



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y
EDUCACIÓN**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título
de Licenciada en Administración y Negocios
Internacionales**

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CARTERAS
DE CUERO CON TEJIDOS ANDINOS TEÑIDOS
CON TINTES NATURALES AL MERCADO
DE LOS ANGELES - EE.UU 2016”**

Presentado por la Bachiller

MARJORIE AILEEN GONZALES RIVAS

**AREQUIPA - PERÚ
2016**

Primero y antes que nada, a Dios,
por estar conmigo en cada paso que doy,
A mis padres y a mis abuelos por ser un ejemplo de vida,
y por haber puesto en mí su confianza,
A mi hermana Florangel Gonzales Rivas,
por ser mi soporte y mi gran amiga.

INTRODUCCION

El desarrollo económico del Perú depende de la generación y crecimiento sostenido de las exportaciones con valor agregado, priorizando en actividades intensivas en Capital Humano, siendo uno de los sectores con gran potencial el de Cuero, Calzado y Artículos Complementarios

El Perú, al tener mano de obra creativa y numerosa tiene la oportunidad de llegar a nuevos mercados con una oferta exportable sólida y diversa, cumpliendo con estándares internacionales para cada uno de los mercados que identifique.

La consolidación del mercado interno puede servir de base para alcanzar economías de escala a partir de las cuales se puede emprender la conquista del mercado internacional; y por otro lado, esta conquista haría más fácil la expansión de las ventas dentro del país.

Esta actividad genera trabajo principalmente para las MYPE de Lima, Trujillo y Arequipa. Este artículo se caracteriza por su novedoso diseño y calidad, así como también por la concentración de micro y pequeñas empresas dedicadas a este rubro. Según información de ADEX Data Trade, entre las marcas que más exportan figuran Studio Moda, Mondrina, D'Art Cuero, Metal Flowerz y Manta Quechua Fresh Style.

Del área artesanal peruana principalmente rescatamos dos componentes los tejidos andinos y el Cuero que son comercializados a nivel

local e internacional pero en presentaciones separadas, de allí la idea de fusionarlas y crear un producto nuevo y con mejor calidad.

Los principales productores de cuero en el Perú son Lima con un 43 %, Trujillo 28% y Arequipa con un 21%; con respecto a los tejidos andinos sus principales productores se encuentran en el departamento de Apurímac, Cuzco, Puno y Ayacucho.

Perú en los últimos 3 años ha exportado productos de cuero al mercado de Chile con un 38%, Estados Unidos 20 %, Venezuela 15%, Canadá 9%, Colombia 6%, Ecuador 5%, México 5%, Bolivia 2% y Costa Rica con 1%.

En este trabajo se presenta el proceso para exportar carteras fabricadas en cuero con tejidos andinos teñidos con tintes naturales a Estados Unidos. La selección de este producto se realizó en función de las características solicitadas por el cliente, tomando en consideración las normas internacionales, los nichos de mercado, la oferta exportable, los volúmenes de importación y la capacidad de respuesta que se pudiera tener entre otros.

Una vez seleccionado el producto a exportar, se selecciona y analiza el mercado, basándonos en una investigación de mercados, se eligió Estados Unidos, llegando a la conclusión que este es un producto con suficiente demanda, que podrá ser competitivo ya que contamos con la capacidad instalada para producir los pedidos que nos hagan nuestros futuros clientes.

Las carteras de cuero con tejidos andinos teñidos con tintes naturales son un accesorio con estilo único, elegante y diferente, y están dirigidas a las mujeres que quieren estar a la vanguardia

Los objetivos formulados en el trabajo son los siguientes:

- a) Realizar un estudio de mercado para la exportación de carteras de cuero con tejidos andinos teñidos con tintes naturales al mercado estadounidense y a su vez determinar la demanda insatisfecha de carteras de cuero de dicho mercado y analizar los gustos y preferencias de los clientes, proponiendo niveles de aceptables de rentabilidad económica y social.
- b) Determinar los procesos de transformación adecuados que deben seguir el cuero y los tejidos andinos teñidos con tintes naturales para poder obtener un producto terminado novedoso y de buena calidad y poder así cubrir la demanda insatisfecha.
- c) Puntualizar y analizar las principales variables de mercadeo requeridas para un plan de penetración en el mercado internacional: como plaza, precios, tipos de productos y forma de realizar publicidad y promoción de los productos.

El presente trabajo consta de dos capítulos, el Capítulo I trata de la Información General del Producto y del sector al que se va exportar, en el Capítulo II se desarrolla las Fases para una Exportación.

Asimismo, El Capítulo I ha sido estructurado en tres títulos:

- **1. Producto a Exportar:** que brinda información sobre la descripción del producto, sus beneficios, los principales destinos de exportación y su proceso productivo.
- **2. Aprovechamiento:** que hace referencia a los proveedores potenciales, control de calidad y costos de fabricación y adquisición.
- **3. Almacenamiento:** Aquí se desarrolla la estrategia de almacenamiento, detalle del mobiliario y costos fijos de almacén.

Este Capítulo II, a su vez ha sido estructurado en dos fases:

- **Fase Comercial:** en la que se detalla la documentación necesaria para exportar un producto, por otro lado en esta fase se desarrolla la infraestructura para la distribución física del producto en el país de destino.
- **Fase Operativa y Logística:** En esta fase se tiene en cuenta el rotulado y el etiquetado, el tipo de empaque y embalaje, el transporte y los servicios de soporte al Comercio Internacional.

RESUMEN

Las exportaciones peruanas son una actividad comercial que se consolida como motor de crecimiento económico del país, razón por la cual actualmente se está estimulando la actividad de exportación a grandes, medianas y pequeñas empresas, brindándoles mayores oportunidades mediante diferentes programas y entidades, facilitando la inserción al mercado internacional.

La propuesta básicamente se inicia con el análisis de la situación actual del sector artesanal y de marroquinería en el Perú, determinando sus potencialidades y posibilidades más relevantes de exportación.. El proyecto busca contar con diseñadores propios, que se enfoquen en la elaboración de productos originales de alto valor agregado para poder brindar un producto original, innovador y exclusivo que esté acorde a las tendencias de la moda, los colores y las formas; sin dejar de lado características propias de la cultura peruana presente en los productos.

Por tanto este estudio establecerá la factibilidad de exportar carteras de cuero con diseños andinos al consumidor estadounidense que se caracteriza por tener altos ingresos económicos, lo cual le permite tener la libertad de comprar bienes no básicos como son las carteras con alto valor agregado, teniendo además una elevada sensibilidad por los productos hechos a mano, provenientes de materias primas sostenibles, en este sentido, las carteras hechas con cuero y tejidos peruanos encajan perfectamente con esta premisa.

ABSTRACT

Peruvian exports are a commercial activity which is consolidated as the engine of economic growth, which is why now is stimulating export activity to large, medium and small enterprises, providing greater opportunities through various programs and entities, facilitating insertion the international market.

The proposal basically starts with the analysis of the current situation and leather handicrafts sector in Peru, determining their potential and more relevant export possibilities. The project seeks to have own designers, who focus on the development of original products high value added in order to provide an original, innovative and exclusive product that is in line with fashion trends, colors and shapes; without neglecting typical of the Peruvian culture present in the products features.

Therefore this study will establish the feasibility of exporting leather wallets Andean designs to the American consumer that is characterized by high income, which allows you to have the freedom to buy non-core assets such as portfolios with high added value, also taking high sensitivity for handmade products, from sustainable raw materials, in this sense, made with leather portfolios and Peruvian weavings fit perfectly with this premise.

INDICE

• INTRODUCCION.....	ii
• RESUMEN.....	vi
• ABSTRACT.....	vii
CAPITULO I: INFORMACION GENERAL DEL PRODUCTO Y SECTOR A EXPORTAR.....	
1.1 PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1.1 Ficha Técnica de Producto.....	1
1.1.2 Descripción del Producto.....	2
1.1.3 Beneficios del Producto.....	2
1.1.4 Principales Destinos de Exportación.....	3
1.1.4.1 Análisis de Mercado.....	4
1.1.5 Clasificación Arancelaria.....	13
1.1.6 Flujo de Proceso Productivos.....	14
1.2 APROVISIONAMIENTO.....	15
1.2.1 Proveedores Potenciales.....	15
1.2.2 Matriz de Selección de Proveedores.....	18
1.2.3 Control de Calidad.....	18
1.2.4 Costo de Fabricación y/o Adquisición.....	19
1.3 ALMACENAMIENTO.....	22
1.3.1 Estrategia de Almacenamiento.....	22
1.3.2 Lay-out de Almacén.....	22
1.3.3 Detalle del Mobiliario Usado en Almacenamiento.....	24
1.3.4 Costos Fijos de Almacén.....	24
CAPITULO II: FASES PARA UNA EXPORTACIÓN.....	25
Fase Comercial.....	
2.1 DOCUMENTACIÓN.....	25
2.1.1 Carta de Presentación.....	25
2.1.2 Solicitud de Cotización.....	27
2.1.3 Remite Cotización (vendedor).....	29
2.1.4 Solicita Reajuste (comprador).....	31
2.1.5 Vendedor Reajuste (Precio).....	33

2.1.6 Comprador Solicita Muestra (Fotos, certificados).....	35
2.1.7 La Factura (invoice).....	38
2.1.8 Contrato Comercial (Comercial Agreement)	39
2.1.9 Carta de Crédito.....	48
2.2 INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO.....	53
2.2.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	53
2.2.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino	57
2.2.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	61
2.2.4 Proceso de Importación y Nacionalización en el País Destino (Flujograma con costos y tiempos).....	69
2.2.5 Requisitos para exportar muestras sin valor comercial.	71
2.2.6 Datos de Proveedores de Servicios logísticos en el país destino	73
2.3 DISTRIBUCION.....	76
2.3.1 Mapeo de la Secuencia Comercial Proveedor – Consumidor.....	76
2.3.2 Identificación y Descripción de Canales de Distribución.....	77
2.3.3 Canal con Mayor Flujo Comercial para las Importaciones del Producto.....	79
2.3.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	84
2.3.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	85
2.3.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	86
Fase Operativa y Logística
2.4 ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	87
2.4.1 Modelo de Etiquetas / Rotulado de Producto.....	87
2.4.2 Normas Técnica Aplicable.	87
2.4.3 Proceso de Rotulado.....	89
2.4.4 Tiempos y Costos del Proceso de Empacado.	91
2.5. EMPAQUE.....	92

2.5.1	Ficha Técnica de Empaque Seleccionado	92
2.5.2	Criterios Usados para la Selección del Empaque	92
2.5.3	Procesos de Empaque	93
2.5.4	Tiempos y Costos del Proceso de Empacado.	94
2.6	EMBALAJE	95
2.6.1	Ficha Técnica de Embalaje Seleccionado	95
2.6.2	Criterios Usados para la Selección del Embalaje	96
2.6.3	Proceso de Embalaje.	97
2.6.4	Tiempos y Costos del Proceso de Embalaje	97
2.7	UNITARIZACION	98
2.7.1	Ficha Técnica del Contenedor Seleccionado	98
2.7.2	Criterios Usados para la Selección del Contenedor	98
2.7.3	Proceso de Contenedorización	99
2.7.4	Plano de Estiba del Contendor	99
2.7.5	Tiempos y Costos del Proceso de Contenerización	100
2.8	TRANSPORTE	100
2.8.1	Proveedores del Transporte Interno	100
2.8.2	Costo de Transporte Interno (Inland Freight)	102
2.8.3	Proveedores de Servicio de Transporte Internacional	102
2.8.4	Cotizaciones de Flete Marítimo y Aéreo	103
2.9	SERVICIOS DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	104
2.9.1	Agentes de Aduana	104
2.9.2	Costo de Agenciamiento	106
2.9.3	Aseguradoras	107
2.9.4	Póliza de Seguro (Cobertura y costo)	108
2.9.5	Terminales de Almacenamiento	109
2.10	MATRIZ DE COSTOS EXPORTACIÓN	111
•	CONCLUSIONES	113
•	RECOMENDACIONES	114
•	BIBLIOGRAFIA	115
•	ANEXOS	117

Lista de Tablas

Tabla 1. Matriz de Selección de Proveedores.....	18
Tabla 2. Materia Prima Directa.....	19
Tabla 3. Materia Prima Indirecta.....	20
Tabla 4. Mano de Obra Directa.....	20
Tabla 5. Mano de Obra Indirecta.....	20
Tabla 6. Gastos de Fabricación.....	21
Tabla 7. Costos de Adquisición.....	21
Tabla 8. Costos de Fabricación.....	21
Tabla 9. Detalle del Mobiliario de Almacén.....	24
Tabla 10. Costos Fijos de Almacén.....	24
Tabla 11. Productos Potenciales en EE.UU: Sector Artesanías.....	79
Tabla 12. Principales Proveedores de Carteras de Cuero a California.....	80
Tabla 13. Partidas Exportadoras en el año 2014”Creaciones y artesanías Jalt “	82
Tabla 14. Partidas Exportadoras en el año 2014 “El Cóndor EIRL”	84
Tabla 15. Condiciones de Compra	84
Tabla 16. Tipo de Cambio (Dólares/ Soles).....	85
Tabla 17. Tiempos y Costos del Proceso de Rotulado.....	91
Tabla 18. Tiempo y Costos del Proceso de Empacado.....	94
Tabla 19. Tiempo y Costos del Proceso de Embalaje.....	97
Tabla 20. Tiempos y Costos del Llenado del Contenedor.....	100
Tabla 21. Costos de Agenciamiento.....	106
Tabla 22. Gastos Administrativo Portuarios.....	106
Tabla 23. Tarifario de Servicios UNIMAR S.A.....	110
Tabla 24. Tarifario de Servicios de Almacenaje CONTRANS.....	110
Tabla 25. Matriz de Costos de Exportación.....	111
Tabla 26. Estructura Costos Logísticos.....	112

Lista de Figuras

Figura 1. Ficha Técnica del Producto.....	1
Figura 2. Análisis Geográfico de Los Ángeles – EE.UU.....	6
Figura 3. Clasificación Arancelaria.....	13
Figura 4. Flujograma de Procesos Productivos.....	14
Figura 5. Lay-Out de Almacén.....	23
Figura 6. Distribución en Planta del Flujo de unidades.....	23
Figura 7. Infraestructura Puerto de Los Ángeles – California.....	59
Figura 8. Infraestructura Puerto de Long Beach	60
Figura 9. Tarifa de Flete por Contenedor del Callao a Los Ángeles.....	63
Figura 10. Ruta Marítima Callao – Los Ángeles.....	64
Figura 11. Tarifa de Flete por Contenedor Callao – Long Beach.....	66
Figura 12. Ruta Marítima Callao – Long Beach.....	66
Figura 13. Flujograma de Importación.....	69
Figura 14. Flujograma de Exportación.....	70
Figura 15. Mapeo Proveedor – Consumidor.....	76
Figura 16. Termino FOB.....	76
Figura 17 Ficha de Perfil del Cliente	77
Figura 18. Canal de Distribución.....	78
Figura 19. Datos Generales Empresa “Creaciones y Artesanías Jalt”.....	80
Figura 20. Porcentaje de Participación Empresa “Creaciones y Artesanías Jalt”.....	81
Figura 21. Evolución de Partidas Empresa “Creaciones y artesanías Jalt”.....	81
Figura 22. Datos Generales Empresa “El cóndor EIRL”.....	82
Figura 23. Porcentaje de Participación Empresa “ El Cóndor EIRL ”	83
Figura 24. Evolución de Partidas Empresa “El Cóndor EIRL”.....	83
Figura 25. Evolución de Numero de Mercados “ El Cóndor EIRL ”.....	83
Figura 26. Modelo de Etiqueta.....	87
Figura 27. Ficha Técnica de Empaque.....	92
Figura 28. Ficha Técnica de Embalaje.....	95

Figura 29. Medidas de la Caja de Embalaje.....	96
Figura 30. Ficha Técnica del Contenedor.....	98
Figura 31. Plano de estiba del contenedor – FCL.....	99

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

CAPITULO I

INFORMACION GENERAL DEL PRODUCTO Y SECTOR A EXPORTAR

1.1 PRODUCTO A EXPORTAR.

1.1.1 Ficha Técnica del producto.

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO.	
Producto.	
Carteras de cuero con tejidos andinos teñidos con tintes naturales	
Sector Industrial del producto:	Confecciones en cuero
Concepto e imagen.	
<p>Son carteras de cuero 100% peruano con tejidos andinos teñidos naturalmente. Caracterizada principalmente por sus diversos diseños, textura y colores de moda. Es un accesorio con estilo único, elegante y diferente.</p>	
Materiales :	<ul style="list-style-type: none">- Cuero- Tejidos andinos teñidos con tinte natural
Interior:	<ul style="list-style-type: none">- Forrado en tela
Color:	<ul style="list-style-type: none">- Café- Negro,etc.
Medidas:	<ul style="list-style-type: none">- Largo : 34 cm- Alto : 23 cm

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

	- Ancho: 11 cm
Código de artículo:	- 402_1540
Peso	- 460 Gr.

Figura 1: Ficha Técnica del Producto

Fuente: Elaboración propia

1.1.2 DESCRIPCION DEL PRODUCTO

Bellas carteras para mujer, hechas de 100% cuero de vaca duna café de la más alta calidad y con tejidos andinos teñidos con tinte natural que muestran la fusión de un estilo tradicional y contemporáneo de las diferentes regiones del Perú.

Fina elaboración artesanal y excelente selección del cuero y herraje para asegurar la resistencia y duración; con hilo resistente de costura. Nosotros usamos materiales seleccionados en combinación con arte e inspiración para crear un artículo único en su tipo. Ideal para cargar al hombro en cualquier ocasión. Nuestras carteras pueden hacerse de una gran variedad colores, claras u oscuras, dependiendo de sus gustos y necesidades de nuestros clientes.

1.1.3 BENEFICIOS DEL PRODUCTO

El diseño de una cartera es lo más importante ya que refleja la personalidad de quien la viste. Hay para todos los gustos, diseños alternativos y llamativos; seleccionamos a aquellos diseñadores que en sus carteras logran transmitir estilo, distinción y una estética equilibrada. Como también los diseños que siguen las últimas tendencias de la moda siempre con el toque

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

final que les da los tejidos andinos teñidos naturalmente. Ponemos mucho cuidado en la calidad y el diseño para que cuando veas nuestras carteras, se enamoren.

Para carteras, no hay ningún otro material que se compare al cuero. En la mujer, otorga distinción y estilo. Tu estilo y look no será el mismo con una cartera sintética o símil cuero. Por otro lado tiene fuerza, durabilidad y resistencia, como también la capacidad para ser flexible y adaptarse a tu día a día sin dañarse.

El Cuero Peruano en particular, es reconocido en todo el mundo por su calidad. Nosotros nos preocupamos de elegir las carteras que destacan por alta calidad en cuero y detalles de terminación como son los tejidos andinos teñidos naturalmente que les da ese toque perfecto y diferente a la de las demás marcas. Nuestras carteras de cuero tienen ese “no sé qué” que hacen que te enamores de ellas. Sabemos que se enamorarán de nuestras carteras.

1.1.4 PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACION

- LOS ANGELES – EE.UU.
- MIAMI – EE.UU.
- LONG BEACH – CALIFORNIA – EE.UU
- NEW YORK – EE.UU

Los principales destinos de las exportaciones de cuero, manufacturas y calzado en el período, fueron en su orden: Estados Unidos, Venezuela,

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Italia, México, Ecuador, y Singapur, con porcentajes de 24, 13, 13, 7, 6, 5 por ciento, respectivamente.

1.1.4.1 ANALISIS DEL MERCADO

Los Ángeles, es la ciudad más poblada del estado de California y la segunda ciudad más poblada de Estados Unidos. Tiene, según el censo de 2015, una población de 10, 116,705 habitantes. Está ubicada en el sur de California y abarca una superficie de 1215 km².

“Fue fundada el 4 de septiembre de 1781 por el gobernador español Felipe de Neve con el nombre de El Pueblo de Nuestra Señora la Reina de los Ángeles del Río de Porciúncula. En 1821, después de la guerra de independencia de México, la ciudad se integró como parte de México, pero en 1848, a consecuencia de la intervención estadounidense en México, Los Ángeles y el resto de California pasaron a ser parte de los Estados Unidos de América, de acuerdo con lo pactado en el Tratado de Guadalupe Hidalgo. La ciudad se incorporó a la Unión como municipio el 4 de abril de 1850, cinco meses antes de que California alcanzara la categoría de estado de los Estados Unidos.” **(Barrows, s.f.)**

Es una ciudad global con gran influencia en ámbitos tan diversos como los negocios, el comercio internacional, el entretenimiento, la cultura, los medios de comunicación, la moda, la ciencia, los deportes, la tecnología, la educación, la medicina o la investigación. En la ciudad

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

tienen su sede instituciones de renombre que abarcan diversos campos profesionales y culturales, y es uno de los motores económicos más importantes de Estados Unidos.

Los Ángeles - California atrae de manera significativa ingresos del comercio internacional y el turismo. El comercio y las exportaciones de California se traducen en altos empleos bien remunerados para más de un millón de californianos, de acuerdo con la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los EE.UU.

La agricultura es una importante industria de California que trajo al estado un de los mayores ingresos, es el quinto mayor proveedor de alimentos y productos agrícolas en el mundo.

