



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

**“EXPORTACIÓN DE POLOS CON PROTECCION DE RAYOS  
ULTRAVIOLETAS (UV PROTECT) A ESTADOS UNIDOS”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. MENENDEZ SALAS CLAUDIA FABIOLA  
<https://orcid.org/0000-0002-6288-1371>

**ASESOR**

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

**TACNA – PERÚ  
2022**

## DEDICATORIA

A Dios y mi Señor Padre por darme la vida, la salud y la sabiduría para salir adelante, a mis padres, por su constante motivación y apoyo en todos los aspectos de mi vida, y por darme la fuerza que necesito para lograr mis metas, mis maestros y palabras. de confianza y aliento de mis verdaderos amigos.

## AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios por bendecirme en cada momento de mi vida. Gracias a mis padres por enseñarme que con trabajo duro y dedicación se pueden superar los obstáculos del camino. A la universidad a sembrar mis vastos conocimientos.

## INTRODUCCIÓN

Esta investigación se enfoca en la viabilidad del estudio en exportar polos con protección UV, bajo estándares de calidad al mercado de Estados Unidos.

Hoy en día a nivel mundial se observa un Alto Riesgo de exposición a Rayos Ultravioleta producto del efecto invernadero y la desidia e irresponsabilidad de las grandes potencias de reducir sus emisiones de CO<sub>2</sub> al medio ambiente contenidas en el Protocolo de Montreal que entro en vigor en 1989. En ese sentido, el uso del Índice UV (IUV) que fue creado para aumentar la conciencia a nivel del público de los peligros de la exposición excesiva al sol, como el cáncer de piel y daño a los ojos” . Es así que la zona más afectada por la radiación ultravioleta los Andes Bolivianos a 24000 metros de la línea ecuatorial un índice de 43 teniendo en cuenta que un índice 11 es considerado extremo. Situación similar se observa en Perú con índices altos al 13 de junio según reporte de Senamhi (Tumbes y Piura (10), Cajamarca y Junín (11), Iquitos y Pucallpa (10) la Capital Lima (09)). Siendo los casos enfermedades a la piel van en aumento, de tal forma se observa que el impacto de los rayos UV generará la demanda de artículos que protejan la piel; la propuesta consiste en la prevención a través de la fabricación de producto textil con protección ultravioleta PROTECT UV, que otorguen protección solar, además de que el usuario o cliente está dispuesto a pagar el precio que ofrece el mercado así mismo nos enfocamos en la calidad del material para el cuidado de la piel.

Estos productos están actualmente entrando al mercado mundial, las prendas de vestir están siendo requeridas por un mayor número de personas que se preocupan por su bienestar hacia el cuidado personal y lo que busca son prendas donde se sientan

cómodas al estar expuestas a la luz solar, además de que estas brinden la seguridad contra rayos UV.

Las prendas de vestir proporcionan una protección solar extra al absorber parte de las radiaciones del espectro UVB que este alcanza la encima del tejido, por lo que consigue bloquear su transmisión, el crecimiento de la población y la gran tendencia por usar productos que cuiden su salud ha hecho una mayor estrategia en una línea de producto textil diseñado para personas que deseen protegerse de los rayos Ultravioleta, ya que en los últimos años nos ha traído problemas en la piel.

El proyecto de exportación cumplirá los protocolos y normativa vigente por la aduana del país de destino y la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA) .

## RESUMEN

La exportación de polos con protección UV tuvo como objetivo implementar el material de la más alta calidad, ya que hay tejidos que por estructura color o tipo de fibra disponen cualidades frente a la protección de los rayos, así mismo contar con colores oscuros para que este tenga un mayor bloqueo en radiación, ya que los colores negros o rojo son los que más absorben, y que los colores claros o blancos protejan menos.

En la secuencia del presente Proyecto de Exportación, se ha considerado aspectos como: La Ficha Técnica del producto que tiene como destino (Estados Unidos), justificar los motivos de elección del producto y del país de destino, el flujograma de exportación para la mercancía y otros requisitos documentarios para la exportación del producto teniendo en cuenta los costos para lograr competir.

