uno de los principales centros de comercio a nivel mundial y el más grande en estados unidos. Esto hace que la ciudad sea idónea para la comercialización de nuestro producto ya que en ella se realizan muchísimas ferias de productos nuevos que quieren entrar al país, y que mejor manera de hacerlo a través de estas mismas.
- c) Por último, new york posee el mayor sistema portuario de los estados unidos, es el más extenso de la costa este de los estados unidos y el tercero más extenso del país, lo que hace que el proceso de exportación tenga el menos riesgo posible y siendo un destino de mucho interés comercial.

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

PRECIO DE VENTA					
Nombre del producto: bodys de algodón para bebe.			Cantidad: 30,400 unidades		
Posición arancelaria: 6111200000			Peso: 2668 kg		
Precio Unitario \$	Precio unitario S/	Ventas Totales \$		Ventas Totales S/	
8	30	240,000		912,000	
COSTOS DE PRODUCCION					
Descripción del Producto	Cantidad	Precio unitario \$	Precio unitario S/.	Importe total \$	Importe total S/.
Body	30,400	3.10	10.32	94,118	313,728
COSTOS ADMINISTRATIVOS					
Descripción				Importe total \$	Importe total S/
Administrador (1)				600	2000
Contador (1)				450	1500
Seguridad (1)				360	1200
Costos de mano de obra				2,520	8,400
Costos fijos de almacén				1,577	5,258
Maquinaria				1,020	3,400
Total				6,527	21,758
COSTOS DE ETIQUETADO					
Descripción				Importe total \$	Importe total S/
Etiqueta				212	708
Empaque				531	1,770
Total				743.40	2,478

COSTOS DE TRANSPORTE		
Descripción	Importe total \$	Importe total S/
Transp. interno de almacén al depósito temporal	240	800
Total	240	800
COSTO DE EMBALAJE Y PALETIZACIÓN		
Descripción	Importe total \$	Importe total S/
Costos Embalaje	99	330
Costo de paletización (10 pallets)	34.50	115
Contenedorización (20pies)	120	400
Total	253.50	845
COSTOS DE EXPORTACIÓN		
Descripción	Importe total \$	Importe total S/
Certificado de origen	10.20	34
Carga y estiba al contenedor	78.74	262.48
Agente de aduanas	112.50	375
Gastos portuarios y vistos buenos	750	2,500
Gastos operativos	56.40	188
Emisión B/L	45	150
Documentación para enviar al cliente destino	112.50	375
Gastos administrativos	84	280
Total	1,249.34	4,164.48
COSTOS TOTALES		
Descripción	Importe total \$	Importe total S/
Costo total de Exportación	103,132.04	343,773.48

FINANCIAMIENTO

Para el presente trabajo la inversión total será del 100% el cual vendrá del mismo patrimonio de nuestros 6 socios. Aportando cada uno el 17 % de capital que vendría hacer S/ 52, 288 cada uno, sumando un total de S/ 313,728 sería un 100%.

A continuación podremos observar el siguiente cuadro:

FUENTE DE FINANCIAMIENTO		PARTICIPACION
Primer socio	S/. 52,288	17%
Segundo socio	S/. 52,288	17%
Tercer socio	S/. 52,288	17%
Cuarto socio	S/. 52,288	17%
Quinto socio	S/. 52,288	17%
Sexto socio	S/. 52,288	17%
TOTAL	S/. 313,728	100%

Conclusiones

- se fabricará bodys para bebe de 0-12 mese para el favorecimiento del medio ambiente.
- Logramos contactar a la empresa fashion textil Cotton, el cual se convertirá en nuestro único proveedor de tela por su calidad y responsabilidad.
- Se diseñarán prendas de diferentes colores.
- Se invertirá en el sector infantil de 0-12 meses, debido a que estos mudad rápidamente de ropa que otras edades.
- Llegamos a lograr nuestro objetivo del mejor precio en el mercado estado anídense a \$.18.00 por prenda por los primeros años.
- De acuerdo con las tendencias en los estados unidos se trabajará con dos diseñadores profesionales que tengan conocimiento en el mercado objetivo, para lograr ventas rápidas.
- Nosotros como vendedores, usaremos todas las técnicas de innovar modelos y hacer el producto con la mejor calidad posible.
- Iremos al mercado de estados unidos por que es uno de los países con mas consumidores de textiles y con la economía más sólida.
- Para este envío de mercancías usaremos el transporte marítimo.
- Nuestros productos se diferenciarán por su calidad, precio y diseño en el mercado de estados unidos.