Elegí como destino de exportación al país de EE.UU, por el acceso preferencial a través del TLC, que nos beneficia con los impuestos arancelarios (0%) , lo cual me permite vender mi producto a un mercado que tiene un mayor poder adquisitivo en comparación al del mercado Nacional, y porque pude observar la demanda de mi producto por turistas estadounidenses.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Coordenadas	 34°03'N 118°15'O
Entidad	Ciudad
• País	Estados Unidos
• Estado	 California
• Condado	Los Ángeles
Alcalde	Eric Garcetti (D)
Eventos históricos	
• Fundación	4 de septiembre de 1781
Superficie	Puesto +52 (447) 111 8518.º
• Total	1290.6 km ²
• Tierra	1214,9 km ²
• Agua	88,11 km ²
Altitud	
• Media	71 m s. n. m.

Figura 2: Análisis Geográfico de los Ángeles – California - EE.UU
Recuperado: https://es.wikipedia.org/wiki/Los_%C3%81ngeles

JUSTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Estados Unidos es uno de los principales mercados en el sector de la marroquinería. En este contexto, la totalidad de su volumen de mercado (aproximadamente un 85%) procede de las importaciones.

No obstante, estas importaciones se pueden diferenciar en función de la gama de productos a la que nos refiramos. Con carácter general, son los países asiáticos (con China al frente) los principales proveedores de artículos de marroquinería de gama baja. Por el contrario, los proveedores de la gama más alta, la de calidad y diseño, son países europeos en su mayoría, con Italia y Francia en posiciones destacadas.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

El sector de cuero y sus manufacturas en Estados Unidos se encuentra dividido en dos grandes categorías que a su vez contienen otras subcategorías que reúnen varios productos en cada una de ellas:

1. Cuero como Materia Prima (Leather Stock)
2. Productos manufacturados del cuero.

En esta categoría se encuentran los productos elaborados en cuero, los cuales se clasifican en las siguientes categorías:

- Zapatos
- Pantuflas
- Guantes
- Bolsos y carteras femeninas

En un mercado enormemente condicionado por las modas, la presencia de empresas extranjeras con una fuerte implantación en Estados Unidos y una imagen de marca consolidada es muy notable. En efecto, nos encontramos en la actualidad ante un sector claramente globalizado en el cual las importaciones cobran protagonismo en detrimento de la producción nacional.

“En Los Ángeles – Estados Unidos gran parte de la población femenina se caracteriza por estar al tanto de las nuevas tendencias de la moda y usar éstas para diferenciarse frente a la sociedad. Lo que hace que exista la necesidad de crear productos innovadores que satisfagan los gustos cambiantes de este mercado específico.” **(Mancilla, 2012)**

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Una de las alternativas para cubrir esta necesidad es mediante la creación de una línea de productos hechos en cuero y con diseños innovadores y únicos. Se observa que el cuero es un material que se ajusta a la personalidad dinámica y cambiante de los mismos y a la vez este material se presta para la creación de diseños versátiles.

Por lo tanto se establece que el negocio del cuero y marroquinería es una excelente alternativa para satisfacer la creciente demanda en accesorios y ropa. Asimismo también se brinda la posibilidad de ofrecer productos que sean únicos y fácilmente ajustables a los gustos de los clientes por su calidad, innovación en los diseños y la excelencia en los acabados de los productos. En cualquier caso, Estados Unidos es un mercado que requiere dedicación y continuidad.

Hábitos de Compra

La demanda de la mayoría de artículos de marroquinería, entre los cuales los bolsos, el equipaje y los accesorios de cuero ocupan un lugar preferente, tiene como motivo de compra las vacaciones/ocio, motivos profesionales y otros viajes interiores de los residentes o viajes al extranjero.

Debemos de considerar la repercusión de la moda en los hábitos de compra de artículos de marroquinería, que afecta fundamentalmente a los accesorios de mujer (bolsos, carteras)

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

En la última década, el sector la marroquinería ha experimentado un crecimiento dentro de la línea de producto de equipaje blando en el que poder transportar cuadernos y ordenadores portátiles tanto por motivos laborales como por motivos de ocio.

Asimismo, existen diversos factores que condicionan sobremanera los hábitos de compra de artículos de marroquinería. A continuación se citan algunos de ellos:

- **Precio:** el precio de los artículos de marroquinería es una de las principales herramientas competitivas del sector. Los fabricantes deben fijar precios competitivos que les permitan mantener e incluso incrementar las ventas. A su vez, el cliente final también desea adquirir estos productos al menor precio posible dentro de unos niveles razonables.
- **Calidad:** la durabilidad, la funcionalidad y el atractivo de los artículos de marroquinería son los tres atributos principales exigidos por los consumidores dentro del concepto de calidad. Así, los clientes están dispuestos a pagar un cantidad adicional respecto a un precio medio en el sector a cambio de obtener productos duraderos cuya calidad está fuera de toda duda.
- **Servicio:** los clientes finales, así como los mayoristas y distribuidores, valoran especialmente la posibilidad de realizar pedidos especiales a medida, la entrega de los pedidos en el menor plazo de tiempo posible o la asistencia en caso de problemas con los productos. Este tipo de

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

actuaciones pueden suponer una ventaja competitiva que sirva para diferenciar unas compañías de otras.

- **Innovación:** las novedades en el diseño y fabricación de los productos suelen tener, por lo general, una buena acogida por parte de los clientes.

Si nos centramos en el momento de la compra, para una mayor comprensión de este proceso, cabe destacar con carácter general que el consumo a través de las compras constituye una de las señas de identidad de la sociedad estadounidense. El ciudadano americano es consumista por naturaleza. En efecto, el acudir a centros comerciales es hoy uno de sus pasatiempos fundamentales.

Un análisis del consumidor nos permite distinguir dos tipos de hábitos de compra de objetos de marroquinería.

Por un lado, existe un consumo racional de productos básicos. No se trata, por tanto, de productos destinados a satisfacer caprichos, sino que tienden a cubrir necesidades; es por ello que motivos como la utilidad, practicidad o comodidad le harán decantarse por un determinado producto u otro. Por otra parte, se da a su vez un consumo impulsivo de artículos de marroquinería más expuestos a la moda, sobre todo bolsos para mujeres. En este tipo de compra no prima tanto el cubrir una necesidad como en el caso de los productos básicos

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Preferencias

En cuanto a preferencias, cabe señalar la importancia del cuero como el material más popular, independientemente del color. En cuanto a estilos, destaca la importancia del vintage, en el que los accesorios como bolsillos, tachuelas, adornos, etc. cobran especial protagonismo.

Por otro lado, en un sector en el que la moda y las tendencias son dos características intrínsecas al mismo, la innovación continua se antoja como un elemento de supervivencia para las empresas del sector. El consumidor aprecia, entre otros, la variedad, el diseño, la renovación constante de las colecciones o los cambios de color según las temporadas.

Respecto a la estrategia recomendable para las empresas peruanas para su entrada en el mercado norteamericano, el segmento de gama media-alta o alta se presenta como aquél en el que el producto peruano podría cosechar un mayor éxito. En este contexto, el sector de población de entre 25 y 50 años, con un poder adquisitivo medio-alto, preocupado por la moda y con una cierta debilidad por el producto de origen peruano parece ser el más atractivo.

Proceso de compra

La compra es realizada por las mujeres quienes de acuerdo a factores como:

- Nivel de ingreso
- Gustos y preferencias

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- Estilo de vida
- Moda y edad

Deciden el tipo de alternativa de compra, dentro de un amplio portafolio de productos ofrecidos por el mercado.

La mujer es la gran decisora de compra en la gran mayoría de segmentos de la categoría de productos de cuero. Factores como la publicidad, las promociones y descuentos influyen la decisión de compra en especial en los niveles medios de la población.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

1.1.5 CLASIFICACION ARANCELARIA

Clasificación Arancelaria: **4202.21.00.00**

Manufacturas de cuero, Bolsos de mano (carteras)

CONVENIOS INTERNACIONALES

SECCION	VIII:PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE TALABARTERIA O GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA
CAPITULO	42:Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
42.02	Baúles, maletas (valijas), maletines, incluidos los de aseo y los portadocumentos, portafolios (carteras de mano), cartapacios, fundas y estuches para gafas (anteojos), gemelos, cámaras fotográficas o cinematográficas, instrumentos musicale
	- Bolsos de mano (carteras), incluso con bandolera o sin asas:
4202.21.00.00	- - Con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado

Figura 3: Clasificación Arancelaria

Recuperado: <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/aigci01?partida=4202210000&Mopc=2&Clib=%20504>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

1.1.6 FLUJOGRAMA DE PROCESOS PRODUCTIVOS

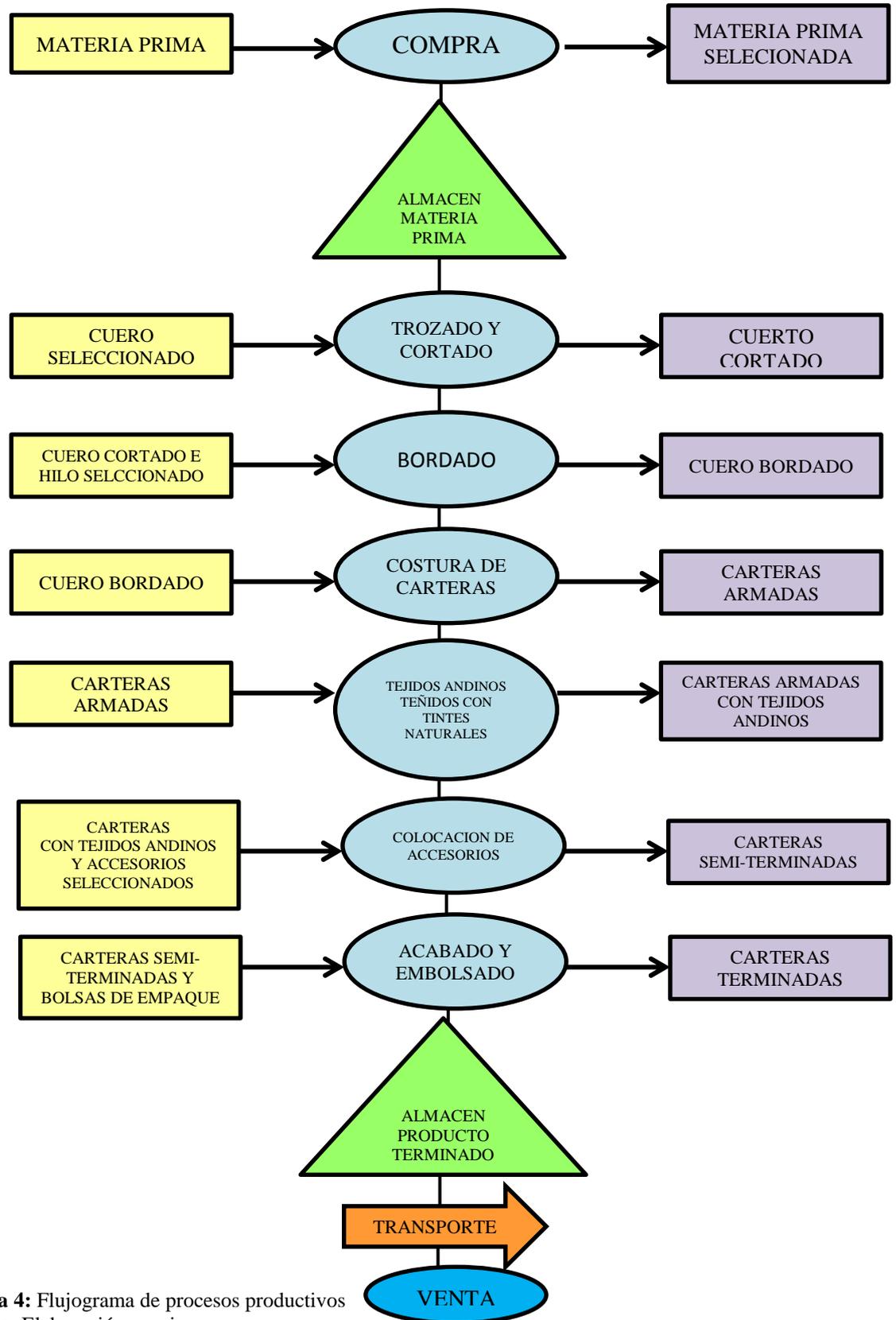


Figura 4: Flujograma de procesos productivos
Fuente: Elaboración propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

1.2 APROVISIONAMIENTO

1.2.1 Proveedores potenciales

CUERO:

- ✓ TENNERY LATINA SAC

Parque Industrial Rio Seco Mz G Lt 13A. CONTACTO: Felipe
Juan Laura Arapa TELF: 444250 – 957987805

incuerolatina@hotmail.com

- ✓ CURTIEMBRE INCAPIELES EIRL

Parque Industrial Rio Seco Mz I Lote 5. CONTACTO: Jorge
Samuel Laura Arapa TELF: 444115

incapieles@hotmail.com

- ✓ CURTIEMBRE PACHECO SRL

Parque Industrial Río Seco - Mz. B Lt.14. CONTACTO: Elmer
Gustavo Pacheco Palma TELF: 447119

curpacheco@gmail.com

- ✓ SAN JOSÉ CUEROS Y DERIVADOS SRL

Calle Galilea N° 186 El Agustino – Lima. TELF: 3853609

sanjosecueros@hotmail.com

- ✓ CUEROS MERUBIA, S.A.C.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

TEJIDOS ANDINOS TEÑIDOS DE FORMA NATURAL:

- ✓ ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES ARTESANALES ANDINOS
Jirón Los Jardines 422 URB. Los Chankas- Apurímac- Abancay

- ✓ CENTRO DE CULTURA APULAYA

Calca - Cusco – Perú

Teléfono: 051 -84- 635424

Correo: info@apulaya.com

<http://www.apulaya.com/es/textileria-tradicional/>

- ✓ CENTRAL DE ARTESANOS Y ARTESANAS DEL SUR ANDINO
“INKAKUNAQ RUWAYNIN” - CASA CAMPESINA.

Dirección: Avenida Tullumayu 274 - Cusco – PERÚ

Teléfono: 084 – 260 942

Correo: tejido@apu.cbc.org.pe

- ✓ ASOCIACION DE ARTESANOS PRODUCTORES SOL ANDINO
DE AYACUCHO

Teléfono: 066 – 452222

TELA PARA FORRO:

- ✓ AN & LU CORPORACIÓN TEXTIL S.A.C.

Dirección: Av. Pumacahua 413 Tda.B Cerro Colorado / Arequipa

Teléfono: (054) 329756

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ COMERCIAL TEXTIL S.A.

Dirección: Cl La Merced N° 112 B Cercado / Arequipa

Teléfono: (054) 282231

- ✓ MALUTEX

Dirección: Calle Perú, 319 - Int. 4 / Arequipa

Teléfono: (054) 282350

HILO:

- ✓ EM S.A.C.

Dirección: Calle San Martín, s/n, El Solar (cerro Colorado) –
Arequipa

Teléfono: (054) 272984

- ✓ MICHELL & CIA S.A

Dirección: Avenida Juan de la Torre, 101, San Lázaro - Arequipa

Teléfono: (054) 202626

HERRAJES:

- ✓ ABC HERRAJES S.A.C.

Dirección: Calle Mercaderes 235 – Cercado / Arequipa

Teléfono: (054) 894537

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

1.2.2 Matriz de selección de proveedores

CUERO:

Tabla 1

Matriz de selección de proveedores

RESULTADOS	Aspectos Técnicos	Aspectos comerciales y econ.	Aspectos empresariales	TOTAL	POSICION
Tennery Latina S.A,	1.94	0.91	0.59	3.44	2
Curtiembre Incapieles EIRL	1.07	0.64	0.57	2.28	3
San José cueros y derivados SRL	2.40	0.93	0.66	3.99	1

Fuente: Elaboración Propia

1.2.3 Control de Calidad

- ✓ Agregar a nuestros métodos de producción formas de control.
- ✓ Desarrollar una muestra de nuestro producto para que el cliente pueda apreciar las características y calidad del producto.
- ✓ Descripción de todos los materiales involucrados en cada etapa de la elaboración de las carteras de cuero con tejidos andinos teñidos naturalmente.
- ✓ Especificación de detalles a considerar por procesos.
- ✓ La calidad de nuestros productos se mide desde los insumos que se adquieren a nuestros proveedores, como es el caso del cuero y de los tejidos andinos teñidos naturalmente.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ Verificación de la forma en la que se hacen las cosas y sus resultados, haciendo uso de parámetros, indicadores o patrones para poder considerar acabado el proceso que se ha realizado.
- ✓ El sentido de hacer esto tiene que ver con la necesidad de involucrar a la persona que realiza la operación en la obtención de una mayor calidad en el producto, evitando que se trabaje sobre partes o piezas con defectos, los cuales originarían reproceso o descarte de productos cuando estos ya llegaron a ser terminados

1.2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

- MATERIA PRIMA DIRECTA

Tabla 2
Materia Prima Directa

COSTOS DE MATERIA PRIMA				
MATERIA PRIMA	CANTIDAD POR CARTERA	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO POR UNIDAD DE MEDIDA	COSTO TOTAL POR CARTERA
CUERO	7	Pies	S/ 7.00	S/ 49.00
TEJIDOS ANDINOS	1.5	Metros	S/ 50.00	S/ 75.00
CIERRE	1	Metros	S/ 1.50	S/ 1.50
TELA	1.5	Metros	S/ 2.00	S/ 3.00
HILO	4	Metros	S/ 3.00	S/ 12.00
ACCESORIOS (HERRAJES)	5	unidad	S/ 5.00	S/ 25.00
ASA	2	Unidad	S/10.00	S/ 20.00
TOTAL				S/ 185.50

Fuente: Elaboración Propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- MATERIA PRIMA INDIRECTA

Tabla 3
Materia Prima Indirecta

COSTOS DE MATERIA PRIMA INDIRECTA			
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR CARTERA
bolsa polietileno	1	S/ 0.20	S/ 0.20
bolsa ecológica	1	S/ 1.00	S/ 1.00
caja unitaria (empaquete)	1	S/ 1.50	S/ 1.50
caja madre (contiene 12 carteras)	1	S/ 3.00	S/ 0.25
TOTAL			S/ 2.95

Fuente: Elaboración propia

- MANO DE OBRA DIRECTA

Tabla 4
Mano de Obra Directa

COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA			
DESCRIPCION	N° TRABAJADORES	SUELDO	TOTAL
Medición y corte	2	S/ 850.00	S/ 1 700.00
Descarnado	2	S/ 850.00	S/ 1 700.00
Armado	10	S/ 850.00	S/ 8 500.00
Costura	2	S/ 850.00	S/ 1 700.00
Control de calidad y almacenamiento	2	S/ 900.00	S/ 1 800.00
TOTAL			S/ 13700.00

Fuente: Elaboración propia

- MANO DE OBRA INDIRECTA

Tabla 5
Mano de Obra Indirecta

COSTOS DE MANO DE OBRA INDIRECTA			
DESCRIPCION	N° TRABAJADORES	SUELDO	TOTAL
Limpieza	2	S/ 850.00	S/ 1 700.00
Seguridad	2	S/ 1 100.00	S/ 2 200.00
TOTAL			S/ 3900.00

Fuente: Elaboración propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- GASTOS DE FABRICACIÓN

Tabla 6
Gastos de Fabricación

GASTOS DE FABRICACION	
DESCRIPCION	MONTO
Alquiler de la fabrica	S/ 2 500.00
Luz	S/ 300.00
Agua	S/ 80.00
Teléfono	S/ 100.00
supervisor de planta	S/ 1 500.00
Depreciación de equipos de planta	S/ 1 640.00
TOTAL	S/ 6120.00

Fuente: Elaboración propia

- COSTOS DE ADQUISICIÓN

Tabla 7
Costos de Adquisición

COSTO DE ADQUISICION	
MAQUINARIA	MONTO
Descarnadora	S/ 4 500.00
Máquina de codo industrial	S/ 3 800.00
Maquina plana semi industrial	S/ 4 000.00
Troqueladora	S/ 4 100.00
TOTAL	S/ 16400.00

Fuente: Elaboración propia

- COSTOS DE FABRICACIÓN

Tabla 8
Costos de Fabricación

Costo de Fabricación		
Materia Prima consumida		S/ 445 200.00
Mano de obra directa		S/ 15 400.00
Costos indirectos de fabricación		
Materiales indirectos	S/ 7 080.00	
mano de obra indirecta	S/ 3900.00	
supervisión de fabrica	S/ 1500.00	
depreciación maquinaria	S/ 1640.00	
Servicio de agua, luz, teléfono	S/ 480.00	
		S/ 14 600.00
Costo de fabricación		S/ 475 200.00

Fuente: Elaboración propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

1.3 ALMACENAMIENTO.

1.3.1 Estrategia de almacenamiento.

Una vez que se obtiene los productos terminados lo almacenaremos en cajas de cartón corrugado de doble pared, calibre mínimo de 6 mm. Al momento de almacenar las carteras de cuero se recomienda que no sea en plásticos ya que emiten productos químicos que pueden dañar el cuero, esto sucede cuando son periodos de almacenaje muy largos.

Para mantener las carteras de cuero en buenas condiciones es recomendable el uso de telas naturales, por ejemplo una funda de almohada, esto permite que exista mayor flujo de aire libre. Las carteras de cuero se almacenarán en un lugar oscuro, seco, fresco para evitar la decoloración o aparición de moho.