El comercio Exterior en los últimos años es dinámico y creciente a pesar los últimos eventos internacionales, que ha contribuido al crecimiento del PIB del país de origen y al empleo de más personas, además de ingresar a nuevos mercados es lo que necesita el país para demostrar la beneficios y calidad de los productos publicitarios. En esa dinámica, se encuentra la empresa con la finalidad de crecer en el mercado de los Estados Unidos y luego proyectarse a Canadá.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	vi
1. PRODUCTO A EXPORTAR	13
1.1. Ficha técnica del producto.	13
1.1.1. Descripción del producto.	14
1.2. Clasificación arancelaria del producto.	14
1.3. Flujograma de proceso de productivos	15
1.3.1. Procesos y tiempos para la elaboración de los polos protección UV	15
1.3.2. Evaluación de la materia prima	18
1.3.3. Proceso de producción de los polos	18
2. APROVISIONAMIENTO	24
2.1. Proveedores potenciales	24
2.2. Matriz de selección de proveedores	25
2.3. Control de calidad	27
2.3.1. Requisitos para exportar a Estados Unidos.	28
2.4. Costo de fabricación	29
3. ALMACENAMIENTO	30

3.1. Estrategia de almacenamiento	30
3.1.1. FIFO	31
3.2. Lay – out de almacén	32
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	34
3.3.1. Especificaciones de Muebles y Enceres	35
3.4. Costo fijo de almacén	35
4. ROTULADO Y ETIQUETADO	37
4.1. Modelo de etiquetas - rotulado de producto	37
4.2. Normas técnicas aplicables	37
4.3. Proceso de rotulado	40
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado	41
5. EMPAQUE	42
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	42
5.2. Criterios que han sido utilizados en la selección del empackado	44
5.3. Proceso de empaquetado	44
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado	44
6. EMBALAJE	46
6.1. Ficha Técnica del embalaje elegido	46
6.2. Criterios utilizados para la selección del embalaje	47
6.3. Proceso de embalaje	47

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje	48
7. UNITARIZACIÓN	50
7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado	50
7.2. Criterios usados para la selección del pallet	51
7.3. Proceso de unitarización	51
7.4. Plano de estiba del pallet	52
7.5. Tiempo y costos del proceso de unitarización	53
8. CONTENEDORIZACIÓN	54
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	54
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	54
8.3. Proceso de contenedorización.	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
8.4. Plano de estiba del contenedor	56
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización	56
9. TRANSPORTE	58
9.1. Proveedores del transporte interno	58
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)	58
9.3. Proveedores de servicio de transporte.	58
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y terrestre	60
10. SERVICIOS DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	61
10.1. Agente de Aduana	61

10.2. Costo de agenciamiento	61
10.3. Aseguradoras	62
10.4. Póliza de seguros	63
10.5. Terminales de almacenamiento	63
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	65
11.1. Puertos disponibles para la carga	65
11.2. Análisis de la infraestructura portuaria del país destino	66
11.3. Proceso en la importación y nacionalización de la carga en Estados Unidos.	68
11.4. Requisitos necesarios para importar muestras sin costo comercial	71
11.5. Información de proveedores de servicios logísticos de Ecuador	71
12. DISTRIBUCIÓN	74
12.1. Mapeo de la secuencia comercial entre proveedor consumidor	74
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución	75
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las exportaciones del producto.	76
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, Condición de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados)	77
12.4.1. Incoterm: FOB	77
12.5. Implicación de las tendencias actuales para su comercialización y las exigencias de compra por parte de la competencia por productos y canal	78

	xi
12.5.1. Hábitos de compra	79
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	80
CONCLUSIONES	83
BIBLIOGRAFÍA	85
ANEXO	87

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1.Ficha técnica de pantalones Denim.....	13
Tabla 2.Proceso y tiempo de confección.....	15
Tabla 3.Confeccion de los polos.....	19
Tabla 4.Ponderación para la selección de proveedores.....	25
Tabla 5.Cálculo del costo unitario y total de los polos.....	29
Tabla 6.Ejemplo del valor de polos protección UV en el almacén.....	31
Tabla 7.Mobiliario de almacén.....	34
Tabla 8.muebles y encerres .....	35
Tabla 9.Costo de Almacén .....	35
Tabla 10.Tiempo de rotulado en Polos.....	41
Tabla 11.Costo de rotulado de los Polos.....	41
Tabla 12.Ficha técnica del empaque a usar en bolsas de polietileno.....	43
Tabla 13.Tiempo de empacado de polos en bolsa.....	44
Tabla 14.Costo del empaque (material) .....	45
Tabla 15.Ficha Técnica de Embalaje .....	46
Tabla 16.Tiempo de embalaje .....	48
Tabla 17.Costo del embalaje (material).....	49
Tabla 18.Ficha técnica del pallet para el envío de los polos .....	50
Tabla 19. Costo de Unitarización.....	53
Tabla 20.Tiempo de unitarización.....	53

Tabla 21. Medidas y peso de contenedores .....	54
Tabla 22. Costo de contenedorización .....	56
Tabla 23. Tiempo de contenedorización.....	57
Tabla 24. Costo de agencia para la exportación .....	62
Tabla 25. Detalle de tiempos en el proceso de importación .....	70
Tabla 26. Matriz de costo de exportación .....	80