Recomendaciones

- En un futuro nuestra empresa innovara nuevos productos, como: baberos, shorts, polos, gorros, vestidos y conjuntos. Con el mismo material que usamos para fabricar los bodys de algodón.
- Nuestro principal objetivo es innovar prendas. como para verano más ligera y para invierno serán mas dobles (pesados) lo cual el precio variara según la textura de la prenda.
- Acudiremos a ferias y empresas de textil para saber como llegar a nuestros clientes en el mercado de estados unidos.
- es recomendable innovar empaque, de acuerdo con la ropa de bebe como es suave y delicada así mismo innovaremos un empaque de acuerdo al producto.
- Es recomendable hacer o conocer cómo hacer todas las certificaciones del país o global para poder llegar a muchos consumidores a nivel mundial.
- Nuestro personal debe estar sumamente capacitado para poder elaborar las mejores prendas del país.

LINKOGRAFIA

[San Miguel, 17 de enero de 2005 \(exportemos.pe\)](#)

[PROCESO OPERATIVO DE EXPORTACION Gerencia de Servicios de Información y Comercio Electrónico \(siicex.gob.pe\)](#)

[FECHA \(ercol.com.co\)](#)

[360637008radD2277.pdf \(siicex.gob.pe\)](#)

[https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/exportaciones/360637008radD2277.pdf](#)

[Procedimientos - IMPORTACION DEFINITIVA \(sunat.gob.pe\)](#)

[https://www.effic.com/es/canales-de-distribucion/](#)

[https://studylib.es/doc/4411623/margen-de-intermediacion--1-](#)

[https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/d16f8846-03e7-4031-9916-0f2a9197c3b5.pdf](#)

[https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/empresa?pruta=98](#)

[https://rutasaereas.promperu.gob.pe/#](#)

[http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=709FC341-2912-4FB2-BFB7-EC1C7ABAA137.PDF](#)

[https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4276/Requisitos_exportacion_confecciones_textiles_2019_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

[https://www.mecalux.cl/manual-bodegaje/pallets/carga-mercaderia](#)

[https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2008/informes/i059_2008.htm#:~:text=Al%20respecto%2C%20el%20Glosario%20de,%2C%20fluvial%20y%20Fo%20lacustre.](#)

[https://noticiaspuertosantamarta.com/principales-puertos-estados-unidos/](#)

[https://www.dsv.com/es-es/destinos/america/5-puntos-clave-exportar-importar-estados-unidos/principales-puertos-aeropuertos-usa](#)

[https://www.dnb.com/business-directory/company-profiles.national_retail_systems_inc.59d55ba6b25db9094031a1976d8daabb.html](#)

ANEXOS



Asegurado: ZAJUR SAC
Comedor: MARICLAUDIA NOVOA B
Ramo: Transporte Marítimo - Importaciones
Moneda: Dólares Americanos
Tipo de Cambio: S/ 4.00
Cotización: 17/03/2022 Válida hasta: 1/04/2022

Tipo: Seguro Individual de Transportes (Importación).

Asegurado: ZAJUR SAC

Materia Asegurada: BODY'S DE BEBE

Embalaje: EL ADECUADO

Base de Valorización:

Todos los bienes asegurados bajo esta póliza contemplarán una suma asegurada equivalente a lo siguiente:

Según Factura comercial

Suma Asegurada: US\$ 75,000.00

Radio de Acción:

Desde: MUELLE DEL CALLAO

Hasta: NUEVA YORK

Fecha de Salida:

21/03/2022

Medios de Transporte:

Marítimo: Buques clasificados según cláusula de la clasificación del Instituto (CL.354).

Coberturas y Cláusulas:

Cláusulas Generales de Contratación.

Condiciones Generales de Seguro de Transporte de Importación y exportación.

Cláusula del Instituto para Cargamentos (A).

Cláusula del Instituto para Guerra (Cargamentos).

Cláusula de exclusión de contaminación radioactiva.

Cláusula del Instituto. Cancelación del Riesgo de Guerra (Cargamentos).

Cláusula de Clasificación del Instituto.

Cláusula de procedimientos en el evento de daño o pérdida; responsabilidad de transportistas, depositarios y otros terceros.

Cláusula del Instituto para Huelgas (Cargamentos).

LMA5394 - EXCLUSIÓN DE ENFERMEDADES TRANSMISIBLES



Excluyendo:

Daños causados a la mercadería asegurada como consecuencia de choques contra puentes y/o túneles (por exceder los límites máximos de altura permitida, por cada puente y/o túnel).

Pérdidas y/o daños por humedad, oxidación, decoloración a no ser que sea causado por daño por agua de mar habiéndose comprobado que este fue causado durante travesía marítima.