1.3.2 Lay-out de almacén.

La capacidad que tiene el almacén es de aproximadamente 5 083 cajas por 12 unidades de carteras, en un espacio de 10 cm de Ancho x 12 cm de la Largo x 7 cm de Alto.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

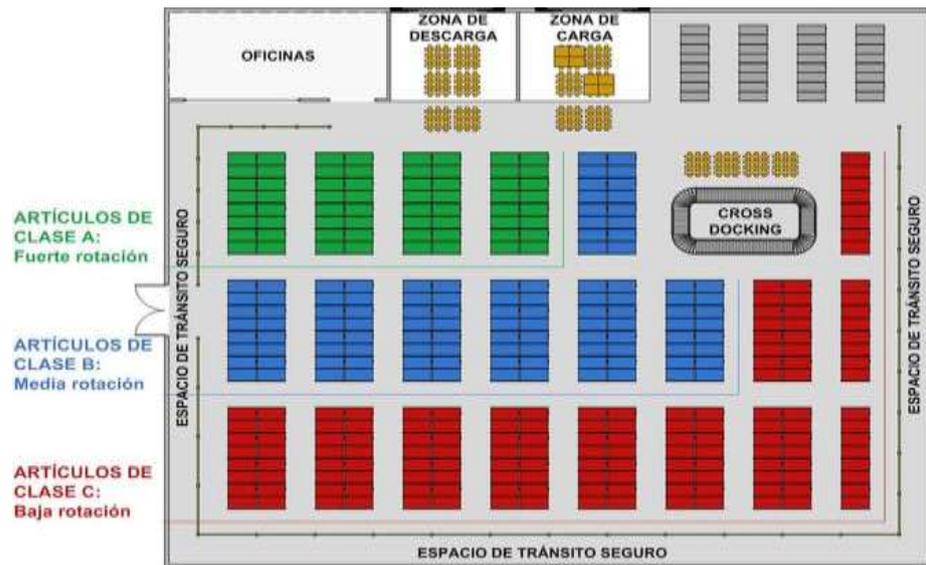


Figura 5: Lay-out de almacén

Recuperado: <http://www.ingenieriaindustrialonline.com>

DISTRIBUCIÓN EN PLANTA DEL FLUJO DE UNIDADES

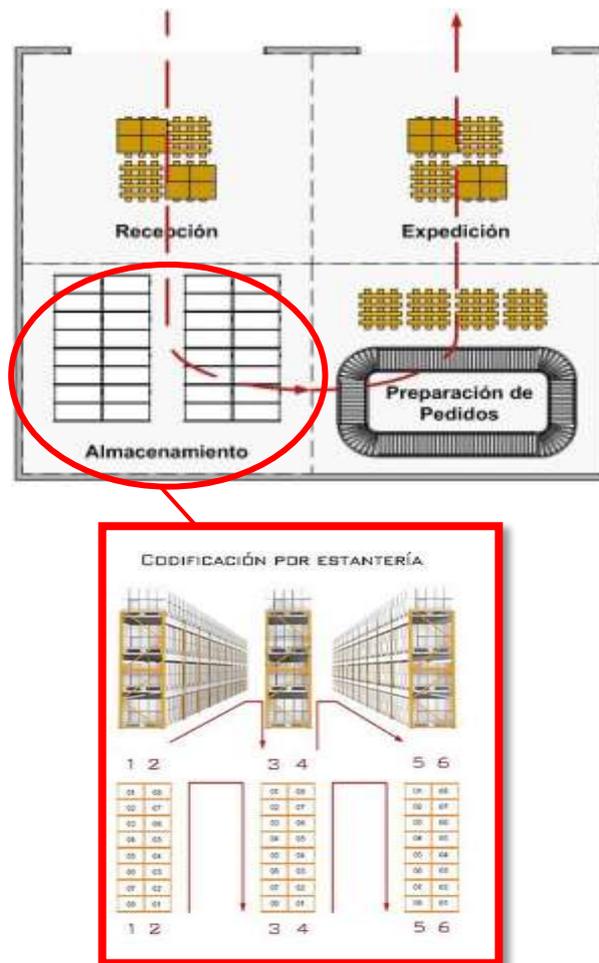


Figura 6: Distribución en Planta del Flujo de Unidades

Recuperado: www.layoutalmacenes/tipos.com

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

1.3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento.

Tabla 9

Detalle del mobiliario de almacén

DESCRIPCIÓN DEL BIEN	MARCA	COLOR	MATERIAL	SERIE	ESTADO FISICO	s/
ESTANTES	AR STORAGE	GRIS	METAL	T652E8961D1	BUENO	S/ 180.00
CARROS PLATAFORMA	NIVOFLEX	GRIS	ACERO	252D251SD5	BUENO	S/ 130.00
APILADOR ELECTRICO	HYSYTER	NEGRO Y AMARILLO	ACERO	S2551B235SD	BUENO	S/ 750.00
COMPUTADORA	INTEL	NEGRO	-	D52G47T24P	BUENO	S/ 1200.00
ESCRITORIO	OFITECK	NEGRO	METAL	X2245S21R1	BUENO	S/ 250.00

Fuente: Elaboración propia

1.3.4 Costos fijos de almacén.

Tabla 10

Costos fijos de almacén

COSTOS FIJOS DE ALMACEN	S/
Personal	S/ 1300.00
Vigilancia y seguridad	S/ 1100.00
Mantenimiento y reparación de almacén	S/ 850.00
Alquiler	S/ 2100.00
Amortización de almacén y traslado de mercaderías	S/ 700.00
Amortización de estanterías y otros equipos de almacenaje	S/ 750.00

Fuente: Elaboración propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

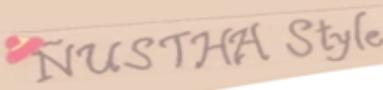
CAPITULO II

FASES PARA UNA EXPORTACIÓN

Fase Comercial

2.1 DOCUMENTACIÓN

2.1.1 Carta de Presentación



Arequipa, 30 de Mayo del 2016

Sr. Renzo Jiménez Costa
Gerente general

HELICIA PURSE
200 N. Spring Street - Los Angeles CA
Estados Unidos

Estimado Sr. Jiménez:

Me es grato dirigirme a usted con el propósito de ofrecerle nuestras carteras de cuero 100 % peruano con tejidos andinos teñidos naturalmente. Caracterizada principalmente por sus diversos diseños, textura y colores de moda. Siendo un accesorio con estilo único, elegante y diferente.

Nusta Style es reconocida a nivel nacional por ofrecer a sus clientes con cada cartera la seguridad de estar llevándose un producto de calidad, de excelente acabado y confeccionada con los mejores insumos. Nuestra compañía siempre está al tanto de la moda internacional es por eso que siempre estamos a la vanguardia del momento.

Por eso me presento a ustedes porque estaría encantado de trabajar con una empresa como la que usted dirige y porque mi empresa cuenta con grandes profesionales de la costura con los que pretendo ofrecerle un excelente producto que estoy seguro encontrará a la altura de los productos que ofrece.

Adjunto una propuesta detallada de los productos que puedo ofrecer a su empresa, los costos y los tiempos de producción y nuestros catálogos. Y estaré a la espera, si es que me considera un candidato idóneo, de su contacto para realizar una prueba con la que compruebe el tipo y la calidad del trabajo que mi empresa realiza.

Le agradezco su atención y su tiempo y le dejo la información de contacto.

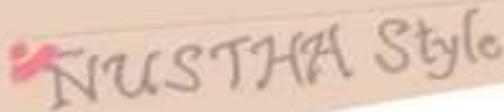
Atentamente,



Sebastián de la Torre Rodríguez
Gerente general
Nusta Style S.A.C.

Calle Mercaderes 209 – Cercado- Arequipa
Teléfono: 054-215124
nustastyle@hotmail.com

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

 NUSTHA Style

Arequipa, May 30, 2016

Mr. Renzo Jimenez Costa
General Manager

HELICIA PURSE
200 N. Spring Street- Los Angeles CA
U.S

Dear Mr. Jimenez:

I am pleased to write to you in order to offer my leather wallets with 100% Peruvian Andean naturally dyed fabrics. Mainly characterized by their different designs, texture and trendy colors. It is an accessory with unique, elegant and different style.

Nustha Style is recognized nationally for providing customers with each portfolio security to be getting a quality product, excellent finish and made with the best inputs. Our company is always aware of international fashion is why we are always at the forefront of the moment.

So I present to you because I would be happy to work with a company like you direct and because my company has great professionals seam with whom intend to offer an excellent product that I'm sure will find at the height of the products offered.

Attached is a detailed proposal for the products that I can offer your company, costs and production times and our catalogs. And I'll be waiting, if they considered me a suitable candidate, your contact for a test that check the type and quality of work that my company does.

I appreciate your attention and time and leave contact information.

Sincerely



Sebastian de la Torre Rodriguez
General Manager
Nusta Style S.A.C.

Calle Mercaderes 209 – Cercado- Arequipa
Teléfono: 054-215124
Rustastyle@hotmail.com

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.1.2 Solicitud de cotización



Los Angeles, 31 de Mayo del 2016

Sr. Sebastián de la Torre Rodríguez
Gerente general
Nusta Style S.A.C.
Arequipa – Perú

Asunto: Solicitud de cotización

Hemos observado con agrado su carta de presentación y sus catálogos, nos han parecido adecuados y por eso muy cordialmente le solicito me coticen los siguientes productos:

- 1100 Carteras Nustha Style color café / Cod. 402 - 1540
- 800 Cartera Stylish color negro / Cod. 410 - 2080
- 500 Cartera Nustha Glamour color azul / Cod. 586 - 1630

Adicionalmente deseo conocer la forma de pago, el medio utilizado para el despacho y el tiempo de entrega. Hasta otra oportunidad.

Sr. Renzo Jiménez Costa
Gerente general
HELICIA PURSE

200 N. Spring Street - Los Angeles CA
Phone: 212-324-4152

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”



Los Angeles, May 31, 2016

Mr. Sebastian de la Torre Rodriguez
General Manager
Nusta Style S.A.C.
Arequipa - Peru

Subject: Request for Quotation

We have noted with pleasure your letter and catalogs, we have seemed adequate and therefore very cordially ask me listed the following products:

- 1100 Purse Nustha Style Wallets brown / Cod 402 -. 1540
- 800 Purse Stylish black Color / Cod 410 -. 2080
- 500 Purse Nustha Glamour blue / Cod 586 -. 1630

Additionally I want to know the payment, the medium used for dispatch and delivery time. Until another chance.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Renzo Jiménez Costa".

Mr. Renzo Jiménez Costa
General Manager
HELICIA PURSE

200 N. Spring Street - Los Angeles CA
Phone: 212-324-4152

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.1.3 Remite Cotización (vendedor)

NUSTHA Style

Arequipa, 2 de Junio del 2016

Sr. Renzo Jiménez Costa
Gerente general

HELICIA PURSE
200 N. Spring Street - Los Angeles CA
Estados Unidos

Asunto: Respuesta a Solicitud de Cotización

Me es grato dirigirme a usted con el propósito de dar respuesta a su solicitud de cotización:

- 1100 Carteras Nustha Style color café (Cod. 402 - 1540)
Medidas: (34 cm x 11 cm x 23 cm)
Color: Café
Precio Unitario: USD \$ 210.00
Precio por 1100 unidades: USD \$ 231 000.00
- 800 Cartera Stylish color negro (Cod. 410 - 2080)
Medidas: (38 cm x 12 cm x 25 cm)
Color: Negro
Precio Unitario: USD \$ 230.00
Precio por 800 unidades: USD \$ 184 000.00
- 500 Cartera Nustha Glamour color azul (Cod. 586 - 1630)
Medidas: (35 cm x 11 cm x 23 cm)
Color: Azul
Precio Unitario: USD \$ 240
Precio por 500 unidades: USD \$ 120 000.00

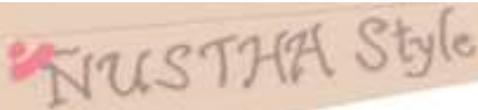
- El medio de despacho que se utilizará será por vía marítima.
- El tiempo de entrega es de 60 a 80 días.
- Forma de pago: Carta de Crédito

Sebastián de la Torre Rodríguez
Gerente general
Nusta Style S.A.C.



Calle Mercaderes 209 – Cercado- Arequipa
Teléfono: 054-215124
nustastyle@hotmail.com

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

 NUSTHA Style

Arequipa, June 2, 2016

Mr. Renzo Jiménez Costa
General Manager

HELICIA PURSE
200 N. Spring Street - Los Angeles CA
U.S.A

Subject: Response to Request for Quotation

I am pleased to address you for the purpose of responding to your request for quotation:

- 1100 Style Portfolio Nustha brown (Cod 402 - 1540)

Measurements: (34 cm x 11 cm x 23 cm)
Brown color
Unit Price: USD \$ 210.00
Price per 1100 units: USD \$ 231 000.00

- 800 Portfolio Stylish black (Cod 410 - 2080)

Measurements: (38 cm x 12 cm x 25 cm)
Color: Black
Unit Price: USD \$ 230.00
Price per 800 units: USD \$ 184 000.00

- 500 Portfolio Nustha Glamour blue (Cod 586 - 1630)

Measurements: (35 cm x 11 cm x 23 cm)
Color blue
Unit Price: USD \$ 240.00
Price per 500 units: USD \$ 120 000.00

- The average clearance to be used by sea.
- Delivery time is 60 to 80 days.
- Payment: Letter of Credit

Sebastian de la Torre Rodriguez
General Manager
Nusta Style S.A.C.



Calle Mercaderes 209 – Cercado- Arequipa
Teléfono: 054-215124
ñustastyle@hotmail.com

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.1.4 Solicita Reajuste (comprador)



Los Angeles, 03 de junio del 2016

Sr. Sebastián de la Torre Rodríguez
Gerente general
Nusta Style S.A.C.
Arequipa – Perú

I

Asunto: Solicitud de Reajuste

Me es grato dirigirme a usted con el propósito de solicitarle el reajuste de precio de las carteras Nustha Glamour color azul con Cod. 586 - 1630.

Espero su pronta respuesta.

Sin otro particular, quedo de Ud.



Sr. Renzo Jiménez Costa
Gerente general
HELICIA PURSE

200 N. Spring Street - Los Angeles CA
Phone: 212-324-4152

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”



Los Angeles, June 3, 2016

Mr. Sebastian de la Torre Rodríguez
General Manager
Nustha Style S.A.C.
Arequipa - Peru

Subject: Request for Adjustment

I am pleased to write to you in order to ask the price readjustment of portfolios
Glamour Nustha blue with Cod 586 -. 1630.
I await your prompt response.

Without further ado, I am of you.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Renzo Jiménez Costa".

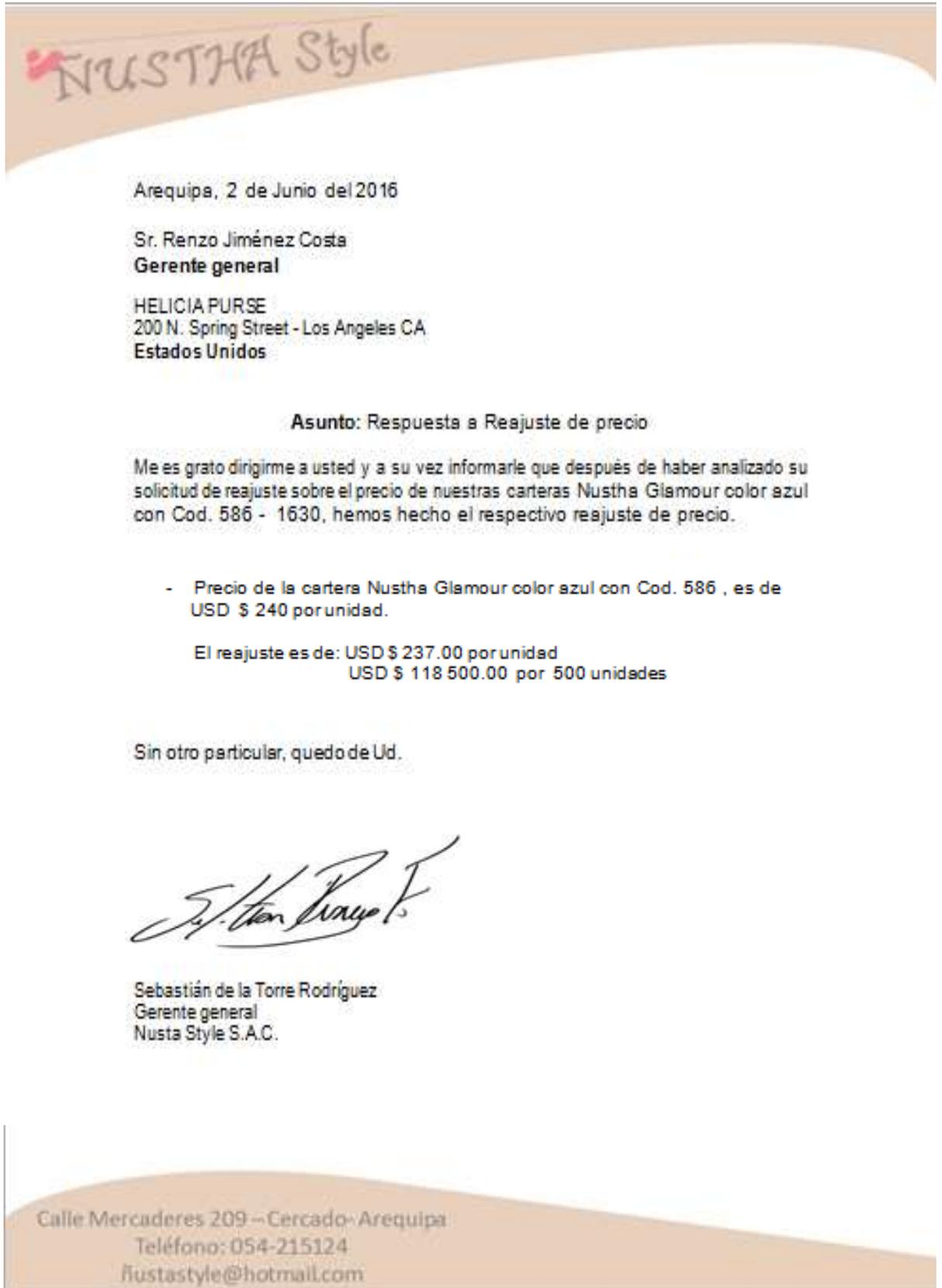
Mr. Renzo Jiménez Costa
General Manager

HELICIA PURSE

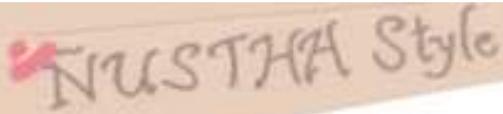
200 N. Spring Street - Los Angeles CA
Phone: 212-324-4152

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.1.5 Vendedor reajuste (Precio)



“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

 NUSTHA Style

Arequipa, June 2, 2016

Mr. Renzo Jiménez Costa
General Manager

HELICIA PURSE
200 N. Spring Street - Los Angeles CA
U.S

Subject: Response Price Adjustment

I am pleased to write to you and in turn inform you that after analyzing its request for adjustment on the price of our portfolios Nustha Glamour blue with Cod 586 - 1630, we made the respective price adjustment.

- Price Nustha portfolio Glamour blue Cod 586, it is USD \$ 240 per unit.

The adjustment is: USD \$ 237.00 per unit
USD \$ 118 500.00 per 500 units

Without further ado, I am of you.



Sebastian de la Torre Rodríguez
General Manager
Nusta Style S.A.C.

Calle Mercaderes 209 – Cercado- Arequipa
Teléfono: 054-215124
ñustastyle@hotmail.com

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.1.6 Comprador Solicita muestra (Fotos, certificados)



Los Angeles, 20 de Junio del 2016

Sr. Sebastián de la Torre Rodríguez
Gerente general
Nusta Style S.A.C.
Arequipa – Perú

Asunto: Solicitud de muestra

Me es grato dirigirme a usted con el propósito de solicitarle me envíe la muestra de los productos cotizados para poder ver si el producto cumple con las especificaciones que se han detallado en el catálogo.

Espero su pronta respuesta.

Sin otro particular, quedo de Ud.



Sr. Renzo Jiménez Costa
Gerente general
HELICIA PURSE

200 N. Spring Street - Los Angeles CA
Phone: 212-324-4152

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”



Los Angeles, June 20, 2016

Mr. Sebastian de la Torre Rodríguez
General Manager
Nusta Style S.A.C.
Arequipa - Peru

Subject: Request for sample

I am pleased to write to you in order to ask me to send the sample of the products listed to see if the product meets the specifications that have been detailed in the catalog.

I await your prompt response.

Without further ado, I am of you.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Renzo Jiménez Costa".

Mr. Renzo Jiménez Costa
General Manager
HELICIA PURSE

200 N. Spring Street - Los Angeles CA
Phone: 212-324-4152

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

FOTOS DEL PRODUCTO



Cartera Ñustha Style – Color Café
Cód. 402-1540



Cartera Ñustha Style G – Color Café
Cód. 403-1541



Cartera Stylish – Color Negro
Cód. 410-2080



Cartera Stylish – Color Azul
Cód. 410-2091



Cartera Stylish – Color Café
Cód. 410-2075



Cartera Ñustha Glamour – Color Azul
Cód. 586-1630

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.1.7 La Factura (invoice)

Nustha Style
La moda en tus avances

ÑUSTHA STYLE S.A.C
Calle Mercedes 209 – Cercado - Arequipa
Teléfono: 054 - 213124

AREQUIPA - PERU

A.H. Augusto Salazar Bondi
Mz. "E" Lote 2
PAMPAS DE POLANCO A.S.A.