## CAPÍTULO I

### 1. PRODUCTO A EXPORTAR

#### 1.1. Ficha técnica del producto.

*Tabla 1. Ficha técnica de pantalones Denim*

FICHA TECNICA	
NOMBRE DE LA EMPRESA	CONFECCIONES TCN
Dirección	Local 1ro De Setiembre Nro. 1528-Tacna
Referencia	Polos Protección Uv
Material: mezcla de poliéster y elastano	Principal mercado: Estados Unidos
Insumos: hilo y etiqueta	
Tallas: M, L, XL	
Cantidad: 10240 unidades	
Procedencia: Tacna	
Composición: 82% poliéster 18% elastano	
Diseño y característica (liviana)	Doble repunte en cuello, cuello redondo, mangas y bajos, costura lateral, protección solar UV FPU 50+, secado rápido
Empaque	Plástico PVC

Fuente: Elaboración propia

### **1.1.1. Descripción del producto.**

El proyecto se centrará en el sector textil en su proceso de fabricación y comercialización, lo cual está enfocado en la elaboración o fabricación de polos con protección UV, elaborado con una tela resistente al sol fue tratada para un soporte a los rayos UV, la ropa proporciona una protección solar extra al absorber parte de la radiación de la luz solar.

La prenda de protección esta confeccionada con unas costuras planas de gran resistencia, otorgando comodidad en el momento de su uso, además de ser flexibles se adecuan a los movimientos.

La prenda de vestir o la ropa es la primera y más efectiva forma de protección solar, por lo que la durabilidad y calidad deben ser importantes. El parámetro de lo que dependerá el nivel de protección UV es en primera el tejido, su estructura es de a mayor grosor, mayor protección UV, a mayor compacidad mayor protección UV.

El Color uno de los parámetros, este tiene la capacidad de absorción de los rayos UV, en mayor o menor grado, la protección será cuanto más oscuro sea el matiz en tejido y colorante. Las fibras también representan altos valores de FPU que son lana o poliéster. Sin embargo, las de algodón, seda, poliamida o acrílica, solo una parte pequeña en absorción de los rayos ultravioleta.

### **1.2. Clasificación arancelaria del producto.**

Consiste en la asignación de un código numérico de identificación de mercancías a nivel de que este consiste de diez dígitos (subpartida nacional) que designa a cada producto.

Partida	Descripción de la partida
5515.29.00.00	Los demás, los demás tejidos.

### 1.3. Flujograma de proceso de productivos

Un diagrama de flujo es una representación gráfica de una serie de procesos, con una descripción general de la secuencia o los pasos realizados para lograr un objetivo.

#### 1.3.1. Procesos y tiempos para la elaboración de los polos protección UV

Tabla 2. Proceso y tiempo de confección

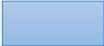
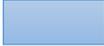
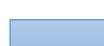
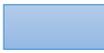
	PROCESO	TIEMPO
	Inicio_ proceso recepción de la MP	
	Tendido y Tizado de la tela	115 min
	Cortar la tela	260 min
	Preparado de etiquetas	0.26 min
	Pegado de cuello y parte delantera	3.30 min
	Unión de hombros y asentar cuello	4.30 min
	Costura y estampado	3 min
	Remalle	3 min
	Inspección, final	1 min
	Planchado	150 min

Ilustración 1. Flujograma del proceso productivo. (Elaboración: Propia)