Tasas:

0.18%

Prima Neta:

US\$ 135.00

La prima incluye los recargos por las coberturas adicionales de guerra y huelgas.

Deducible:

1.00% (Por ciento) de la suma asegurada, mínimo US\$ 200.00

Excepto para robo y asalto: 15% (Por ciento) del monto indemnizable, mínimo US\$ 750.00

LMA5394 - EXCLUSIÓN DE ENFERMEDADES TRANSMISIBLES

1. No obstante cualquier disposición en contrario en el presente contrato de seguro, el presente contrato de seguro excluye cualquier pérdida, daño, responsabilidad, reclamación, coste o gasto de cualquier naturaleza, directa o indirectamente causado por, contribuido por, resultante de, derivado de, o en relación con una enfermedad transmisible o el temor o la amenaza (ya sea real o percibida) de una enfermedad transmisible, independientemente de cualquier otra causa o evento que contribuya de forma concurrente o en cualquier otra secuencia de la misma.
2. En el presente documento, por enfermedad transmisible se entiende cualquier enfermedad que pueda transmitirse por medio de cualquier sustancia o agente de cualquier organismo a otro organismo donde:
 1. La sustancia o agente incluye, pero no se limita a, un virus, una bacteria, un parásito u otro organismo o cualquier variación del mismo, ya sea que se considere vivo o no, y
 2. El método de transmisión, ya sea directo o indirecto, incluye, pero no se limita a la transmisión por aire, la transmisión de fluidos corporales, la transmisión desde o hacia cualquier superficie u objeto, sólido, líquido o gaseoso o entre organismos, y
 3. La enfermedad, la sustancia o el agente pueden causar o amenazar con causar daños a la salud o al bienestar de las personas, o pueden causar o amenazar con causar daños, deterioro, pérdida de valor, comerciabilidad o pérdida de uso de los bienes.

En caso de inconsistencia con su original en inglés, la versión inglesa prevalecerá.

Garantía para Transporte Terrestre dentro de Importación:

Aplicables a todo tipo de transporte terrestre y principalmente para los traslados terrestres desde el puerto hasta los almacenes de aduana y/o almacenes finales del asegurado.

Vehículos de propiedad del asegurado y/o de propiedad de Empresas de Transportes de carga legalmente constituidas, que se encuentren debidamente autorizadas para operar como tales, en vehículos debidamente acondicionados y en buen estado de funcionamiento, conducidos por personas que cuenten con la licencia adecuada para las unidades que conducen.



Queda entendido y convenido que tanto la Empresa de Transportes así como los vehículos que transporten la mercadería asegurada deberán estar inscritos en los registros del Ministerio de Transportes y Comunicaciones y deberán cumplir con todos los reglamentos, leyes, normas y cualquier otro dispositivo dictado por las autoridades competentes en cuanto al transporte terrestre se refiere.

Sujeto a que el transportista contratado por el asegurado y/o operador logístico y/o agente de aduanas, realice los traslados en vehículos propios. Se excluye la Sub-contratación de transportistas, salvo que la empresa sub-contratada realice el traslado en vehículo propio y cumpla con las demás garantías insertas en la presente póliza.

En todo momento el vehículo transportador deberá de contar con chofer mas un ayudante, desde que sale del almacén o local de origen, hasta su ingreso en el local de destino final.

Sujeto a que durante el traslado de la mercadería, esta no deberá pernoctar en almacenes transitorios.

El vehículo transportador deberá de contar con un sistema de rastreo o localización satelital "GPS" operativo y deberán ser constantemente monitoreados durante el traslado de la mercadería, a fin de detectar cualquier desvío de la ruta pre establecida.

Condiciones Especiales:

Condición Especial para Mercadería Usada:

La cobertura otorgada bajo la presente póliza ha sido otorgada considerando que las mercaderías descritas es nueva y de primer uso, si por el contrario se trata de mercadería usada, refaccionada o reacondicionados, los riesgos cubiertos automáticamente quedaran reducidos bajo la cláusula del instituto para cargamentos (C).

Condición especial:

Ley aplicable: El presente contrato se interpretará de acuerdo con las leyes de la República del Perú. Queda por tanto sin efecto toda mención a la ley y/o práctica extranjera.

Nota:

La presente cotización tiene una validez de 15 días calendario desde recibida la propuesta, y se encuentra sujeta a:

- No deterioro de la siniestralidad hasta la fecha de inicio de vigencia de la póliza.

LA PRESENTE ES UNA COTIZACIÓN Y COMO TAL NO ES OTORGAMIENTO DE COBERTURA