FACTURA

001 N° 000129

R.U.C. 20723099314

Arequipa: 4 de Julio del 2016

Señor (es): HELICIA PURS R.U.C. N° _____
Dirección: 200 N Spring Street- Los Ángeles – CA U.S.A PH 415 9968 365

CANTIDAD	CÓD.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
		Partida Aren. 4202.21.00.00		
1100	402 - 1540	Carters Nustha Style color café (34 cm x 11 cm x 23 cm) Wallet brown Nustha Style (34 cm x 11 cm x 23 cm)	\$ 210.00	\$ 231 000.00
800	410 - 2080	Carters Stylish color negro (38 cm x 12 cm x 25 cm) Stylish wallet black (38 cm x 12 cm x 25 cm)	\$ 230.00	\$ 184 000.00
300	386 - 1630	Carters Nustha Glamour color Azul (35 cm x 11 cm x 23 cm) Wallet Nustha Glamour blue (35 cm x 11 cm x 23 cm)	\$ 237.00	\$ 118 500.00
		TOTAL F.O.B. CALLAO.....		\$ 533 500.00
		Son: Quinientos treinta y tres mil quinientos 00/100 Dólares They are: five hundred thirty three thousand five hundred 00/100 dollars		
		Restitución de derechos decreto supremo N° 104 95 EF		
		Peso Bruto 1200 Kg. Peso Neto 1118 Kg.		
			VALOR DE VENTA	\$ 533 500.00
			I.G.V. 6%	
			TOTAL VENTA	\$ 533 500.00

ÑUSTHASTYLE S.A.C.



Sr. SEBASTIAN DE LA TORRE RODRIGUEZ
GERENTE GENERAL

12 / 07 / 2016
Cancelado

SUNAT

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.1.8 Contrato comercial (Commercial Agreement)

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: ÑUSTHA STYLE S.A.C empresa constituida bajo las leyes de la República del Perú, debidamente representada por su Gerente General SEBASTIÁN DE LA TORRE RODRIGUEZ, con Documento de Identidad N° 29224670, domiciliado en su Oficina principal ubicado en Calle Mercaderes 209 – Cercado - Arequipa, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte HELICIA PURS S.A., inscrito en la Partida N° 259755. Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° 0014525, debidamente representado por su Gerente General don RENZO JIMENEZ COSTA, Y señalando domicilio el ubicado en 200 N. Spring Street - Los Angeles CA, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará valida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: Carteras de cuero con tejidos andinos teñidos naturalmente

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- 1100 Carteras Ñustha Style color café (Cod. 402 - 1540)

Medidas: (34 cm x 11 cm x 23 cm)

Color: Café

- 800 Cartera Stylish color negro (Cod. 410 - 2080)

Medidas: (38 cm x 12 cm x 25 cm)

Color: Negro

- 500 Cartera Ñustha Glamour color azul (Cod. 586 - 1630)

Medidas: (35 cm x 11 cm x 23 cm)

Color: Azul

Y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo N° 65236

- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 60 a 80 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de \$533 500.00 por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en 30 de mayo del 2016.

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB (“Free on Board”).

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EI VENDEDOR** deberá realizarse por una Carta de Crédito.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos FOB (significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido).

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

Para los efectos del presente contrato, las partes contratantes señalan como sus domicilios los mencionados en la parte introductoria de este documento, sometiéndose ambas partes al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Arequipa, a cuyas normas y procedimiento se someten de manera voluntaria.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Arequipa, a los 06 Días del mes de Junio 2016.



.....
RENZO JIMENEZ COSTA
GERENTE GENERAL
HELICIA PURSE



.....
SEBASTIAN DE LA TORRE RODRIGUEZ
GERENTE GENERAL
ÑUSTHA STYLE SAC

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.1.9 Carta de Crédito

DEFINICIÓN:

Es el documento por el cual un banco obliga a pagar al exportador por cuenta del importador, previa recepción de los documentos exigidos en la carta de crédito, los cuales evidencien el despacho de las mercancías por parte del importador.

La Carta de Crédito más segura es: **IRREVOCABLE, CONFIRMADA Y A LA VISTA.**

TIPOS DE CARTA DE CREDITO

a) Irrevocable:

“Una carta de crédito irrevocable requiere el consentimiento del banco emisor, del beneficiario o exportador y el solicitante para rendir cualquier reforma, modificación o cancelación de los términos originales. Este tipo de carta de crédito es la que más se usa y la preferida por los exportadores o beneficiarios, debido a que el pago siempre está asegurado y presentados los documentos que cumplen con los términos de la carta de crédito. Las cartas de crédito irrevocables pueden estar o no confirmadas. La Carta de Crédito irrevocable no podrá revocarse unilateralmente. Debe contar con la conformidad de todas las partes intervinientes.” **(Banco de Credito, 2011)**

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

b) Revocable:

El uso de este tipo de carta de crédito es poco frecuente, ya que no otorga seguridad al beneficiario (vendedor), debido a que puede ser revocada o anulada en cualquier momento, así como también puede ser modificada sin necesidad de acuerdo del beneficiario, salvo que éste haya entregado al Banco los documentos de embarque en orden, según los términos de la carta de crédito, antes de haberse producido modificación alguna

c) Confirmada:

La carta de crédito confirmada añade una segunda garantía de otro banco. El banco avisador, la sucursal o el banco corresponsal mediante el banco emisor envía la carta de crédito, añade su obligación y compromiso de pago a la carta de crédito. Esta confirmación significa que el vendedor/beneficiario puede observar de manera adicional la solvencia del banco que confirma para asegurar el pago.

d) Trasferible:

Una carta de crédito irrevocable puede también transferirse. Según las cartas de crédito transferibles, el exportador puede transferir todo o parte de sus derechos a otra parte según los términos y condiciones especificadas en el crédito original con ciertas excepciones, de esta

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

forma, resulta difícil mantener flexibilidad y confidencialidad, aunque sean necesarias. Las cartas de crédito transferibles se usan a menudo cuando el exportador es el agente del importador o un intermediario entre el proveedor y el importador, en lugar de ser el proveedor real de la mercancía.

e) Avisada:

Es emitida por el banco del ordenante (comprador) en el extranjero, quien designa en el país del vendedor a otro banco intermediario para efectuar la notificación y entrega de la carta de crédito al beneficiario

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”



fecha 07 07 18
dia mes año

n° _____

Solicitud de Emisión de Carta de Crédito de Importación

Sirvanse emitir una Carta de Crédito de Importación irrevocable bajo los siguientes términos y condiciones:

datos del solicitante

nombre o razón social * HELICIA PURS ruc* 20723089314
dirección * 200 N. Spring Street - Los Angeles CA
persona de contacto Sr. Renzo Jimenez Costa teléfono / fax* 212-324-4152
e-mail heliciapurs@hotmail.com cuenta de cargo* 2 5 9 8 6 3 5 4 2 2 6 5 3

datos del beneficiario

nombre o razón social * Nustha Style S.A.C.
dirección * Calle Mercaderes 209 - Cercado
ciudad * Arequipa país * Perú teléfono / fax* 054-215124
persona de contacto Sr. Sebastian de la Torre Rodriguez e-mail Nusthastyle@hotmail.com

datos del banco avisador (de registrar el nombre del banco es obligatorio completar los campos ciudad y país)

nombre del banco INTERBANK
dirección Av. Ricardo Palma 401- Miraflores
ciudad Arequipa país Perú código swift

datos de la carta de crédito

moneda * importe * tolerancia % más % menos
este monto representa al % del valor de la factura

utilización *

a la vista pago diferido aceptación de letras

sólo para pago diferido o aceptación de letras:

sujeto a un periodo de días; fecha de emisión de la factura
 emisión del conocimiento de embarque
 otros

financiamiento: si al momento de ejecutar el pago al exterior, financiaré días, para lo cual adjunta la Solicitud de Crédito M.E.
no

validez *

válido hasta días de la emisión o fecha fija
dia mes año
en (país)

via de transporte del embarque *

marítima aérea terrestre otros última fecha de embarque
dia mes año

desde (puerto/aeropuerto)
hasta (puerto/aeropuerto)

país *
país *

embarques parciales permitidos prohibidos

transbordos permitidos prohibidos

descripción de la mercadería *

tipos de cartas de crédito *

confirmada transferible
 avlsada intransferible

incoterm de la cotización / factura *

EXW FOB CFR CIF otros

versión incoterm *

2000 2010

los documentos deben ser presentados a más tardar días después de la fecha de embarque
comisiones del banco del exterior por cuenta del ordenante beneficiario

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

documentos requeridos *

orig / copia

1 3 factura comercial, indicando valor según cotización, declarando partida(s) arancelaria(s) n° 001-000129

póliza de seguros por 110% del valor de la factura contra todo riesgo

1 3 certificado de Origen emitido por CAMARA DE COMERCIO

1 5 lista de empaque

otros documentos (especificar)

orig / copia

documentos de transporte:

3 6 conocimiento de embarque (marítimo), ímple a bordo consignado a la orden de Interbank indicando notificar a

guía aérea, ímple a bordo consignada a la orden de Interbank indicando notificar a

guía de transporte terrestre, ímple a bordo consignada a la orden de Interbank indicando notificar a

otros

el seguro será cubierto por nosotros; por intermedio de la compañía póliza n°

instrucciones especiales

notas

(*) campos obligatorios

Declaramos que la presente Solicitud de Emisión de Carta de Crédito se regula por lo estipulado en el "Contrato Marco para la Emisión, Prórroga, Renovación y Ejecución de Cartas de Crédito y Stand by", lo cual declaramos conocer y aceptar, constituyéndose las solicitudes enviadas y el contrato como un solo acto jurídico.

RENZO JIMENEZ COSTA
GERENTE GENERAL
HELICIA PURSE

SEBASTIAN DE LA TORRE RODRIGUEZ
GERENTE GENERAL
NUTHA STYLE SAC

firma representantes legales de la empresa

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.2 INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

2.2.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana

PUERTOS

La infraestructura portuaria del Perú ha permitido que se posicione como uno de los más importantes puntos comerciales marítimos de la región. Los terminales portuarios están ubicados en diversas regiones del país, que brindan servicios a exportadores e importadores, permitiendo el intercambio de productos peruanos a nivel internacional.

Entre los principales puertos del Perú, tenemos:

- ✓ Puerto del Callao
- ✓ Puerto de Matarani
- ✓ Puerto de Paita

Infraestructura del Puerto del Callao

El puerto del Callao, oficialmente el Terminal Portuario del Callao, es un puerto marítimo de la costa central del Perú, en el Pacífico sur-oriental, perteneciente además a la ciudad del Callao, en la Provincia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Constitucional del Callao. Además es el puerto de facto de la ciudad de Lima y de Brasil.

Es el principal puerto del país en tráfico y capacidad de almacenaje. Asimismo, es uno de los más importantes de Latinoamérica ubicándose en el 7º lugar y 1º lugar en la región Pacífico Sur en el 2015.

“Tiene una profundidad de hasta 16 metros, lo que permite recibir naves que transporten hasta 15 mil TEU, tiene tres concesiones las cuales responde a la APN (Autoridad Portuaria Nacional) que están a cargo de Dubai Ports World (Muelle Sur) y APM Terminals (Muelle Norte), y Transportadora Callao S.A.” **(EL COMERCIO, 2014)**

En El Callao existen cinco muelles (1, 2, 3,4 y Norte), que son de atraque directo, tipo espigón. Los cuatro primeros muelles tienen exactamente las mismas características: 182.80 metros de lado. Dos muelles tienen 30 metros de ancho y los otros dos tienen 86. Existen dos amarraderos por muelle, entre 31 y 34 pies de profundidad y una longitud de 182.8 metros. Además, el muelle Norte tiene cuatro amarraderos, de una profundidad de entre 34 y 36 pies. Cada amarradero tiene una longitud de entre 20 y 30 metros. Los muelles están especializados para contenedores, graneles y multipropósito.

Existen once almacenes, de diversas áreas. Hay cuatro zonas para contenedores, y cinco patios de contenedores. Adicionalmente, hay un almacén cerrado especializado en granos. Existen dos grúas pórtico

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

ZPMC y seis post-Panamax, además de dos grúas muelle. Hay cerca de 4 movilizadores, 22 terminal trucks, y 10 elevadores, de distinta capacidad de carga (de 2.3, 3.2, 5.5 y 30 toneladas)

AEROPUERTOS

El transporte aéreo del Perú se encuentra desarrollado y sirve a las 21 ciudades más importantes con vuelos regulares en aviones de diferente tamaño. Sin duda alguna el principal y más importante aeropuerto del Perú es el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez ubicado en el Callao. Es considerado uno de los aeropuertos más importantes de América del Sur, tanto por movimiento de pasajeros, carga y correo, como por su ubicación que lo ha convertido en un hub de conexiones internacionales.

Entre los Principales Aeropuertos del Perú, tenemos:

- ✓ Aeropuerto Internacional Jorge Chávez
- ✓ Aeropuerto Internacional Rodríguez Ballón
- ✓ Aeropuerto Internacional Capitán FAP Carlos Martínez de Pinillos

Infraestructura del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez

El Aeropuerto Internacional Jorge Chávez está ubicado en la Provincia Constitucional del Callao, próximo al puerto y a 12 km del centro de Lima. Es el principal aeropuerto del Perú, pues concentra la

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

gran mayoría de vuelos internacionales y nacionales del país, sirviendo a más de 17 100 0002 pasajeros por año.

Su ubicación estratégica en el medio de la costa oeste de América del Sur lo ha convertido en un importante centro de conexión del subcontinente. Destaca por sus enormes proyecciones en la conexión de vuelos entre las Américas, lo que ha traído como consecuencia un crecimiento sostenido en el flujo de pasajeros, carga y correo.

Un total de 25 aerolíneas operan carga actualmente en el aeropuerto, algunas de ellas con itinerarios fijos y otras con vuelos contratados desde los dos terminales de carga existentes.

TERMINALES TERRESTRES

La red vial en el Perú está compuesta por más de 78 000 km de carreteras, organizada en tres grandes grupos: las carreteras longitudinales, las carreteras de penetración y las carreteras de enlace.

Los principales terminales terrestres son:

- ✓ Terminal Terrestre de Arequipa
- ✓ Terminal Terrestre de Tacna
- ✓ Gran Terminal Terrestre de Lima

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.2.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino

La infraestructura vial, aeroportuaria y portuaria es uno de los pilares del crecimiento y desarrollo sostenible del país. Si el fin es tener un crecimiento económico sostenible, hay que lograr una visión integral entre los modos de transporte, en el mejoramiento de la red troncal de carreteras, en la optimización y cobertura de puertos y aeropuertos. De modo que se contribuya a alcanzar una economía más dinámica, capaz de impulsar el desarrollo nacional y fortalecer las capacidades regionales, de tal manera que el país logre enfrentar la competencia en el mercado interno y externo, generar empleo y alcanzar una mayor cohesión social.

Análisis Infraestructura vial

“Estados Unidos cuenta con el Sistema Nacional de Autopistas Interestatales, que es una red de autopistas en los Estados Unidos que cuenta con hasta 6.506.204 KM de los cuales 4, 374,784 Km. son pavimentados (incluye 75,238 km de vías rápidas y 2, 131,420 Km. se encuentran sin pavimentar); y a su vez es parte de otro sistema más grande, pero poco conocido, denominado Sistema Viario Nacional (National Highway System).” **(Fiel, s.f)**

Este Sistema da servicio a todas las grandes ciudades de Estados Unido, a diferencia de infraestructuras homólogas en la mayoría de otros

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

países industrializados, muchas de ellas pasan por el interior de las áreas metropolitanas.

Análisis Infraestructura portuaria

El sistema portuario de Estados Unidos cuenta con más de 400 puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. De acuerdo a la Asociación Americana de Autoridades Portuarias (AAPA), los puertos más relevantes en cuanto al tonelaje movilizado son los siguientes:

- ✓ Puerto de Louisiana del sur, New Orleans, Plaquemines, Baton Rouge (Louisiana)
- ✓ Houston (Texas)
- ✓ New York y New Jersey (New Jersey)
- ✓ Pittsburgh (Pennsylvania)
- ✓ Valdez (Alaska)
- ✓ St. Louis (Missouri e Illinois)
- ✓ Duluth-Superior (Minnesota – Wisconsin).

Los distritos que más se destacan con mayor valor de la carga, son los siguientes:

- ✓ Los Angeles, (California)
- ✓ Houston-Galveston (Texas)
- ✓ New York City (New York)

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ New Orleans (Louisiana)
 - ✓ Seattle (Washington)
 - ✓ Savannah (Georgia)
 - ✓ San Francisco (California)
 - ✓ Charleston (South Carolina)
 - ✓ Norfolk (Virginia)
 - ✓ Miami (Florida).
- Tres principales puertos de EE.UU. conforman el Tercer Complejo Portuario de mayor Actividad del mundo: Los Ángeles, Long Beach y New York.

INFRAESTRUCTURA PUERTO DE LOS ÁNGELES - CALIFORNIA



Figura 7: Infraestructura Puerto de Los Ángeles - California

Recuperado: <https://prezi.com/tcwxs2tbvj-l/infraestructura-maritima-estados-unidos/>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

INFRAESTRUCTURA PUERTO DE LONG BEACH - CALIFORNIA



Figura N° 8: Infraestructura Puerto de Long Beach - California

Recuperado: <https://prezi.com/tcwx2tbvj-1/infraestructura-maritima-estados-unidos/>

Análisis Infraestructura Aeroportuaria

En Aeropuertos, Estados Unidos ocupa el primer lugar a nivel mundial con un total de 15,079 de las cuales 5,194 se encuentran pavimentadas y 9,885 sin pavimentar.

En cuanto a movimiento de toneladas, Estados Unidos cuenta con seis de los veinte aeropuertos de carga más grandes del mundo:

- ✓ Anchorage (Alaska)
- ✓ Louisville International
- ✓ Miami International

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ Los Angeles International
- ✓ J.F.Kenned (New York) cuenta con:
 - 4 pistas
 - 8 terminales
 - abarca el 35 % de la carga internacional de USA
 - maneja tres rutas comerciales superiores: Londres, Brusellas y FrankcFort.
 - Operan más de 100 aerolíneas
 - Esta conecta al Sistema de metro de New York.
- ✓ Memphis International (Memphis) cuenta con:
 - Aeropuerto con mayor afluencia de carga aérea
 - 1 600 hectáreas
 - 3 Terminales
 - 4 pistas
 - 1 terminal privado

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

- **PRINCIPALES PUERTOS:**

- **1.- Los Ángeles**

- **Descripción**

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Ubicado en la Bahía de San Pedro (California) – Océano Pacífico a 30 Km del Sur de Los Ángeles. El complejo portuario mide 30 km² y se estima que ocupa 69 km (43 millas) de tierra y agua.

Un 80% del comercio internacional entra los puertos de Estados Unidos, en su mayoría por los de Los Ángeles y Long Beach.

Infraestructura

- Terminales de carga: está compuesta por terminales de automóviles, terminales de carga general, terminales de carga a granel, terminales de granel líquido y terminales de pasajeros.
- 69 grúas pórtico.
- Terminales grandes de contenedores: cuenta con 4 depósitos, trenes multimodales, 270 muelles, 20 Grúas Post- Panamax, aproximadamente 12000 contenedores.
- 270 amarraderos.

Capacidad de contenedores: 8.3 millones de TEUs

Servicios que brinda

- Servicios al barco

Entre los servicios al barco se incluyen: la consigna, el practicaje, el remolque, la carga de combustible, la descarga de "sloop" (residuos del lavado de tanques), las reparaciones y mantenimiento, etc.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- Servicios a la mercancía

Para los servicios a la mercancía se incluyen: la consigna, la estiba, la aduana, la sanidad, la vigilancia, los servicios comerciales de los transitarios, consignatarios y otros agentes.

- Servicios al transporte terrestre

Los servicios al transporte terrestre son los de representación, actividades de transbordo y manipulación de mercancías.

- Otros servicios

Para terminar, el apartado de servicios varios, entre los que se encuentran los seguros, los bancarios, los mercantiles, los de comunicación, etc.

TARIFA DE FLETE POR CONTENEDOR CALLAO – LOS ÁNGELES

Línea Navieras: Callao - Los Angeles	Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
Puerto de origen: Callao (Perú)	EVERGREEN	GREENANDES	TPP	25	SEMANTAL
Puerto de destino: Los Angeles (Estados Unidos)	MSC	MSC PERU	LICSA	22	SEMANTAL
Tarifa promedio de flete por contenedor 20 pies: \$ 1500 40 pies: \$ 2500 40 pies refrigerado: \$ 4700	MAERSK LINE	MAERSK PERU	ALCONSA	19	SEMANTAL
Mercadería Consolidada Tm/m ³ \$ 80	Hamburg Sud	COSMOS	LICSA	18	SEMANTAL
	NYK	TRANSMERIDIAM	CONTRANS	18	SEMANTAL

Figura 9: Tarifa de flete por contenedor Callao – Los Ángeles

Recuperado: <http://www.mapex.pe/rutasmaritimas/itinerario?prutamaestra=null.17>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

RUTA MARÍTIMA CALLAO – LOS ÁNGELES



Figura 10: Ruta Marítima Callao – Los Ángeles

Recuperado: <http://www.mapex.pe/rutasmaritimas/itinerario?prutamaestra=null,17>

2.- Long Beach

Descripción

Hoy en día el Puerto de Long Beach es uno de los puertos más activos del mundo. Tiene un crecimiento sostenible y una menor contaminación en comparación con los demás puertos.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Infraestructura

- Cuenta con más de 7 600 hectáreas
- Muelles
- Carreteras y patios de ferrocarril
- Canales de navegación
- Terminales de carga con tecnología
- Cada año mueve más de 6.7 millones de unidades de contenedores de 20 pies (TEU)
- 10 muelles
- 80 amarraderos
- 6 terminales de contenedores
- 66 Grúas Portico Post- Panamax
- Canal Dragado de 76 pies
- Terminales : fraccionada, carga a granel, contenedores, granel liquido

Capacidad de contenedores: 6.7 millones de TEUs

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

TARIFA DE FLETE POR CONTENEDOR CALLAO - LONG BEACH

Línea naviera:	Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
Callao - Long Beach Puerto de origen: Callao (Perú) Puerto de destino: Long Beach (Estados Unidos) Tarifa promedio de flete por contenedor 20 pies: \$ 1700 40 pies: \$ 2100 40 pies refrigerado: \$ 4500 Mercadería Consolidada Tm/m ³ \$ 80	EVERGREEN	GREENANDES	TPP	22	SEMANAL
	MSC	MSC PERU	LICSA	22	SEMANAL

Figura 11: Tarifa de flete por contenedor Callao - Long Beach

Recuperado: <http://www.mapex.pe/rutasmaritimas/itinerario?prutamaestra=null,17>

RUTA MARÍTIMA CALLAO – LONG BEACH



Figura 12: Ruta marítima Callao – Long Beach

Recuperado: <http://www.mapex.pe/rutasmaritimas/itinerario?prutamaestra=null,17>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Servicios que brinda

- Servicio de practicaaje
- Servicios técnico-náuticos: Remolque portuario; Amarre y desamarre de buques.
- Carga, estiba, descarga, desestiba y transbordo de mercancías.
- Pesaje, Depósito, manipulación y transporte.