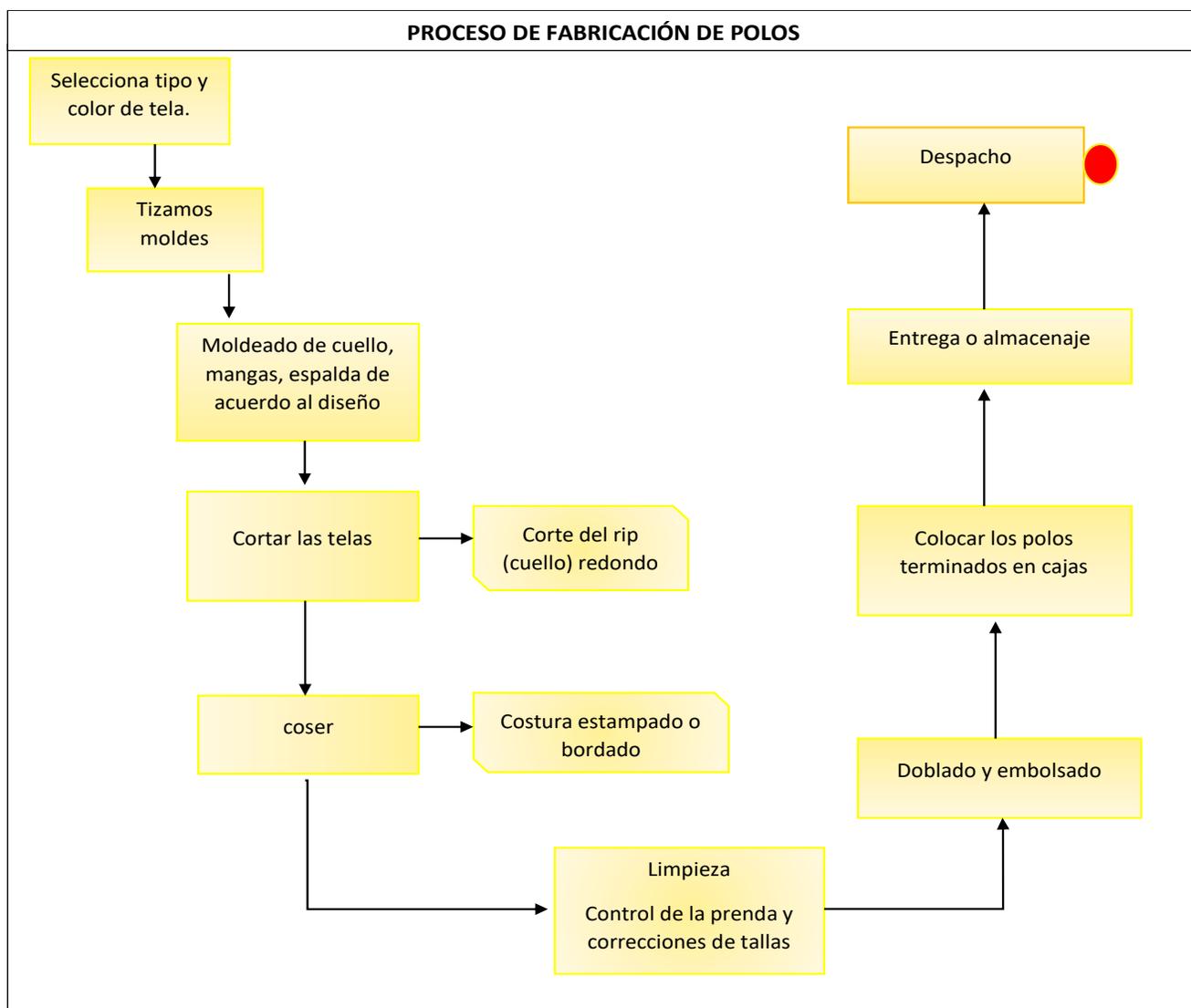
---

	Doblado y embalado	140 min
	Armado y llenado en cajas (almacén)	20 min
	FIN	

---

*Fuente: Elaboración propia*

## Análisis del proceso de producción



- Inspección de telas: Verificará que la tela esté separada por talla, color, etc.
- Transporte al área de costura: La tela es transportada al área de costura.
- Ensamble de las piezas de tela, el ensamble de las piezas cortadas es en el frente de la manga, a máquina de coser, las partes o las piezas de tela tienen costuras guía.
- Inspección: Una vez que la prenda está completa, se evalúa para asegurar que no haya defectos.

### ***Evaluación de la materia prima***

Una de las características del elastano es una fibra sintética conocida por su excelente elasticidad y resistencia a la abrasión, tiene gran capacidad de recuperación, se combina con otras fibras para aumentar la elasticidad y brinda comodidad a las prendas, contiene fibras elásticas Los tejidos necesitan ser lavados cuidadosamente y planchados a bajas temperaturas. El nombre "spandex" se deriva de la palabra "expande", que es el nombre preferido en América del Norte, Europa continental y se conoce como una variante de "elastano".

### ***1.3.2. Proceso de producción de los polos***

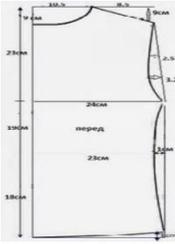
Se debe tener en cuenta que, para la producción de los polos, la compra de la tela se realiza por peso (kg) en referencia las piezas (rollos de tela) donde se calcula mediante metros de tela, para poder realizar la ejecución.

Para la confección existen un gran número de herramientas que tienen una función en la restauración o confección de las prendas.

Realización de las partes de la prenda, preparación Armado: Se considera que la mano de obra directa toma el 80% del tiempo en referencia a la ropa y es 100 % de la calidad de la misma, es imprescindible para un armado de la prenda y que el operario tenga dominio, como en longitudes, habilidad manual, son aspectos importantes ya que proporciona seguridad como el Pedal para un manejo y habilidad en las manos para que este se muevan con seguridad y las medidas que son una dominación con exactitud, además de ser capaces de no usar la regla o metro.

*Tabla 3. Confeccion de los polos*

<b>CONFECCIÓN DE LOS POLOS</b>	
Instrucciones de costura	<p>Seleccionar la tela y con moldes une a la tela, y recorta por la talla deseada, revisar que la medida sea de acuerdo a lo solicitado o requerido.</p> <p>Recorta los moldes.</p> <p>Posterior y delantero: cortar 1 vez a dobles en tela.</p> <p>Manga: cortar 2 veces a dobles de tela.</p> <p>En el proceso de corte hay que tener mucho cuidado ya que se tiene que ver en cantidades exactas y las tallas y colores.</p> <p>Fusiona con entretela delgada las piezas.</p>



Toma el delantero y con la plancha realiza la línea de quiebre en la mitad.

Para la confección o costura se va hacer uso de máquinas como:

Remalladora: esta sirve para unir los hombros de la pechera con la espalda, pegar las mangas, cerrado de costados y el cuello.

Recubridora: sirve para una doble costura para hacer basta de mangas y la parte inferior del polo.

Tapetera: para reforzar el cuello y tapar las costuras visibles, también en este proceso se pega las etiquetas de tallas.



### Acabados

En este proceso se quita los hilos que sobran, se limpia las manchas o algunos residuos en la confección, se plancha, dobla y se embolsa, a la vez en este caso se pondrá en las cajas para su respectivo despacho.

En la confección es importante realizar siempre un control, revisar el corte, la costura, de acuerdo a las medidas

En la instalación, se utilizan herramientas imprescindibles para ejecutar la creación de las prendas.

Fuente: propio

## Especificaciones de los tipos de Maquinarias y Equipos de Producción

### CORTADORA DE TELA

La máquina de corte vertical es utilizada para cortar cualquier tipo de tela, además de contar con un regulador de tela.

Tipo: industrial

Costo: S/.1500



### MAQUINA RECTA

---

Es una de las maquinas mas utilizadas, sirve para toda clase de costura.

Costo: Entre S/.2099



### REMALLADORA-REM

Maquina para ensamblar partes cortadas, para el acabado de los bordes, entrelaza un hilo superior con uno interior.

Precio: S/.2250

Tipo: industrial

Numero de aguja: 2



### RECUBRIDORA – COLLARETA

Es utilizado para coser dobladillo, despuntes, costuras planas.

Tipo industrial

Costo: S/. 2500 y S/.4800

Número de agujas: 4

Numero de hilos: 3



### MESAS

---

---

Sistema de tabla estática.

Cantidad 2

Precio: S/1600



## 2. APROVISIONAMIENTO

El aprovisionamiento o en este caso la adquisición de materiales necesarios para la elaboración del producto final, que luego se distribuye en el mercado.

### 2.1. Proveedores potenciales

La elección de los proveedores de acuerdo a indicadores permite asegurar el aprovisionamiento frecuente y seguro para cumplir con los pedidos para evitar la ruptura de los stocks con la finalidad de mejorar los niveles de productividad y rentabilidad. Teniendo una cartera de proveedores certificados.

#### **Proveedor 1: Textiles Camones S.A.**

- Registro Único del Contribuyente (RUC): 20293847038
- Ubicación de la Planta: Av. Santa Josefina N° 527 – Lima – Puente Piedra
- Teléfonos: (01) 411 2970
- Correo para contacto: [informes@textilescamones.com](mailto:informes@textilescamones.com)

#### **Proveedor 2: Comercial Textil COILL SRL**

- RUC: 20509059188
- Dirección: Sebastián Barranca 1455-la victoria Lima, Perú
- Teléfonos: 51-1-4736558
- Correo: [ventasbarranca@textilcoill.com.pe](mailto:ventasbarranca@textilcoill.com.pe)

#### **Proveedor 3: Textil Lafayette**

- RUC: 20522865576

- Dirección: Av. Domingo Orue #489-surquillo
- Teléfonos: 9476847960
- Correo: [servicioalcliente@lafayette.com](mailto:servicioalcliente@lafayette.com)
- Página web: <http://lafayette.com>

#### **Proveedor 4: Texforte SAC**

- RUC: 20523551095
- Dirección: calle Fermín Tangles Nro. 145 Of. 506 Urb. Santa Catalina- La Victoria- Lima-Perú
- Teléfono: +511 475 2525/891511 559
- Correo: [ventas@texforte.pe](mailto:ventas@texforte.pe)
- Página web: <http://texforte.pe>
- Facebook: [web.facebook.com/texfortesac/](http://web.facebook.com/texfortesac/)

## **2.2. Matriz de selección de proveedores**

La finalidad del uso de indicadores para seleccionar proveedores certificados permite dar un peso de lección, de acuerdo a criterios por la exigencia del pedido, volumen de entrega, mercado local o internacional y características importantes de la empresa demandante.