- **PRINCIPALES AEROPUERTOS:**

1.- Aeropuerto Internacional de Los Ángeles

Descripción

El Aeropuerto Internacional de Los Ángeles, es el aeropuerto principal de la ciudad de Los Ángeles, California en Estados Unidos. El aeropuerto está localizado al suroeste, en el vecindario de Westchester, a 27 kilómetros del centro.

LAX es el quinto aeropuerto más transitado del mundo, sirviendo a más de 60 millones de pasajeros y moviendo más de 2 millones de toneladas de carga.

Infraestructura

- 4 pistas
- 8 terminales
- abarca el 45 % de la carga internacional de USA

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- Operan más de 100 aerolíneas

Servicios que brinda un aeropuerto

- Transporte Terrestre de la carga
- Estiba, desestiba, carga y descarga
- Almacenaje
- Control y manejo de la carga

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.2.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (Flujograma con costos y tiempos)

FLUJOGRAMA DE IMPORTACIÓN

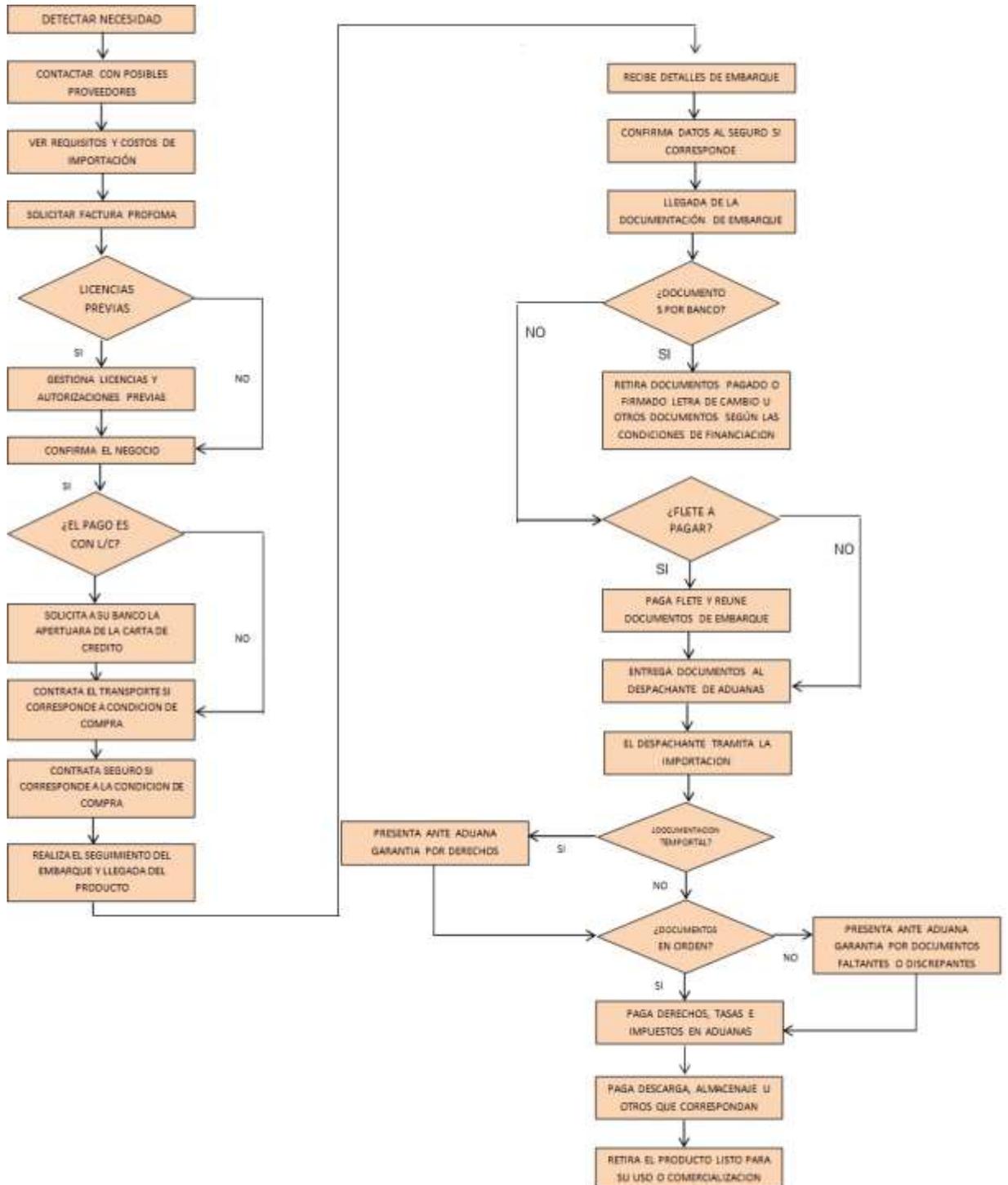


Figura 13: Flujograma de Importación
Fuente: Elaboración Propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

FLUJOGRAMA DE EXPORTACIÓN

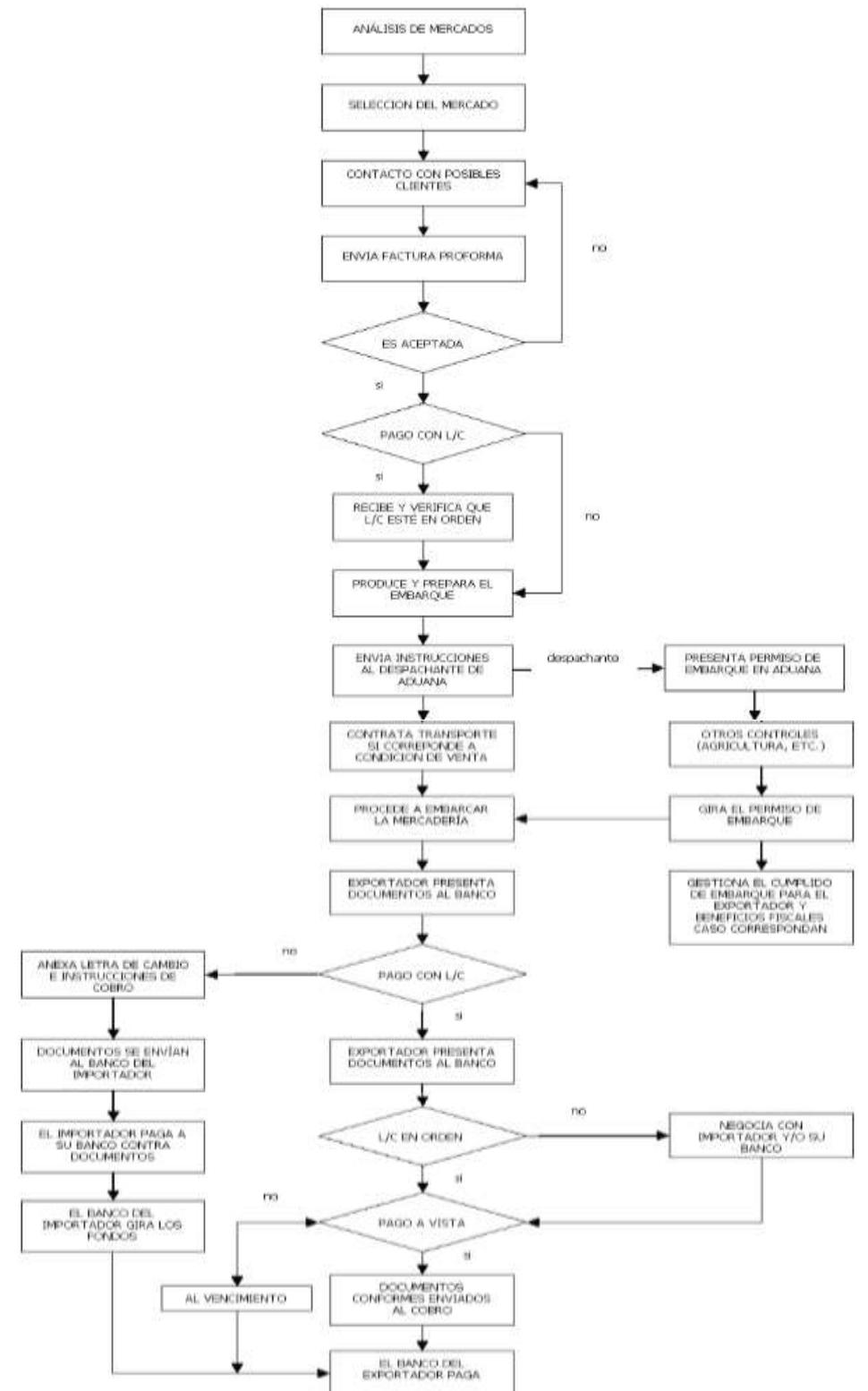


Figura 14: Flujoograma de Exportación

Recuperado: <http://www.comexpand.com/es/portafolio-flujoograma-simple-exportacion/>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

NACIONALIZACION DE MERCANCIAS: Es el hecho de pagar impuestos, derechos y tributos que habilitan al importador para ingresar bienes al país.

2.2.5 Requisitos para exportar muestras sin valor comercial.

- ✓ Los productos que se exporten debe ser solo con fines promocionales y publicitarios, para experimentación, ensayos técnicos y científicos como prototipos de productos destinados a su comercialización.
- ✓ Tratándose de mercancías que normalmente se comercian en medidas de longitud, las muestras no deben tener un tamaño mayor de 30 centímetros.
- ✓ Las muestras sin valor comercial estarán libres de derechos de aduanas.
- ✓ No se consideran como muestras sin valor, los productos químicos puros, las drogas, los artículos de tocador, los licores aunque tengan inscripciones de propaganda.
- ✓ Que el valor unitario no exceda los U\$ 50 y no exceda las 10 unidades por envío.
- ✓ Que el bien no deba cumplir con ningún tipo de requisito.
- ✓ Elaboración de Factura comercial indicando que se trata de muestras sin valor comercial
- ✓ La muestra cuyo valor FOB no exceda U\$ 1000.00.
- ✓ Certificado de origen si es exigido por el comprador

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ La importación de muestras sin valor comercial no se encuentra sujeta al pago de derechos Ad Valorem

CODE TRACKING (ENVIO DE MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL)

SECCIONES EN BLANCO SON OBLIGATORIAS. FAVOR COMPLETAR CON LETRA IMPRENTADA

1. N° de Cuenta del Remitente

2. Facturar a Destinatario
 a indicar cuenta corriente destinatario
 a tomar contacto con cliente

3. Referencia del Remitente (Cualquier información de carácter interno que desee incluir en su factura)

4. De (Dirección de Recogida)

Nombre: SEBASTIAN DE LA TORRE RODRIGUEZ
 Dirección: CALLE MERCADERES 209 - CERCADO
 Ciudad: AREQUIPA Código Postal:
 Provincia/Región: País: PERU
 Persona de Contacto: Tel. No: 054 - 215124

5. A (Destinatario)

Nombre: RENZO JIMENEZ COSTA
 Dirección: 200 N SPRING STREET - LOS ANGELES
 Ciudad: LOS ANGELES Código Postal: 90001
 Provincia/Región: CALIFORNIA País: USA
 Persona de Contacto: Tel. No: 001-2402523327

6. Dirección de Entrega (Si es diferente de la dirección del destinatario)

Nombre:
 Dirección:
 Ciudad: Código Postal:
 Provincia/Región: País:
 Persona de Contacto: Tel. No:

7. Mercancías Peligrosas (Marcar con una X)
 ¿Contiene el envío algún producto peligroso?
 En caso afirmativo, tome contacto con nuestro Servicio al Cliente Si No
 EL TRANSPORTE DE ESTE ENVÍO ESTÁ SUJETO A LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES QUE FIGURAN EN EL REVERSE
 Firma del Remitente Recibido por TNT (a completar por TNT)
 Fecha Día/Mes/Año Fecha 7/5/07 Hora 16

8a. Servicios (Por favor elija un servicio)

	Documents	Non Documents
Special Service	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9:00 Express	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10:00 Express	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12:00 Express	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Express	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Economy Express	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8b. Opciones (Marcar con una X)

Priority
 Seguro
 Muñetas

9. Instrucciones Especiales de Entrega (Referirse para sus instrucciones de responsabilidad)

10. Descripción de Bienes (Si es declarable para efectos de Aduana favor completar sección 11)

Descripción General Favor incluir detalles en Factura Comercial	Número de Bultos	Peso		Dimensiones		
		Kilos	Gramos	Largo	Ancho	Alto
Muestras	01					
		Kilos	Gramos	Centímetros	Centímetros	Centímetros
		Kilos	Gramos	Centímetros	Centímetros	Centímetros
		Kilos	Gramos	Centímetros	Centímetros	Centímetros
		Kilos	Gramos	Centímetros	Centímetros	Centímetros
Puntuación Estadística N°	Total	Kilos	Gramos	Para Envíos sujetos a Medición Volumétrica favor referirse a nuestro folleto y comunicarse a Servicio al Cliente		

11. Detalle de Envíos Declarables

Receiver's VAT / TVA / BTW / MWST No:

Moneda Valor de Facturación del Envío

COPIA DEL REMITENTE
 Por favor conservar como evidencia

FOTOS DE LA MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL ENVIADA



“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.2.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

✓ J.M. FIELD MARKETING

Es experto en hacer las órdenes de compra por internet sencilla y fácil de usar. Podemos coordinar y fusionar su distribución y proceso de envío con nuestro sistema de órdenes en línea. Además de almacenar, mantener y ordenar su inventario, tenemos el mejor equipo de la industria entrenados y calificados para ofrecer los mejores servicios para recoger, empacar y enviar a cualquiera sea su destino.

Distribución de Productos incluye:

- Almacenamiento Seguro
- Optimización en logística y transporte
- Reportes detallados
- Envíos domésticos e internacionales
- Sistema verificador de direcciones
- Notificaciones electrónicas de pedidos y envíos
- Manejo de devoluciones

Dirección: 33309 Fort Lauderdale – Florida/ ESTADOS UNIDOS

Teléfono: 844 - 523 – 1957 / 954 – 523 - 1957

Página: www.jmfieldmarketing.com/

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

✓ DHL

En DHL, es un Proveedor Líder en Logística (LLP) significa estimular y gestionar el cambio en toda la cadena de suministro a efectos de satisfacer las cambiantes exigencias de empresas y clientes. Esto lo logramos – brindando mejora continua y reducción de costos, introduciendo procesos logísticos simplificados y optimizando redes logísticas.

Teléfono: 1-800-225-5345

Página: www.dhl.com

✓ MAERSK LINE

Maersk Line es una de las principales navieras del mundo que proporciona servicios a sus clientes en todos los rincones del planeta.

Dispone de una flota de más de 500 buques portacontenedores y más de 1.400.000 contenedores para ofrecer una cobertura global fiable. Asimismo gracias a sus buques feeder sus camiones y sus trenes especiales pueden poner a disposición de sus clientes un concepto único de servicios puerta a puerta.

Ofrecemos servicios de agencia de aduanas para satisfacer todo tipo de trámites con precisión eficiencia y agilidad:

- Despacho de aduanas

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- Almacenaje en depósito
- Tránsito en depósito
- Códigos de productos / Clasificación HS
- Reembolso de derechos de aduana

Dirección: Florham Park, Nueva Jersey

Teléfono: 1 (800) 321-8807

Página: www.maerskline.com

✓ **GV USA LOGISTIC**

- Una red operativa en Latino America que cubre 16 países y 26 puertos
- Salidas frecuentes con tiempos de tránsito rápidos
- Fiabilidad y cumplimiento en salidas programadas
- Precios competitivos
- Visibilidad de envíos de para múltiples formas de transporte de mercancías
- Capacidad de proveer soluciones desde la salida hasta el punto final

Teléfono: 305-592-5990

Dirección: 1611 NW 84th Avenue, Miami, FL 33126 USA

Página: <https://www.gvusalogistics.com>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.3 DISTRIBUCION

2.3.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.



Figura 15: Mapeo proveedor - consumidor

Recuperado: http://inginducadenadesuministro.blogspot.pe/2014_11_01_archive.html

TERMINO “FOB” (FREE ON BOARD)



Figura 16: TERMINO “FOB” (Free on Board)

Recuperado: http://cinternacionaluni.blogspot.pe/2015_11_01_archive.html?view=classic

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.3.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

Ficha de perfil que incluye : ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de venta, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).

FICHA DE PERFIL	
Contacto:	Sr. Renzo Jiménez Costa Gerente General HELICIA PUSR
Ciudad:	Los Ángeles – California – EE.UU
Dirección:	200 N. Spring Street - Los Angeles CA
Teléfono:	212-324-4152
Fax:	212-324-4152
E-mail:	renzojimenez@heliciapusr.com
Número de establecimientos:	10
Términos de compra:	FOB
Productos:	Carteras y accesorios de cuero
Proveedores actuales:	<ul style="list-style-type: none">- ROBENNY- RAIZZA,- TIZZA
Plazos de entrega:	De 120 a 180 días
Cubrimiento geografico:	<ul style="list-style-type: none">- Los Ángeles- New York- Nueva Jersey

Figura 17: Ficha Perfil del Cliente

Fuente: Elaboración propia

CANAL DE DISTRIBUCION

Para efectuar la distribución del producto, se subcontratará el servicio de transporte, el responsable por este servicio será el encargado de llevar el producto a los diferentes puntos de distribución.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Para lo anterior, el prestador del servicio garantizará la llegada del producto en excelentes condiciones, e igualmente, atenderá las sugerencias de mejoramiento

El punto de distribución tendrá un manejo eficiente de la mercancía con el ánimo de garantizar la disponibilidad del producto y tendrán comunicación directa y constante con los otros puntos de venta bajo sistemas de red y comunicación telefónica.

Ñustha Style quiere tener una relación directa con el mercado (Los Ángeles - Estados Unidos), para mantener un control minucioso en el proceso de exportación y de esta manera potenciar mayores ganancias

CANAL DE DISTRIBUCIÓN A UTILIZAR:



Figura 18: Canal de Distribución

Fuente: Elaboración Propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

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

A continuación se presentan los principales productos potenciales y prometedores de artesanías en Estados Unidos:

Tabla 11

Productos potenciales y Prometedores en EEUU: Sector Artesanías

Productos potenciales y Prometedores en EEUU: Sector Artesanías					
Partida	Descripción	Clasificación	Import- EEUU (miles de US\$)	Arancel Perú	Competidores
7117900000	Aretes, collares y pulseras artesanales	Estrella	1497	0%	China (3.18%), Tailandia (0%), India (0%)
7117190000	Demás bisutería de metales comunes (aretes, argollas de metal)	Estrella	548	0%	China (5.65%), Tailandia (0%), Taipei Chino (3.18%)
4419000000	Artículos de mesa de cocina de madera	Estrella	470	0%	China (4.25%), Tailandia (0%), India (0%)
4202220000	Bolsos de mano	Estrella	406	0%	China (9.77%), Vietnam(9.77%), India (8.57%)
9206000000	Instrumentos musicales de percusión	Prometedor	307	0%	China (2.53%), Taipei Chino (2.53%), Canadá (0%)
680229	Manufacturas talladas en piedra	Prometedor	275	0%	India (0%), Indonesia (0%), Vietnam(5.45%)
630120	Mantas de lana	Prometedor	180	0%	China (0%), India (0%), Italia (0%)
4202999000	Morral para accesorios de emergencia	Prometedor	64	0%	China (20%), Taipei Chino (20%), Mexico (0%)
691110	Artículos para el servicio de mesa	Prometedor	11	0%	China (12.91%), Indonesia (4.98%), Reino Unido (12.91%)

Fuente: TradeMap, Market Access Map

Elaboración: PromPerú

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Tabla 12

California: Principales proveedores y participación por rama del sector industrial, 2011 - 2012

CIIU	Descripción	Cinco principales proveedores y participación %					Colombia puesto y part. %
151	Producción, transformación y conservación de carne y pescado	China	Canadá	Tailandia	México	Vietnam	Puesto 24
		14,26	12,68	12,64	10,76	6,60	0,39
152	Elaboración de frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	México	Francia	Nueva Zelanda	Irlanda	Canadá	
		21,25	13,48	12,80	9,92	6,47	
153	Elaboración de productos lácteos	China	Tailandia	Canadá	México	India	Puesto 34
		30,98	29,89	13,33	5,50	4,70	0,07
173	Acabado de productos textiles no producidos en la misma unidad de producción	China	México	Vietnam	Indonesia	Guatemala	Puesto 28
		44,60	10,03	7,29	7,21	4,42	0,15
181	Fabricación de prendas de vestir, excepto las de piel	China	Vietnam	Indonesia	Bangladesh	Camboya	Puesto 21
		52,51	9,86	7,24	5,47	4,47	0,30
182	Preparado y teñido de pieles; Fabricación de artículos de piel	China	Argentina	Brasil	Italia	Canadá	
		75,20	5,92	3,33	3,16	2,96	

Recuperado: U.S. Census Bureau. Cálculos: DNP.