Tabla 4. Ponderación para la selección de proveedores

PROVEEDORES						
	Peso.	Textiles	Comercial	Textil	Texforte	
Descripción	ponderado	Camones	Textil	Coill	Lafayette	SAC
		S.A.	SRL			
Se considera entre 0 y 5						
Precio	15%	4	5	5	4	4
Tiempo de entrega	20%	5	5	3	3	3
Calidad	30%	4	5	4	4	4
Servicio de envió	20%	5	5	4	3	3
Servicio post venta	15%	5	5	5	2	2
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>16</b>	

Fuente: Elaboración propia

En este caso se considera a la empresa comercial textil Coill SRL (Opción 2) ya que realizando la evaluación y analizando los diferentes criterios se vio el resultado sobre toda la clave para asegurar nos basamos en la calidad y tiempo de entrega de los pedidos.

### 2.3. Control de calidad

Se entiende por control de calidad a unos de los procesos fundamentales en el proceso productivo pues de acuerdo a los parámetros específicos en el requerimiento de la Nota de Pedido se tendrá procedimientos y personal dedicado a realizar controles diarios a la producción antes de la entrega final.

En la exportación se debe contar con la siguiente documentación:

- DAM (declaración de mercancía)
- Factura comercial: Requerida en todas las aduanas, además impreso en idioma inglés y español.
- Lista de empaque: contenido de lo que se está exportando.
- Certificado de origen: Este documento da a conocer el lugar de fabricación de mercancías.
- Documento de transporte: conocimiento de embarque (bill of lading).

Declaraciones necesarias:

(Santander-Trade, 2022), menciona que es importante los documentos y que son sumamente necesarios para que la mercancía pueda ser liberada de custodia aduanera, y rellenar como las facturas y certificados de origen para la evaluación de impuestos contabilizar estos pueden ser llevados electrónicamente mediante programas de interfaz de agentes automatizados de los sistemas comerciales.

Facturas, cada embalaje se marca y se enumera para ser identificado, además una descripción detallada de la mercadería en cada embalaje, el país de origen debe ser resaltado.

### **2.3.1. Requisitos para exportar a Estados Unidos.**

Para la seguridad de la mercancía durante su transportación, es sugerible el uso de sellos fiscales, para que puedan hacer su pase con éxito los filtros de control en fronteras con Estados Unidos. Además de indicar que la mercancía ya está liberada por el SAT.



Fuente: Adaptado De (Larrabezua, 2020)

## 2.4. Costo de fabricación

El costo de fabricación está ligado a la compra de insumos y materiales para el acabado final. Existen varios tipos de costo como el de adquisición y producción, además se debe incluir el salario de trabajadores, transporte, almacenamiento, entre otros.

Se realiza la compra de materia para 10240 prendas, entre insumos para su elaboración.

*Tabla 5. Cálculo del costo unitario y total de los polos*

<b>MATERIA PRIMA E INSUMOS</b>	<b>%</b>	<b>Cant.</b>	<b>Cant. x Unid S/.</b>	<b>Total, inversión</b>
Tela/mercerizada	Rollo/Kg	2048	65.20	133.529.06
Hilo costura Polyester	MT	80	32.00	2560.00
Etiqueta Poliamidas	Rollo de 1000	5	8.00	40.00
Etiquetas autoadhesivas PVC	UND x Rollo	5	16.00	80.00
Etiquetas Marca	UND/Rollo	5	12.00	60.00
Tijeras	UND	8	3.00	24.00
Cinta métrica	UND	8	4.20	33.6
Tiza o jabón	Paquete	1	39.00	39.00
Agujas de repuesto x Caja	Juego/Caja	5	19.00	95.00
<b>COSTO TOTAL</b>				<b>136.461.02</b>

*Fuente: Elaboración propia*

### **3. ALMACENAMIENTO**

Debe entenderse como las operaciones y actividades necesarias para proporcionar materiales o elementos para que estén en óptimas condiciones de uso y oportunidades para evitar tiempos muertos como faltantes o atrasos de capital.

Entendida como un lugar o espacio designado para esperar, recibir, revisar, almacenar y controlar los materiales, el almacenamiento se ha convertido en un área importante de una empresa para mejorar el desempeño y la eficiencia.

### 3.1. Estrategia de almacenamiento

#### 3.1.1. FIFO

El método FIFO primeras entradas de existencia I almacén será las primera en salir, lo cual no es razón de pensar que físicamente tenga que ser aquella ultima existencia de ingreso a salir por lo que en término monetarios, es decir, el valor de la primera entrada es el costo de la primera salida. Este método permitirá una buena rotación del stock.

Priorizar el control de calidad, la mercadería tendrá que ser revisado antes de ser enviado, además que este podrá ser verificado como su estado de la prenda, el empaque antes del envió.

*Tabla 6. Ejemplo del valor de polos protección UV en el almacén*

fecha	concepto	Ingresos			Erogaciones/salidas			Almacén		
		Cant.	precio	valor	Cant.	precio	valor	Cant.	precio	valor
1 jun	inicio							360	105	37800
8 jun	compra	360	S/.105	37800				360	105	37800
				0				630	105	66150
30jun	venta				360	105	37800	-	-	-
					630	105	66150			

*Fuente: Elaboración propia*

En el cuadro anterior, se muestra la aplicación del método FIFO.

### **3.2. Lay – out de almacén**

El diseño de un almacén permite hacer referencia para mostrar y especificar la distribución y el diseño de un plano de planta o croquis, para tener un almacenamiento eficiente y maximizar el uso del espacio e ingresar el mapa de las áreas básicas.

Se deber priorizar todos los requerimientos físicos enviados por proveedores, los cuales ingresan al almacén debidamente codificados e inventariados.

Objetivos planteados:

- Distribuir la Planta y el espacio de manera eficiente y coherente.
- Administración de los materiales de acuerdo a criterio de productividad.
- Optimizar la operatividad del almacén.



Ilustración 2. Layout del almacén y distribución: Elaboración: Propia

Incorporar las demás áreas funcionales en logística en este caso radica de dos espacios (2 edificios o locales). Incluye algunos arreglos y obras civiles complementarias, de igual forma entre los dos locales son la fabricación y el otro hace referencia el lugar de administración.

### 3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

El manejo de materiales es sumamente importante y se incluye las instalaciones, equipos para mejorar de eficiencia en la manipulación de los insumos y materiales en proceso y productos terminados.

En un almacén se debe optimizar el espacio para ser competitivo con los stock de seguridad necesarios; son factores que se deben considerar al diseñar un buen sistema de almacenamiento y abordar los problemas relacionados.

*Tabla 7. Mobiliario de almacén*

---

---

#### ESTANTERIA PARA ROLLOS

Alternativa convencional para el almacenaje y manipulación de los rollos de tela

Precio: Entre S/200 y 500



#### TRANSPALETA

Una transpaleta es un equipo básico por su sencillez y eficiencia, se suele utilizar para el traslado horizontal de unidades de carga sobre palets.



---

*Fuente: Elaboración propia*

### 3.3.1. Especificaciones de Muebles y Enceres

Tabla 8. *muebles y enceres*

<b>Muebles y Enceres</b>		
<b>AREAS</b>	<b>Muebles y Enceres</b>	<b>Cantidad</b>
Área de corte	Mesa de corte	2
Área de control de calidad	Mesa de control de calidad	1
Área de acabado	Mesa de acabado	3
	Estante de acabado	3
Área de confección	Estante de insumo	1
	Estante M.P (tela)	2
Área de almacén	Estante de insumos	2
Oficina	Mesa PC	2

*Fuente: Elaboración propio*

### 3.4. Costo fijo de almacén

En este caso nos basaremos en los costos que pueda existir de una forma general en cualquier sistema de almacenamiento.

Tabla 9. *Costo de Almacén*

<b>DETALLE</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Energía eléctrica	S/450	S/5400

---

Agua	S/245	S/.2940
Alquiler de local	S/800	S/.9600
Telefonía	S/60	S/720
Sistema de software	S/ 330	S/ 3960
Mantenimiento de local	S/700	S/8400
Asistente de taller	S/1100	S/13200
Administrador	S/2200	S/26400
<hr/>		
Costo fijo de almacén	S/5885	S/ 349800

---

*Fuente: Elaboración propia*

## 4. ROTULADO Y ETIQUETADO

### 4.1. Modelo de etiquetas - rotulado de producto

La forma de la etiqueta será de forma rectangular en bordes rectos en donde el material impreso que se encontrará el detalle específico del productos, además, además, debe informar y ser visto.

La etiqueta/etiqueta del producto dará especificaciones, ingredientes, porcentaje (%) de material textil, nombre de la empresa, país de origen, instrucciones de cuidado y protección, etc.