Empresas peruanas que exportan carteras de cuero a Estados Unidos:

- **CREACIONES Y ARTESANIAS JALT E.I.R.L**

DATOS GENERALES / GENERAL INFORMATION

RUC / COMPANY ID	20547742495
EMPRESA / COMPANY	CREACIONES Y ARTESANIAS JALT E.I.R.L.
UBIGEO / LOCATION	LIMA/LIMA/SAN JUAN DE LURIGANCHO
DIRECCION / ADDRESS	MZ. G LOTE 39 COO. MARISCAL LUZURIAGA
TELEFONO / PHONE NUMBER	(51) 992445511

Figura 19: Datos Generales Empresa “Creaciones y Artesanías Jalt”

Recuperado: <http://www.siicex.gob.pe/>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

DISTRIBUCIÓN DEL PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DEL 2014/
DISTRIBUTION OF THE SHARE MARKET IN PERCENTAGE 2014

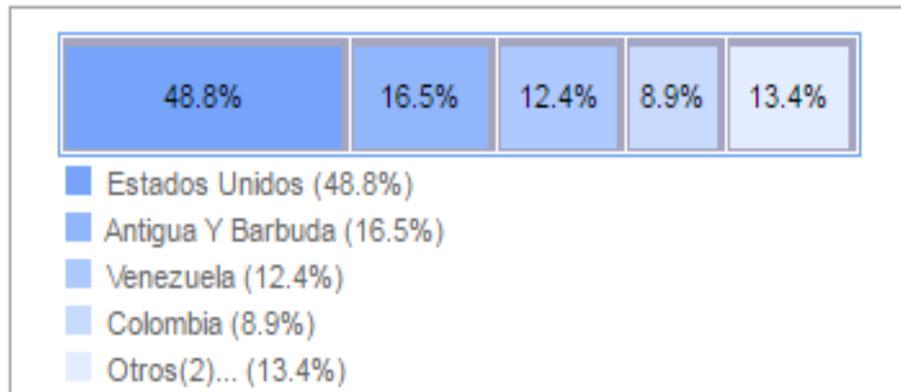


Figura 20: Porcentaje de participación Empresa “Creaciones y Artesanías Jalt”
Recuperado: <http://www.siicex.gob.pe/>

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PARTIDAS / NUMBER OF EXPORTED
TARIFF CODE BY YEAR

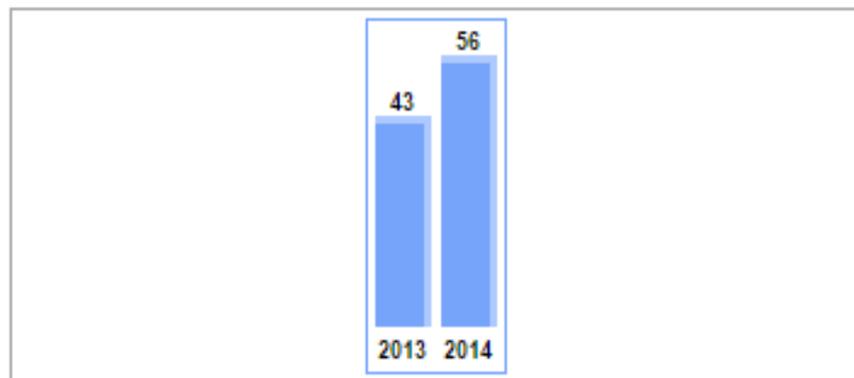


Figura 21: Evolución número de partidas Empresa “Creaciones y Artesanías Jalt”
Recuperado: <http://www.siicex.gob.pe/>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Tabla 13
Partidas exportadas en el año 2014

PARTIDAS EXPORTADAS EN EL AÑO 2014 / BREAKDOWN OF EXPORTS IN 2014 BY TARIFF CODE

Sector	Sub Sector	Partida
Agropecuario	Otros productos agrícola, agropecuario y agroind	2103100000 - SALSA DE SOJA (SOYA)
		2106902100 - PRESENTADAS EN ENVASES ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR
Maderas y papeles	Maderas y sus manufacturas	4420900000 - DEMAS MARQUETERIA, COFRECILLOS O ESTUCHES P' JOYERIA U ORFEBR. Y MANUF. SIMIL D' MADERA
	Manufacturas de corcho, espartería y cestería y o	4819100000 - CAJAS DE PAPEL O CARTON CORRUGADOS
		4820100000 - LIBROS REGISTRO, LIBROS DE CONTABILIDAD, TALONARIOS (DE NOTAS, PEDIDOS O RECIBOS)
		4823909099 - LOS DEMÁS
Metal-mecánico	Manufacturas de fundición de hierro y acero	7326909000 - LAS DEMÁS
Minería no metálica	Productos cerámicos	6913900000 - LAS DEMAS ESTATUILLAS Y DEMAS ARTICULOS PARA ADORNOS DE CERAMICA
	Vidrio y sus manufacturas	7010901000 - DEMAS BOMBONAS, BOTELLAS, FRASCOS DE VIDRIO DE CAPACIDAD SUPERIOR A 1 L
		7013280000 - LOS DEMÁS
Pielés y cueros	Pielés, cueros y sus manufacturas y artículos de	4202119000 - PORTADOCUMENTOS, PORTAFOLIOS, Y CONTINENTES SIMIL. C/LA SUPERF. EXTERIOR DE CUERO
		4202210000 - BOLSOS DE MANO, INCL. C/BANDOLERA O SIN ASA CON LA SUPERFICIE EXTERIOR DE CUERO
		4202310000 - ARTICULOS DE BOLSILLO O DE BOLSO DE MANO C/LA SUPERF. EXT. DE CUERO NATURAL, REGENER.
		4202919000 - DEMAS SACOS DE VIAJE Y MOCHILAS CON LA SUPERF. EXT. DE CUERO NATURAL, REGENERADO
		4205009090 - LOS DEMÁS
Sidero-metalúrgico	Cobre y sus manufacturas	7408220000 - ALAMBRE DE COBRE DE ALEACIONES DE COBRE A BASE DE COBRE-NIQUEL O DE COBRE-NIQUEL-CINC
	Confeciones de tejido de punto de fibras sintéticas o artificiales	6101300000 - ABRIGOS, CHAQ., CAPAS Y ART. SIMIL. DE PTO, PARA HOMBRES O NIÑOS, DE FIBRAS SINTET. O ART
	Confeciones de tejido de punto de otros materiales	6102100000 - ABRIGOS, CHAQ., CAPAS Y ART. SIMIL. DE PTO, PARA MUJERES O NIÑAS, DE LANA O PELO FINO
		6103310000 - CHAQUETAS (SACOS) DE PUNTO, PARA HOMBRES O NIÑOS, DE LANA O PELO FINO
		6116910000 - GUANTES, MITONES Y MANOPLAS DE PUNTO DE LANA O PELO FINO
		6117100000 - CHALES, PAÑUELOS DE CUELLO, BUFANDAS, MANTILLAS, VELOS Y ARTICULOS SIMILARES
		6117809000 - LOS DEMAS COMPLEMENTOS DE VESTIR

Recuperado: <http://www.siicex.gob.pe/>

- CONSORCIO ARTESANAL EL CONDOR E.I.R.L.

DATOS GENERALES / GENERAL INFORMATION

RUC / COMPANY ID	20517976807
EMPRESA / COMPANY	CONSORCIO ARTESANAL EL CONDOR E.I.R.L.
UBIGEO / LOCATION	LIMA/LIMA/LIMA
DIRECCION / ADDRESS	JR. CONDE DE SUPERUNDA NRO. 239 INT. 214 CC SANTO DOMINGO
TELEFONO / PHONE NUMBER	(511)4262443 / (511)999400261 / (511) 4262443 / (51) 999400261

Figura 22: Datos Generales Empresa “El Cóndor E.I.R.L.”

Recuperado: <http://www.siicex.gob.pe/>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

DISTRIBUCIÓN DEL PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DEL 2014/
DISTRIBUTION OF THE SHARE MARKET IN PERCENTAGE 2014

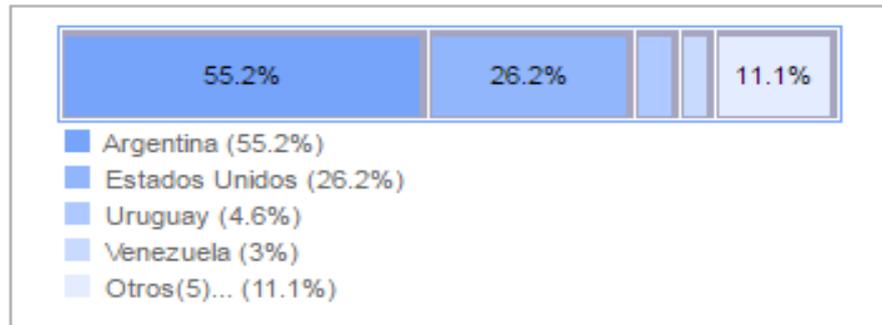


Figura 23: Porcentaje de participación Empresa “El Cóndor E.I.R.L.”
Recuperado: <http://www.siicex.gob.pe/>

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PARTIDAS / NUMBER OF EXPORTED
TARIFF CODE BY YEAR

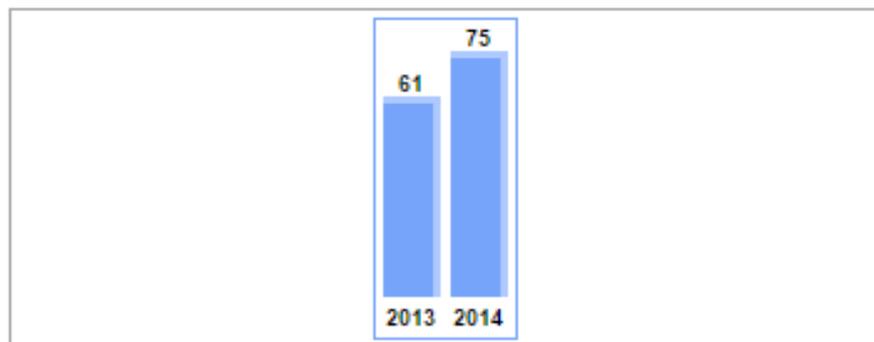


Figura 24: Evolución Numero de partidas Empresa “El Cóndor E.I.R.L.”
Recuperado: <http://www.siicex.gob.pe/>

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE MERCADOS / DEVELOPMENT OF
THE NUMBER OF TARGET MARKETS

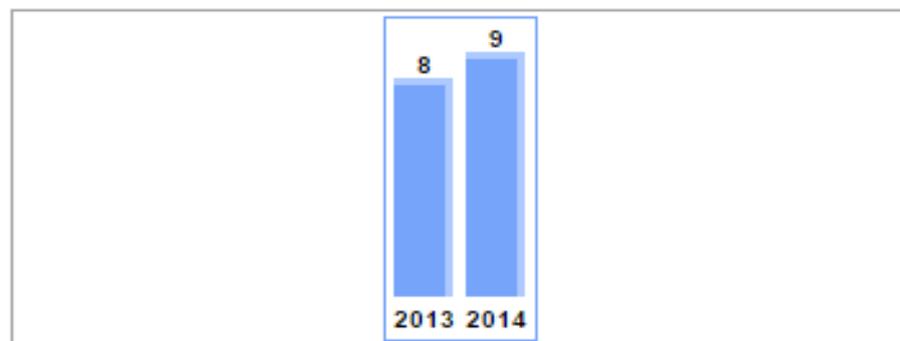


Figura 25: Evolución Numero de mercados Empresa “El Cóndor E.I.R.L.”
Recuperado: <http://www.siicex.gob.pe/>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Tabla 14

Partidas exportadas en el año 2014 “El Cóndor E.I.R.L.”

PARTIDAS EXPORTADAS EN EL AÑO 2014 / BREAKDOWN OF EXPORTS IN 2014 BY TARIFF CODE

Sector	Sub Sector	Partida
Artesanías	Otras artesanías	4602110000 - DE BAMBÚ
		4602190000 - LOS DEMÁS
Maderas y papeles	Maderas y sus manufacturas	4420100000 - ESTATUILLAS Y DEMAS OBJETOS DE ADORNO, DE MADERA
	Manufacturas de corcho, espartería y cestería y o	4819400000 - DEMAS SACOS (BOLSAS); BOLSITAS Y CUCURUCHOS
Metal-mecánico	Manufacturas de fundición de hierro y acero	7326909000 - LAS DEMÁS
Minería no metálica	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento,	6802910000 - LOS DEMAS MARMOLES, TRAVERTINOS Y ALABASTROS
		6913900000 - LAS DEMAS ESTATUILLAS Y DEMAS ARTICULOS PARA ADORNOS DE CERAMICA
		6914900000 - LAS DEMAS MANUFACTURAS DE CERAMICA
	Vidrio y sus manufacturas	7009920000 - ESPEJOS DE VIDRIO ENMARCADOS
		7013280000 - LOS DEMÁS
		7013490000 - LOS DEMÁS
		7018900090 - ESTATUILLA Y DEMAS ARTICULOS DE ADORNO DE VIDRIO
Piel y cueros	Piel y cueros y sus manufacturas y artículos de	4202119000 - PORTADOCUMENTOS, PORTAFOLIOS, Y CONTINENTES SIMIL. C/LA SUPERF. EXTERIOR DE CUERO
		4202210000 - BOLSOS DE MANO, INCL. C/BANDOLERA O SIN ASA CON LA SUPERFICIE EXTERIOR DE CUERO
		4202310000 - ARTICULOS DE BOLSILLO O DE BOLSO DE MANO C/LA SUPERF. EXT. DE CUERO NATURAL, REGENER.
		4202911000 - SACOS DE VIAJE Y MOCHILAS CON LA SUPERF. EXT. DE CUERO NATURAL, REGENERADO, CHAROLADO
		4205009090 - LOS DEMÁS
Químico	Plásticos, cauchos y sus manufacturas	3923299000 - LOS DEMÁS
		3926909090 - DEMAS MANUFACT. DE PLASTICO Y MANUFACTURAS DE LAS DEMAS MAT. DE PA 39.01 A 39.14

Recuperado: <http://www.siicex.gob.pe/>

2.3.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, Incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.

Tabla 15

Condiciones de compra

Forma de Pago:	Carta de Crédito (irrevocable, confirmada y a la vista)
Incoterms utilizado:	FOB (Free on board / Libre a Bordo)
Volumen mínimo:	1 400 carteras mensual.

Fuente: Elaboración Propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

TIPO DE CAMBIO (DOLARES / SOLES):

Tabla 16
Tipo de cambio

	TC Interbancario (S/ por US\$) - Compra	TC Interbancario (S/ por US\$) - Venta	Spread - EMBIG Perú (pbs)
01Jul16	3.285143	3.287143	193
04Jul16	3.284714	3.286571	n.d.
05Jul16	3.286857	3.288429	n.d.
06Jul16	3.280143	3.281714	n.d.
07Jul16	3.282571	3.284571	n.d.

Recuperado: <http://www.bcrp.gob.pe/>

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

- A largo plazo Ñustha Style diversificará sus productos con nuevos modelos en billeteras y morrales manteniendo su estilo en cuanto a los tejidos andinos con colores naturales.
- En cuanto a su Distribución Ñustha Style buscará expandirse a otros lugares dentro de EE.UU. para poder satisfacer la demanda insatisfecha de producto que tenga responsabilidad ecológica.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

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

- Nuestros productos se diferencian de la competencia por ser modelos únicos, exclusivos y ecológicos que transmiten la cultura peruana mediante los diseños de los tejidos andinos.
- Ñustha Style cumple con las exigencias de los clientes con respecto a calidad, precio, innovación y valor agregado.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

FASE OPERATIVA Y LOGÍSTICA

2.4 ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.

2.4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.



Figura 26: Modelo de etiqueta

Fuente: Elaboración propia

2.4.2 Normas técnica aplicable.

NORMAS TECNICAS PERUANAS

NTP 241.026:2009.

ETIQUETADO DE ARTICULOS DE CUERO.

Establece y define conceptos y criterios claros para un etiquetado informativo de los diferentes artículos de marroquinería y vestimenta, tales como:

- ✓ Carteras.
- ✓ Bolsos.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ Maletas.
- ✓ Maletines.
- ✓ Sacos.
- ✓ Casacas.
- ✓ Chalecos.
- ✓ Correas.
- ✓ Cinturón.
- ✓ Billeteras.

Con el objetivo de garantizar al consumidor la identificación del producto fabricado en cuero en 80% al menos, medido en superficie del cuerpo del artículo y país de origen

NORMAS TECNICAS DE INGRESO A ESTADOS UNIDOS

ETIQUETADO DEL PRODUCTO MARROQUINERIA

- **Federal Trade Commission (FTC), ha desarrollado una guía** para la comercialización de artículos de piel o sus imitaciones.

La guía contiene los requisitos para identificación de los materiales utilizados en la elaboración, así como la identificación del producto, datos del fabricante y distribuidor, y las características del artículo tales como tamaño, color, cantidad, etc.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

DEFINICION DEL ACCESO EN LOS CUEROS CURTIDOS Y TERMINADOS

- Para los productos del capítulo 41 (cueros): de la 4104 a 4115:
Acceso a EEUU.
- Para los productos del capítulo 42 (marroquinería): **Acceso a EEUU**

2.4.3 Proceso de rotulado.

- a) Nombre o denominación del producto: “**ÑUSTHA SYLE**”
- b) País de fabricación: “**MADE IN PERÚ**”
- c) Si el producto es perecible: “**PRODUCTO NO PRERECIBLE**”
 - c.1 Fecha de vencimiento.
 - c.2 Condiciones de conservación
 - **Limpiar suavemente con paño húmedo y dejar secar.**
 - **No lavar.**
 - **No limpieza en seco.**
- d) Contenido neto del producto, expresado en unidades de masa o volumen, según corresponda: **Una pieza**
- e) En caso de que el producto, contenga algún insumo o materia prima que represente algún riesgo para el consumidor o usuario, debe ser declarado.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

f) Nombre y domicilio legal en el Perú del fabricante o importador o envasador o distribuidor responsable, según corresponda, así como su número de Registro Único de Contribuyente (RUC).

- **Nombre del fabricante:** “Ñustha Style S.A.C”
- **RUC:** 10723099311
- **Domicilio legal:** Calle Mercaderes N° 209 – Cercado – Arequipa
- **Nombre del importador:** “Helicia Purs S.A.”

Descripcion/ description
STYLE LOVER BAGS
Material exterior/ Exterior material
100% cuero peruano y Tejidos andinos
100 % Peruvian Andean leather and fabrics
Forro/ Lining
100% Poliéter / 100% Polyester
Dimensiones / Dimensions
34 cm x 23 cm x 11 cm
Contenido / QTY
Una pieza / One piece
Instrucciones de cuidado/ care instructions
.Limpiar suavemente con paño humedo y dejar secar
/Clean sofly with a wet cloth and let dry
.No lavar/ do not wash
.No limpieza en seco/ do not dry clean

Ñustha Style
La moda en tus manos

Hecho en Perú / Made in Perú
RUC: 1072309931
Tel: 054215124

Importado para EE.UU por: Helicia Purs
200 N. Spring Street - Los Angeles CA
RUC: 1017925141251

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.4.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado

Tabla 17
Tiempos y costos del proceso de empaçado

Descripción	Tiempo	Costo
Alistamiento del material de empaque	4 minutos	S/ 2.00
Transporte del Material de Empaque al Área de Empaque	8 minutos	S/ 3.50
Abrir bolsa de polietileno	1 minutos	S/ 0.40
Colocar el producto en la bolsa	2 minutos	S/ 1.00
Cierre de bolsa de polietileno	1 minutos	S/ 0.30
Abrir bolsa de tela quirúrgica o bolsa ecológica	1 minutos	S/ 0.30
Colocar el producto que ya tiene el empaque primario	2 minutos	S/ 1.00
Cerrar bolsa de tela quirúrgica	1 minutos	S/ 0.50
Colocar el producto en una caja de cartón	2 minutos	S/ 0.50
Pesaje del producto	3 minutos	S/ 0.50
Cierre de la caja por producto	2 minutos	S/ 0.50
Transporte de la caja al área de empaque	8 minutos	S/ 3.00

Fuente: Elaboración Propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.5 EMPAQUE

2.5.1 Ficha Técnica de empaque seleccionado

Ficha Técnica de Empaque	
NOMBRE DEL MATERIAL DE EMPAQUE:	
<ul style="list-style-type: none"> • BOLSA DE TELA QUIRURGICA o BOLSAS ECOLOGICAS 	<ul style="list-style-type: none"> • BOLSA DE POLIETILENO
	
<ul style="list-style-type: none"> - Empaque Secundario 	<ul style="list-style-type: none"> - Empaque Primario
<ul style="list-style-type: none"> - Dimensiones de empaque: (L x An x Al) 38 cm x 28 cm x 16 cm 	<ul style="list-style-type: none"> - Dimensiones de empaque: (L x An x Al) 36 cm x 25 cm x 13 cm
<p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Es Reusable y ecológica. - Bajo costo - Excelente calidad - Distintos tamaños y estilos. 	<p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Muy manejable y fácil de usar. - Es una material muy resistente - Fácil de moldeo - De bajo coste - Buena estabilidad térmica
<p>Color: Diferentes colores</p>	<p>Color: Transparente</p>

Figura 27: Ficha Técnica de Empaque
Fuente: Elaboración Propia

2.5.2 Criterios usados para la selección del Empaque

De acuerdo a estudios previos realizados por ÑUSTHA STYLE S.A.C, cada bolso tamaño medio (34 cm de largo X 11 cm de ancho X 23 cm de alto) será empacado en una bolsa de tela quirúrgica y de polietileno (**éstos dos elementos brindan mayor protección para que el cuero no sufra averías**), más una caja de cartón corrugada.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”



CRITERIOS:

- ✓ Que de mayor protección del producto
- ✓ Que impida que el producto tenga contacto con la humedad
- ✓ Evite dañar al producto
- ✓ Evite la decoloración del cuero y tejidos andinos.
- ✓ Proteja el producto de los derrames de líquidos.
- ✓ Evite posibles daños al momento de transportar el producto.

2.5.3 Procesos de empaque

El proceso comienza alistando el material de empaque de acuerdo a la orden de compra. El pedido se empaqueta conforme a las especificaciones del producto y del cliente.

- Alistamiento del material de empaque
- Transporte del Material de Empaque al Área de Empaque
- Abrir bolsa de polietileno
- Colocar el producto en la bolsa

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- Cierre de bolsa de polietileno
- Abrir bolsa de Tela quirúrgica o Bolsa Ecológica
- Colocar el producto que ya tiene el empaque primario
- Cerrar bolsa de Tela Quirúrgica.
- Colocar el producto en una Caja de cartón
- Pesaje del producto.
- Cierre de la caja unitaria por producto.
- Transporte de la caja al área de Embalaje

2.5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado.

Tabla 18

Tiempos y costos del proceso de empackado.

Descripción	Tiempo	Costo
Alistamiento del material de empaque	4 minutos	S/ 2.00
Transporte del Material de Empaque al Área de Empaque	8 minutos	S/ 3.50
Abrir bolsa de polietileno	1 minutos	S/ 0.40
Colocar el producto en la bolsa	2 minutos	S/ 1.00
Cierre de bolsa de polietileno	1 minutos	S/ 0.30
Abrir bolsa de tela quirúrgica o bolsa ecológica	1 minutos	S/ 0.30
Colocar el producto que ya tiene el empaque primario	2 minutos	S/ 1.00
Cerrar bolsa de tela quirúrgica	1 minutos	S/ 0.50
Colocar el producto en una caja de cartón	2 minutos	S/ 0.50
Pesaje del producto	3 minutos	S/ 0.50
Cierre de la caja por producto	2 minutos	S/ 0.50
Transporte de la caja al área de empaque	8 minutos	S/ 3.00

Fuente: Elaboración propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.6 EMBALAJE

2.6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado

Ficha Técnica de Embalaje	
NOMBRE DEL MATERIAL DE EMBALAJE: caja maestra para realizar el embalaje	
	
Dimensiones:	(L X An X Al) 75 cm x 52 cm x 41 cm
Función:	- Proteger al producto de posibles daños al momento del almacenamiento y transporte
Características:	<ul style="list-style-type: none">- Protector de las características del producto contra: luz, aire, golpes, variaciones externas (temperatura, humedad, presión interna y externa).- Fácil de almacenar- Reutilizable- No tóxico
Material:	Cartón grueso corrugado ,doble cara, Onda B (Tiene Resistencia)
Color :	Habano

Figura 28: Ficha Técnica de Embalaje

Fuente: Elaboración propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

MEDIDAS DE LA CAJA

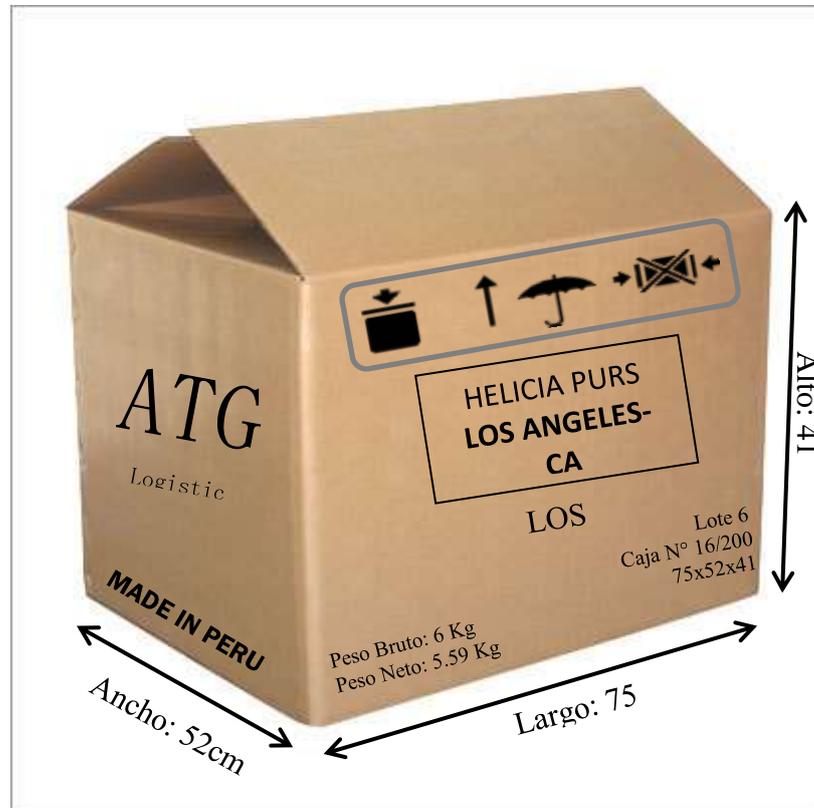


Figura 29: Medidas de la Caja
Fuente: Elaboración Propia

En una caja madre van a entrar 12 carteras en sus respectivas cajas unitarias apiladas de la siguiente manera:

- De base 4 cajas.
- Apiladas: 3 cajas

2.6.2 Criterios usados para la selección del embalaje

- ✓ “Hemos tomado en cuenta las características de nuestro producto (composición, volumen, estructura, fragilidad, etc.)” (Fernandez, 2014)
- ✓ Que proteja las características del producto y preserve la calidad del mismo.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ Que facilite el traslado de la carga y permita su transporte en las mejores condiciones,
- ✓ Que nos facilite su almacenamiento y distribución.
- ✓ Que de información sobre sus condiciones de manejo, composición, materiales, etc.,
- ✓ El tiempo y tipo de transporte
- ✓ Su coste

2.6.3 Proceso de embalaje.

- Armado de caja madre
- Colocar las cajas unitarias dentro de la caja madre
- Sellado de la caja madre con cinta de embalaje
- Pesaje de la caja madre

2.6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 19

Tiempos y costos del proceso de embalaje

Descripción	Tiempo	Costo
Armado de caja madre	3 minutos	S/ 1.00
Colocar las cajas unitarias dentro de la caja madre	5 minutos	S/ 2.50
Sellado de la caja madre con cinta de embalaje	1 minutos	S/ 0.50
Pesaje de la caja madre	2 minutos	S/ 1.00

Fuente: Elaboración propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.7 UNITARIZACION (Únicamente si aplica el producto)

2.7.1 Ficha Técnica del contenedor seleccionado

Ficha Técnica del Contenedor	
CONTENEDOR SELECCIONADO:	
Contenedor consolidado carga seca de 20”	
	
MEDIDAS:	(L X An X Al)
• Exterior:	6.05 m x 2.43 m x 2.59 m
• Interior:	5.89 m x 2.35 m x 2.39 m
Puertas abiertas:	(An x Al) 2.34 m X 2.28 m
Capacidad:	33.2 metros cúbicos / 1170 pies cúbicos
Tara:	2300 kg / 5070 lb

Figura 30: Ficha Técnica del Contenedor

Fuente: Elaboración Propia

2.7.2 Criterios usados para la selección del contenedor

- ✓ Que facilite el transporte de nuestros productos
- ✓ Que facilite la manipulación de la carga
- ✓ Que conserve nuestros productos para que lleguen en buenas condiciones al país de destino.
- ✓ Que facilite la carga, estiba, desestiba y descarga de nuestros productos.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ Que proteja nuestros productos de la humedad y diversos cambios climáticos.
- ✓ Evitar daños y hurtos.
- ✓ Ahorro en costos

2.7.3 Proceso de contenedorización

- Elección del tipo de contenedor a utilizar
- Uso del espacio vacío (llenado del contenedor)
- Los contenedores son llenados por el cargador en el patio de contenedores en el puerto de origen
- Luego los contenedores son sellados.
- Selección de los materiales adecuados para estibar
- Carga del contenedor
- Estiba del contenedor

2.7.4 Plano de estiba del contenedor

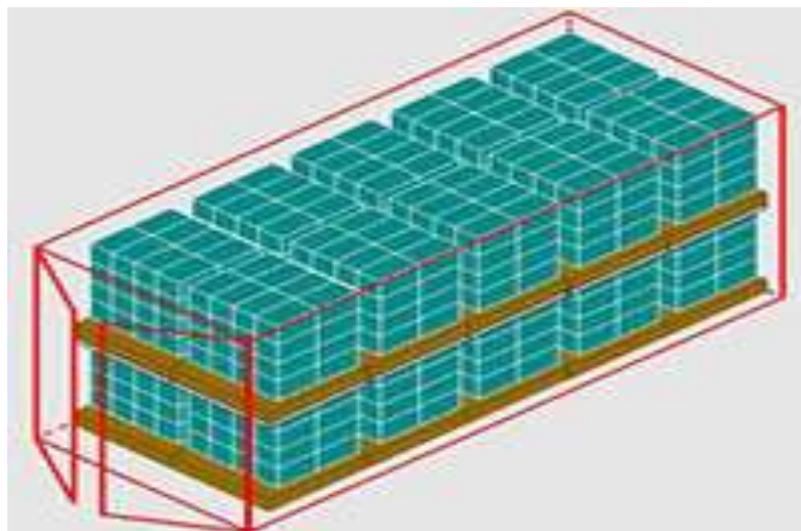


Figura 31: Plano de estiba del contenedor - FCL

Recuperado: <http://www.winnergo.cl/calculadora-cajas-caben-contenedor>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

CUBICAJE TN/M3 PARA EL TRANSPORTE MARITIMO:

200 Cajas (75 cm x 52 cm x 41 cm)

Peso Bruto: 1200 Kg

Lima/ Los Ángeles – CA – EE.UU

$$75 \text{ m} \times 52 \text{ cm} \times 41 \text{ cm} = \frac{159900}{1000 \ 000} = 0.1599 \times 200 \text{ cajas} = 31.98 \text{ M3}$$

2.7.5 Tiempos y costos del llenado del contenedor

Tabla 20

Tiempos y costos del llenado del contenedor

Descripción	Tiempo	Costo
Posicionamiento para el llenado del contenedor	30 minutos	\$ 45.00
Llenado de contenedor	2 horas	\$ 75.00
Movilización	-	\$ 45.00
Cuadrilla	-	\$ 45.00
Almacenaje (15 días libres)	- Período del 1er. al 10mo día	\$ 4.00
	- Del 11vo. día al 20vo.	\$ 5.00
	- Del 21vo. día en adelante	\$ 7.00

Recuperado: <http://www.contrans.pe/tarifas/>

2.8 TRANSPORTE

2.8.1 Proveedores del transporte interno

✓ TRANSALTISA

Dirección: Eduardo López de Romaña s/n Parque Industrial

Teléfono: (054) 606868

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Página Web: <http://www.transaltisa.com.pe/website/index.php>

✓ MARVISUR

Dirección: Garcí Carbajal 511 IV Centenario – Cercado

Teléfono: (054) 206733

Página: <http://www.expresomarvisur.com/contact.html>

✓ COMITÉ 4

Dirección: Calle Garci Carbajal # 604 IV. Centenario – Cercado

Teléfono: (054) 24-3251

Página: <http://comite4.com/>

✓ TESCCHI S.A.C.

Dirección: Avenida Vía de Evitamiento Zona H Mz. 10 Lt. 9 - Semi rural Pachacútec, Cerro Colorado / Arequipa

Teléfono: (054) 461933

✓ TRANSPORTES ZETRAMSA

Dirección: Avenida Vía de Evitamiento km. 6 - Cerro Colorado
Arequipa

Teléfono: (054) 444085

✓ TRANSPORTES DANIEL VIZCARRA E.I.R.L.

Dirección: Calle Ricardo Palma, 105 - Umacollo / Arequipa

Teléfono: (054) 257888

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ TRANSERM C & M MOSCOSO E.I.R.L.

Dirección: Urb. Coviseal F-1 Paucarpata / Arequipa.

Teléfono: (054) 462747

2.8.2 Costo de transporte interno (Inland Freight)

- Costo de Flete de Arequipa a Lima :

USD \$ 1000.00

2.8.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

- ✓ COSMOS AGENCIA MARÍTIMA

Dirección: Jirón Juan Miller, 450 - Cercado Callao – Callao

Teléfono: (01) 4299367

Página web: www.cosmos.com.pe

- ✓ MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DEL PERÚ S.A.C.

Dirección: Avenida Álvarez Calderón, 185-Of. 501/San Isidro - Lima

Teléfono: (01) 2217561

Página web: www.mscgva.ch

- ✓ MAERSK LINE

Dirección: Calle Chinchón, 1018 - 4to. Piso, SAN ISIDRO

Teléfono: (01) 616-0202

Página web: <http://www.maerskline.com>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ DP World

Dirección: Av. Manco Capac Nro. 113

Teléfono: (01) 206-6500

Página Web: <http://www.dpworldcallao.com.pe/>

- ✓ CCNI

Dirección: Calle Chinchón, 1018 - 4to. Piso, SAN ISIDRO

Teléfono: (01) 616-0202

Página Web: www.cni.com

- ✓ NAUTILIUS S.A.

Dirección: Jirón Talara, 140 - Bellavista – Callao

Teléfono: (01) 6137171

Página web: www.nautilus.com.pe

- ✓ AC GLOBAL LOGISTIC

Dirección: Av. Canaval y Moreyra 425 of. 72 - San Isidro, Lima

Teléfono: (01) 711 0205

Correo: customerservice@acgloballogistic.com

2.8.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

COTIZACIONES FLETE MARÍTIMO :

Flete marítimo FCL 1x20, Callao/ LAX

FLETE USD 1560

AMS USD 80

BL USD 35

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.9 SERVICIOS DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

2.9.1 Agentes de aduana

✓ GRUPO ADUAN

Asesoría en comercio exterior, carga internacional, aduana, Courier, transporte local

Dirección: AV VENEZUELA 2215 OF 401 - Bellavista - Callao

Teléfono: (01) 3405304

Página Web: www.grupoaduan.com

✓ AGENCIA DE ADUANA COMEX

Operador logístico: Agencia de aduana, agencia de carga internacional, transporte y distribución (import. - export.)

Dirección: Calle Ricardo Palma, 212 - Piso 2, Urb. Aeropuerto Cercado Callao – Callao

Teléfono: (01) 7152857

Página Web: www.comex.com.pe

✓ BEAGLE AGENTES DE ADUANA

Se encuentra entre los 5 primeros operadores de comercio exterior del país. Importaciones y exportaciones.

Dirección: Jirón Comandante Jiménez, 120 - Magdalena del Mar – Lima

Teléfono: (01) 6168585

Página Web: www.beagle.com.pe

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

- ✓ GRUPO ASL AGENTES DE ADUANA S.A.C.

Operador logístico integral, brindamos asesoría en todos los regímenes aduaneros con experiencia y profesionalismo.

Dirección: Avenida Rafael Escardó, 405 - Piso 3 - San Miguel –
Lima

Teléfono: (01) 5944677

- ✓ SC ZAVALA S.A.C. AGENTES DE ADUANA

Dirección: Calle Los Gorriones, 101 - Int. B - Urb. El Carmen-
Arequipa – Arequipa

Teléfono: (054) 283536

Página Web: www.sczavala.com

- ✓ SCHARFF

Dirección: Avenida Víctor Andrés Belaúnde, 121 - Yanahuara -
Arequipa – Arequipa

Teléfono: (054) 256464

Página Web: www.scharff.com.pe

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.9.2 Costo de Agenciamiento

Tabla 21

Costo de Agenciamiento

EXPORTACION	20'	40'	POR B/L	Observaciones
Doc Fee FCL			S/. 424.00 + IGTV	Gestión administrativa y electrónica para cumplir con la transmisión ante la SUNAT, dentro de los plazos establecidos. Incluye el servicio de habilitar la impresión de Copias No Negociables desde la Extranet según transmisión a la Aduana Peruana. 10% de descuento si es cancelado vía Transmeridian - Extranet
Box Fee FCL	S/. 314.00 + IGTV por contenedor			Servicio que incluye el procesamiento y control documental de la información del contenedor y el control del embarque. 10% de descuento si es cancelado vía Transmeridian - Extranet

Recuperado: <http://transmeridian.pe/tarifario/agenciamiento-portuario/>

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla 22

Gastos Administrativos Portuarios

GASTOS ADMINISTRATIVOS	BL/ Documento	Observaciones
Firma, revisión y trámite de expediente de Rectificación	S/. 100.00 + IGTV	Cargo administrativo por la firma, revisión, presentación y seguimiento a los expedientes por rectificación al manifiesto de carga a solicitud del cliente de acuerdo a los procedimientos legales vigentes.
Trámite de Autoliquidación de rectificación	S/. 100.00 + IGTV	Cargo administrativo por la generación y cancelación de autoliquidación de ADUANAS de acuerdo a los procedimientos legales vigentes.
Reimpresión de BIs Copia no negociables Exportación por corrección	S/. 100.00 + IGTV	Cargo administrativo por la firma, revisión, presentación y seguimiento a los expedientes por rectificación al manifiesto de carga a solicitud del cliente de acuerdo a los procedimientos legales vigentes.
Cambio de Factura	S/. 100.00 + IGTV	Cargo administrativo por la anulación y emisión del nuevo documento emitido con error (Razón Social/Dirección/etc.).
Duplicado copia autenticada de factura	S/. 52.50 + IGTV	Cargo administrativo por copia notarial o autenticada por el Contador General de la empresa.
Gastos Adm. Y Bancarios (Cheque rebotado)	S/. 84.75 + IGTV	Cargo administrativo generado por el Banco, producto de la devolución del cheque emitido con error o falta de fondos.
Reposición de precinto	USD 15.00 y USD 20.00 + IGTV	Cargo administrativo aplicado por la reposición del precinto dañado, roto producto de la inspección o manipulación del contenedor. - Kit Precinto de Botella TSB-BB02 USD 15.00 (Incluye precinto de botella+cinta) - Kit precinto Metálico Mega Flexi Lock USD 20.00 (Incluye precinto mega flexi lock+cinta+bolsa)

Recuperado: <http://transmeridian.pe/tarifario/agenciamiento-portuario/>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.9.3 Aseguradoras

✓ MAPFRE

Cubre la mercadería que transporte tu empresa durante todo el trayecto de la importación y/o exportación, incluyendo el tránsito marítimo o aéreo, estadía en aduanas, y el tránsito terrestre hasta los almacenes siempre dentro del curso ordinario de la importación y/o exportación. Tu mercadería estará protegida por los daños y/o pérdidas ocurridos a causa de riesgos descritos en las condiciones particulares de la póliza.

Dirección: Emancipación 189, Lima

Teléfono: (01) 213-3333

Página Web: www.mapfre.com.pe

✓ PACIFICO SEGUROS

Pone a disposición coberturas especiales para asegurar sus bienes ante los riesgos inherentes al traslado por vía aérea, terrestre, marítima, fluvial y lacustre.

Dirección: Av. Juan de Arona 830, San Isidro- Lima

Teléfono: (01) 513 5000

Página Web: <http://www.pacificoseguros.com/>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

✓ RIMAC SEGUROS

Cuentan con las mejores alternativas de seguros de transportes /cargas para proteger tus intereses, contra siniestros que los puedan afectar mientras son trasladados por la vía escogida, como consecuencia directa de la materialización de alguno de los riesgos cubiertos por la póliza contratada.

Dirección: Av. Paseo de la Republica 3505 - Lima

Teléfono: (01) 411 – 1111

Página Web: <http://www.rimac.com.pe/>

2.9.4 Póliza de seguro (Cobertura y costo)

- **Especiales o por Viajes.**

Cobertura: Cubren un determinado envío o transporte de mercancías, pudiendo hacerse extensivo a buques, vagones Y aeronaves. Llegados al punto de destino los bienes Asegurados, termina la garantía del seguro.

Costo: Es del 0.5% al 1% sobre el valor FOB

- **Pólizas Abiertas.**

Cobertura: Cubren una cantidad fija correspondiente al valor de determinadas mercaderías a transportar en más de un Viaje.

Costo: Es del 0.5% al 1% sobre el valor FOB

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.9.5 Terminales de almacenamiento

- ✓ CONTAINER DEPOT S.A

Dirección: Car.Ventanilla nro. km14 (visibilidad de conte) callao /
callao / ventanilla

Teléfono: (01) 577- 0290

- ✓ EMPRESA NACIONAL DE PUERTOS - ENAPU CALLAO

Dirección: Av. Guardia Chalaca s/n Terminal Marítimo del Callao

Teléfono: (01) 651-7828

- ✓ NAVIERA SANTA SOFIA S.A.

Dirección: Av. Argentina 3257 – Callao

Teléfono: (01) 783 – 8465

- ✓ UNIMAR S.A.

Dirección: Av. Néstor Gambetta 5349, Callao – Perú

Teléfono: (01) 613-6500

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

TARIFARIO DE SERVICIOS DE UNIMAR S.A.

Tabla 23
TARIFARIO DE SERVICIOS DE UNIMAR S.A

SERVICIOS BASICOS DEPOSITO TEMPORAL EXPORTACIÓN			
CARGA EN CONTENEDORES	20'	40'	OBSERVACIONES
Embarque APM	US\$ 178.00	US\$ 236.00	Por contenedor, incluye el pago de uso de muelle a APM y manipuleo de salida.
Embarque DP WORLD	US\$ 198.00	US\$ 257.00	Por contenedor, incluye el pago de uso de muelle a DP World y manipuleo de salida.
Tracción	US\$ 70.00	US\$ 70.00	Por contenedor, incluye el traslado del contenedor del terminal al puerto.
Recepción de Contenedor Reefer DPW	US\$ 109.00	US\$ 109.00	Por contenedor operado en DPW.
Segregación de Carga Peligrosa	-	-	Según lo determinado por APM o DPW
Almacenaje (Por día o fracción de día, 20 días libres, siempre libres).	-	-	De 1 a 10 días.
	-	-	De 11 a 20 días.
	US\$ 36.00	US\$ 39.00	De 21 días a más.
Gastos administrativos	US\$ 7.00	US\$ 7.00	Por contenedor.

Recuperado: www.unimar.pe/tarifas/

TARIFARIO DE SERVICIO DE ALMACENAJE “CONTRANS”:

Tabla 24
TARIFARIO DE SERVICIO DE ALMACENAJE “CONTRANS”

EXPORTACIÓN	20'	40'	OBSERVACIONES
Almacenaje:(15 días libres)	US\$4.00	US\$6.00	Período del 1er. al 10mo día (Tarifa por día, por Contenedor).
	US\$5.00	US\$9.00	9.00 Del 11vo. día al 20vo. (Tarifa por día, por Contenedor).
	US\$7.00	US\$12.00	Del 21vo. día en adelante (Tarifa por día, por Contenedor).

Recuperado: <http://www.contrans.pe/tarifas/>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

2.10 MATRIZ DE COSTOS EXPORTACIÓN

Tabla 25
Matriz de Costos de Exportación

CONCEPTO COSTOS EXPORTACION		MARITIMO			
		COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	TIEMPO (DÍAS)	
PAIS EXPORTADOR	1	EMPAQUE	\$ 0.82	\$ 1963.20	
	2	EMBALAJE	\$ 0.08	\$181.81	
		<i>Costos Directos</i>			
	3	ESTIBA		\$ 45.00	2 HORAS
	4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR		\$ 36.36	2 HORAS
	5	DOCUMENTACIÓN		\$ 125.00	1 SEMANA
	6	TRANSPORTE NACIONAL		\$ 1000.00	16 HORAS
	7	ALMACENAMIENTO		\$ 28.00	7 DIAS
	8	LLENADO DEL CONTENEDOR		\$ 75.00	2 HORAS
	9	POCISIONAMIENTO PARA LLENADO		\$ 45.00	
	10	MOVILIZACION		\$ 45.00	1 Hr 30 min
	11	CUADRILLA		\$45.00	
	12	FLETE MARITIMO		\$ 1560.00	
13	COSTO DE AGENCIAMIENTO		\$ 126.00		
	<i>Costos Indirectos</i>				
14	ADMINISTRATIVO - Costo indirecto		\$ 15.00		
COSTO DEL PAIS EXPORTADOR			\$ 5290.37		

Fuente: Elaboración Propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

ESTRUCTURA DE COSTOS LOGISTICOS

Tabla 26
Estructura de Costos Logísticos

	DESCRIPCION	Costo Unit.	Cantidad	TOTALES	
1	COSTOS DE FABRICACION				
1.1	Materia Prima Directa	185.50	2,400.00	445,200.00	
1.2	Mano de Obra Directa	6.42	2,400.00	15,408.00	
1.3	Gastos Indirectos	6,120.00	1.00	6,120.00	
1.4	Costos Indirectos de Fabricación	6.08	2,400.00	14,599.20	
1.5	Gastos Generales y Administrativos	3,800.00	1.00	3,800.00	
1.6	Gastos de Comercialización	475,200.00	1.00	475,200.00	
	COSTO TOTAL			960,327.20	
	UTILIDAD		80.00%	768,261.76	
	PRECIO DE VENTA	1,728,588.96	2400	1,728,588.96	720.25
2	GASTOS DE EXPORTACIÓN				
	Embalajes	3	200	600.00	
	Licencias de Exportación	175.5	1	175.50	
2.1	Precio EXW			1,729,364.46	720.57
	Carga al camión	1.485	200	297.00	
	Transporte local – Origen	1.375	2400	3,300.00	
	Formalidades de Aduana – Exportación	0.35%	1,537,299.02	5,380.55	
2.2	Precio FCA/FAS			1,738,342.01	724.31
	Estiba y gastos en el puerto de origen	1547.7	1	1,547.70	
2.3	Precio FOB			1,739,889.71	724.95
	Flete Internacional	5148	1	5,148.00	

Fuente: Elaboración propia

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

CONCLUSIONES

PRIMERA: La exportación de carteras de cuero con tejidos andinos teñidos con tintes naturales al mercado de Los Ángeles – California – EE.UU. es técnicamente factible y económicamente rentable.

SEGUNDA: Las ventas de los productos manufacturados como las ventas de bolsos en cuero en Estados Unidos, presentan un comportamiento creciente que favorece a la importación de productos manufacturados de cuero (marroquinería, carteras de cuero, calzado, etc.) para poder cubrir la demanda insatisfecha en el país de destino (Los Ángeles – California).

TERCERA: El mercado Peruano cuenta con una gran oferta exportable si se tiene en cuenta el número de empresas que operan en el sector del cuero y la marroquinería.

CUARTA: Las carteras de cuero con tejidos andinos teñidos con tintes naturales ofrecen ventajas competitivas al momento de diseñar y fabricar las carteras, haciendo especial énfasis en la calidad, el estilo artesanal y la exclusividad.

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

RECOMENDACIONES

PRIMERA: Se recomienda fomentar y dar a conocer la asociatividad y las alianzas como un medio directo para generar ventajas comerciales en el sector.

SEGUNDA: Se debe continuar con el uso de materias primas no tóxicas en la elaboración de nuestras carteras para contribuir con el cuidado del medio ambiente.

TERCERA: Se recomienda el envío oportuno de la mercancía para cumplir con el tiempo de entrega pactados

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

BIBLIOGRAFIA

- Barrows. (modificado el 09 sep. 2016 de s.f.). *Historia de Los Ángeles - California*. Recuperado el 11 de 07 de 2016, de Wikipedia: https://es.wikipedia.org/wiki/Los_%C3%81ngeles#cite_note-CaliforniaCounty1899-8
- Mancilla, L. (24 de 09 de 2012). *Sector Cuero - Estados Unidos*. Recuperado el 18 de Agosto de 2016, de intellectum: <http://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/4780/130477.PDF?sequence=1>
- Banco de Credito, B. (19 de Febrero de 2011). *Tipos de carta de credito*. Recuperado el 10 de agosto de 2016, de BCP: http://www3.bcp.com.bo/empresas/importacion_cartas_de_credito01.asp
- EL COMERCIO. (22 de Octubre de 2014). *Infraestructura Puerto del Callao*. Recuperado el 10 de Agosto de 2016, de Wikipedia: https://es.wikipedia.org/wiki/Puerto_del_Callao#cite_note-3
- Fiel, D. (Modificada el 06 de Septiembre del 2016 de s.f). *Infraestructura Vial de Estados Unidos*. Recuperado el 23 de junio de 2016, de Wikipedia: https://es.wikipedia.org/wiki/Sistema_Interestatal_de_Autopistas#cite_note-ref_duplicada_1-1
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2014). *Puertos del Perú Compendio Estadístico del Perú*. Lima. p. 29-30.
- Municipalidad del Callao. (*Archivado desde el original el 29 de noviembre de 2015*). «Ubicación Geográfica». Consultado el 12 de Julio de 2016.
- Dominguez Machuca, José A.; Alvarez Gil, María José (2014), *Estrategia Lay Out Almacenes, Dirección de operaciones: aspectos estratégicos en la producción y los servicios*. Recuperado el 13 de Junio del 2016
- Fernandez, A. (30 de Marzo de 2014). *Criterios de Selecccion Envase y Embalaje*. Recuperado el 9 de Junio de 2016, de Fernandez: <http://www.fernandezantonio.com.ar/Documentos/Envases%20y%20Embalajes%201.pdf>
- Grupo Aduan. (2012). *Agente de Aduanas en Arequipa*. Recuperado el 2 de Junio del 2015, de www.paginasamarillas.com.pe/b/agente-de-aduanas/
- Rutas Marítimas (2016), de <http://www.siicex.gob.pe/rutas/frmRutasSimulador.aspx>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Aldo Arecco (03 de Octubre 2013), *Logística y Transporte Internacional*, Recuperado el 3 de Mayo 2016, de <http://es.slideshare.net/aldocarlo/dfi-3-sesiones-1aldo-arecco>

Mincetur (18 de Noviembre 2013), *Plan Operativo Exportador del Sector Cuero, Calzado y Artículos Complementarios*, Recuperado el 26 de Agosto, de http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/pdfs/Plan_Cuero_Calzado.pdf

Prompex (25 de Noviembre 2015), *Servicios al Exportador Prompex*, Recuperado el 19 de Agosto del 2016, de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/242955437rad85D53.pdf>

Ejemplo de Flujograma de Importación (2015), de <http://documents.tips/documents/flujograma-de-importacion.html>

Cotización Flete Marítimo (2016), de https://www.searates.com/es/reference/portdistance/?A=ChIJ9RRZwFDIBZERSAYheRIBnvI&K=ChIJE9on3F3HwoAR9AhGJW_fL-I&D=23097&G=15786&shipment=1&container=20st&weight=1&

Tarifario marítimo CONTRANS (2016), de <http://www.contrans.pe/tarifas/>

Tarifario Marítimo Puerto del Callao NEPTUNIA (2016), de http://www.neptunia.com.pe/HTML_Libre/TARIFARIO_WEB_CAL.HTM

Tarifario marítimo LICSA (2016), de <http://www.licsa.com.pe/tarifas/Tarifas.aspx?param=Exportacion>

Tarifario Marítimo del Puerto del Callao COSMOS (2016), de <http://www.cosmos.com.pe/content/Index.aspx?aID=116>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

ANEXO A TARIFARIO “CONTRANS”

EXPORTACIÓN			
TARIFAS DE LISTA DE EXPORTACION via TP DPW (MUELLE SUR)			
Las tarifas NO incluyen el 18% del I.G.V.			
EXPORTACIÓN	20'	40'	OBSERVACIONES
Servicio Integral de Exportación en D.T.	US\$355.00	US\$425.00	Inc. Derecho de embarque, Tracción, Servicio Estandar.
Otros gastos:			
Posicionamiento para llenado	US\$45.00	US\$45.00	Incluye traslado de contenedor vacío a la zona de llenado.
Llenado de contenedores	US\$75.00	US\$120.00	Incluye cuadrilla y montacarga.
Movilización	US\$45.00	US\$45.00	Solo se aplica a solicitud del cliente o su representante para efectos de inspecciones de aduana, aforos, sanidad u otro.
Montacarga	US\$45.00	US\$52.00	Cubre la maquinaria para aforos o inspecciones de aduanas a solicitud del consignatario o sus representantes.
Cuadrilla	US\$45.00	US\$55.00	Cubre el personal para aforos o inspecciones de aduanas a solicitud del consignatario o sus representantes.
Electricidad Reefers	US\$144.00	US\$144.00	Costo por día o fracción.
Monitoreo Reefers	US\$30.00	US\$30.00	Costo por día o fracción, monitoreo del buen funcionamiento.
Almacenaje:(15 días libres)	US\$4.00	US\$6.00	Período del 1er. al 10mo día (Tarifa por día, por Contenedor).
	US\$5.00	US\$9.00	9.00 Del 11vo. día al 20vo. (Tarifa por día, por Contenedor).
	US\$7.00	US\$12.00	Del 21vo. día en adelante (Tarifa por día, por Contenedor).
Servicio Extraordinario – FCL	US\$25.00		Lunes a Viernes a partir de las 10:00 pm y Sábados a partir de las 5:00 pm. previa coordinación
Servicio Extraordinario – Ingreso Carga Suelta	US\$25.00		Lunes a Viernes a partir de las 5:00 pm y Sábados a partir de las 12:00 pm.

Recuperado: <http://www.contrans.pe/tarifas/>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

ANEXO B TARIFARIO “NEPTUNIA”

EXPORTACION (Precios no incluyen IGV)	20	40
III. Terminal		
Servicios Integrado de Deposito Temporal	\$ 302.00	\$ 376.95
Servicios Integrado de Deposito Temporal	\$ 288.19	\$ 368.24
IV. Otros Gastos		
Almacenaje FCL (07 días libres retroactivos)	\$ 18.40	\$ 29.90
	\$ 23.40	\$ 39.60
Armado de Paleta	\$ 103.00 por Cont	
Armado de Paleta por paleta	\$ 5.00 por Paleta	
Consumo energía eléctrica	\$ 2 hr/frac	
Monitoreo en Terminal	\$ 13.00 por dia/fraccion	
Movilización para Aforo, Inspección, Senasa, etc	\$ 55.00	\$ 55.00
Posicionamiento Interno de ctrs. vacíos para llenado en Centro Logístico	<u>20' \$ 210.73 -- 40' \$ 224.32 -- Rf 40' \$ 231.11</u>	
Posicionamiento Interno de ctrs. vacíos para llenado en Ventanilla	<u>20' \$ 210.73 -- 40' \$ 224.32 -- Rf 40' \$ 231.11</u>	
Servicio de aforo con cuadrilla	\$ 48.00	\$ 48.00
Servicio de aforo con montacargas	\$ 60.00	\$ 60.00
Servicio de llenado de contenedor	\$ 81.00	\$ 81.00
Servicio de Paletizado	\$ 514.00 por Cont	
Servicio de Paletizado por Paleta	\$ 26.00 por Paleta	
Servicio Extraordinario	\$ 24.50 por hora/fraccion	
Trasegado Simple	\$ 130.00	\$ 130.00
Trasegado y Devolución del contenedor vacío	\$ 583.00	\$ 583.00
LOS SERVICIOS ESTAN SUJETOS A LAS CONDICIONES GENERALES DE NEPTUNIA		

Recuperado: http://www.neptunia.com.pe/HTML_Libre/TARIFARIO_WEB_CAL.HTM

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

ANEXO C TARIFARIO “LICSA”



TARIFAS EXPORTACION (Servicios no incluyen el IGV) (Tarifas Vigentes a partir del 22/07/2016)

Tarifas Obligatorias (De uso Obligatorio)

	Contr. 20'	Contr. 40'	Contr. 40' RH	Observaciones
Servicio Depósito Temporal Via APM	\$270.00	\$330.00	\$330.00	Incluye : Derechos de Embarque, Tracción y Gastos administrativos
Servicio Depósito Temporal Via DPW	\$275.00	\$325.00	\$325.00	Incluye : Derechos de Embarque, Tracción y Gastos administrativos

Tarifas Adicionales (De uso opcional del Cliente)

	Contr. 20'	Contr. 40'	Contr. 40' RH	Observaciones
Posicionamiento del Contenedor Vacío	\$125.00	\$125.00	\$125.00	Traslado de contenedor vacío (MSC) a zona de llenado / por contenedor
Movilización	\$35.00	\$35.00	\$35.00	Traslado a zona de inspecciones / por contenedor
Servicio de Montacargas 3 Tn.	\$35.00	\$35.00	\$35.00	Para Llenados, inspecciones, Aforos, Rec. Previo, Senasa, etc. / por hora
Servicio de Montacargas 7 Tn.	\$60.00	\$60.00	\$60.00	Para Llenados, inspecciones, Aforos, Rec. Previo, Senasa, etc. / por hora
Servicio de Montacargas 10 Tn.	\$70.00	\$70.00	\$70.00	Para Llenados, inspecciones, Aforos, Rec. Previo, Senasa, etc. / por hora
Servicio de Cuadrillas	\$35.00	\$50.00	\$70.00	Para Llenados, inspecciones, Aforos, Rec. Previo, Senasa, etc. / por contenedor
Servicio de Cuadrillas (sacos)	\$ 2.70 x TN			Para llenados de carga en sacos, pacas, cajas pequeñas, bolsas a granel
Servicio Trasegado de Carga	\$120.00	\$155.00	\$170.00	Incluye Movilización, Montacargas 3Tn (01 hora), Cuadrilla y Manipuleo
Dotación de Energía por día			\$60.00	Toma eléctrica para contenedores RH (Tarifa mínima 01 día)
Dotación de Energía por hora	\$2.50	\$2.50	\$2.50	Toma eléctrica para inspecciones / por hora (Tarifa mínima 5 Horas)
Hora Extraordinaria	\$37.00	\$37.00	\$37.00	Por servicios fuera del horario establecido

ALMACENAJE DE CARGA

Almacenaje de Contenedores	Carga General	
	Contr. 20'	Contr. 40'
Del día 01 al 15 (por día -ctr.)	\$0.00	\$0.00
Del día 16 al 20 (por día -ctr.)	\$13.50	\$27.00
Del día 21 en adelante (por día -ctr.)	\$16.75	\$33.50

Nota : Se considera 15 días siempre libres.

Servicio Extraordinario (*):

Lunes a Viernes:	A partir de las 17:00 p.m.
Sábado:	A partir de las 13:00 p.m.
Domingo:	Todo el día

(*) Los Servicios Extraordinarios deben ser solicitados de Lunes a Viernes hasta las 16:00 Hrs y Sábados hasta las 11:00 Hrs.

Los servicios solicitados después del horario establecido están sujetos a disponibilidad operativa y tendrán un recargo del 50% por solicitud extemporánea

Pagos:

Cheque	A nombre de "Logística Integral Callao S.A."
Cta. Cte (DOLARES)	Banco de Crédito N° 193-1192445-1-07
Cta. Cte (SOLES)	Banco de Crédito N° 193-1188563-0-85
Cta. Detracciones	Banco de la Nación N° 00-000-361151

Recuperado: <http://www.licsa.com.pe/tarifas/Tarifas.aspx?param=Exportacion>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

ANEXO D TARIFARIO “COSMOS”

Servicio	Imp	Exp	I.G.V.	Descripción	Aplicación	Monto en Dolares
Servicio documentario	x		Afecto	Proceso de registro del manifiesto de carga y verificación documentaria para la transmisión ante Aduana dentro de los plazos exigidos por la Autoridad Aduanera.	B/L	60.00
Servicio documentario		x	Afecto	Proceso de registro del manifiesto de carga y verificación documentaria para la transmisión ante Aduana dentro de los plazos exigidos por la Autoridad Aduanera.	B/L	135.00
Container control	x		Afecto	Proceso de revisión y control de la información del contenedor así como la transmisión electrónica de la nota de tarja.	Contenedor	135.00
Container control		x	Afecto	Proceso de revisión y control de la información del contenedor así como la transmisión electrónica de la nota de tarja.	Contenedor	60.00
Servicio de administración de contenedores	x		Afecto	Seguimiento y protección al contenedor en caso de daños al mismo desde su salida hasta su devolución y/o desde la entrega del mismo hasta su embarque.	Contenedor	30.00
Servicio de administración de contenedores		x	Afecto	Seguimiento y protección al contenedor en caso de daños al mismo desde su salida hasta su devolución y/o desde la entrega	Contenedor	30.00
Gasto administrativo	x	x	Afecto	Asociado a los servicios de transmisión, validación y control	Cada factura.	26.00
Corrección después de la transmisión		x	Afecto	Corrección extemporánea (posterior al cierre documentaria) del documento de embarque	B/L	40.00
Corrección después del zarpe de la nave		x	Afecto	Corrección extemporánea (posterior al embarque) del documento de embarque.	B/L	55.00
Presentación extemporanea de matriz		x	Afecto	Recepción de la matriz en caso de presentación fuera de plazo.	B/L	27.00

Recuperado: <http://www.cosmos.com.pe/content/Index.aspx?aID=116>

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

ANEXO E
SUELDOS DEL PERSONAL

PERSONAL	sueldo mensual s/.	N° de personas	Gastos mensual s/.	Gasto anual s/.	CTS	GRATIFICACION 1	GRATIFICACION 2	Total
Gerente - General	4,200.00	1	4,200.00	50,400.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	63,000.00
Secretaria	1,200.00	1	1,200.00	14,400.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	18,000.00
Supervisor	1,400.00	1	1,400.00	16,800.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	21,000.00
Contador	1,450.00	1	1,450.00	17,400.00	1,450.00	1,450.00	1,450.00	21,750.00
Personal de almacen	900.00	1	900.00	10,800.00	900.00	900.00	900.00	13,500.00
Seguridad	1,100.00	2	1,100.00	13,200.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00	16,500.00
Personal de limpieza	850.00	2	850.00	10,200.00	850.00	850.00	850.00	12,750.00
Operarios	850.00	16	850.00	10,200.00	850.00	850.00	850.00	12,750.00
control de calidad	900.00	1	900.00	10,800.00	900.00	900.00	900.00	13,500.00
Total sueldo de Personal		26	12,850.00	154,200.00	12,850.00	12,850.00	12,850.00	192,750.00

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

**ANEXO F
VENTAS PROYECTADAS AÑO 1**

	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	Total
UNIDADES	2,400	2,422	2,443	2,465	9,730
INGRESOS \$	\$504,000.00	\$508,536.00	\$513,112.82	\$517,730.84	\$2,043,379.66
tasa de crecimiento	0.9%	0.90%	0.90%	0.90%	0.90%
Precio \$	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00

VENTAS PROYECTADAS

AÑO	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UNIDADES	10,606	11,561	12,705	13,848
INGRESOS \$	\$2,227,197.00	\$2,427,713.40	\$2,668,152.90	\$2,908,174.50

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

ANEXO G
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN

Columna1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UNIDADES	9,730	10,818	11,792	12,959	14,125