Ilustración 4. logo de la empresa



Ilustración 3. Instrucción de cuidado de la prenda

### 4.2. Normas técnicas aplicables

Para asegurar la calidad del producto losa polos deberán de cumplir los estándares nacionales y del mercado de destino, para lograr las necesidades del cliente.

Según (PromPerú, 2019), nos informa sobre los requisitos de etiquetado del gobierno de los Estados Unidos. Algunos estados de EE. UU. exigen etiquetas que brinden información útil para compradores y vendedores, principalmente las etiquetas de ropa que se envían a EE. UU. deben tener el contenido del país de origen, el contenido

de fibra, la identidad del distribuidor, el productor y las instrucciones de cuidado de la prenda o prenda.

Las prendas mencionadas no están etiquetadas o marcadas con las especificaciones requeridas y no pueden importarse ni distribuirse en los Estados Unidos.

FTC (Comisión Federal de Comercio) Organismo de la Comisión Federal de Comercio, con base en las normas de derechos del consumidor, la información solicitada por la FTC debe incluirse en la etiqueta, además, la información debe permanecer adherida a la prenda hasta que llegue al usuario, indicando que la información no puede contener En etiquetas colgantes, es decir, si una prenda tiene cuello, la información requerida como país de origen debe ubicarse en el centro del cuello y las demás etiquetas deben colocarse en un lugar visible.

Las regulaciones de la FTC se refieren al cumplimiento de la regla de etiquetado de cuidado en 16 CFR Parte 423, que establece que todos los fabricantes de textiles que venden y está diseñado para aumentar la durabilidad de la prenda.

Los símbolos de cuidado deben mantenerse en el orden:

- Simbología

Las instrucciones en referencia al lavado, blanqueo, secado, planchado y advertencia deben proseguir con los requisitos y el orden:

- Lavado. Se debe indicar en caso que el producto se lava a mano o máquina, además indicar la temperatura del agua.

- Blanqueadores:

Si la mayoría de los blanqueadores pueden usarse de manera segura o regular, no se necesita mencionar el blanqueamiento.

- No usar blanqueador
- Solo blanqueador sin cloro, cuando sea necesario.
- Secado:

Así mismo en el caso del secado, se debe de mencionar si el producto puede o debe secarse a máquina o por otro método, también debe indicar la temperatura.

- Planchado:

Se debe de mencionar en la etiqueta si será necesario de una forma regular para preservar la apariencia del producto también indicar la temperatura.

- Lavado profesional-limpieza en seco

Es aquel lavado profesional comercialmente que es más disponible en USA, si en caso se incluye esta información debe mencionarse al menos un tipo de solvente a emplear.

<p><b>NOMBE DE MARCA</b></p> <hr/> <p>65% COTTON / 25% NYLON / 5% POLIESTER / 5% SPANDEX</p> <hr/> <p>HAND WASH, ONLY NON CHLORINE BLEACH LAY FLAT TO DRY DO NOT IRON DO NOT DRYCLEAN</p>  <hr/> <p><b>MADE IN PERU</b></p>	<p><b>Opcional</b></p>
<p><b>M</b></p>	<p><b>Contenido de Fibra: Obligatorio</b></p>
<p><b>RN # 136500</b></p>	<p><b>Obligatorio: Instrucciones de Cuidado: Texto o Símbolos</b></p>
	<p><b>Pais de Origen (Obligatorio)</b></p>
	<p><b>Talla (opcional)</b></p>
	<p><b>N ° de RN (obligatorio)</b></p>

### 4.3. Proceso de rotulado

En el caso de la información del rotulado (Etiqueta) será la siguiente:

- Denominación de la pieza : Polos con protección UV
- País de origen : Perú
- País de destino : Estados Unidos
- Nombre del vendedor : TCN
- Nombre del comprador : Group GG
- Marca del producto : TCN
- Cuidado del producto : Simbología
- Cantidad : 10240

En el caso del Certificado para producto de adultos CGC: son aquellos específicamente dirigidos a los adultos no requiere un certificado General de conformidad (CGC) que es presentado por el fabricante, productor americano o importador. Donde el certificado indica que el producto cumple con los requisitos por la CPSC.

Las leyes de ropa de cama y prendas de vestir y textiles en sus estados que instituyeron ley de uniforme sistema de etiquetado para ayudar a los fabricantes.

Contenido de la etiqueta:

- ✓ El número de registro (URN): Define al fabricante del producto.
- ✓ Deben estar impresas en tinta permanente negro sobre un fondo blanco
- ✓ Idioma: ingles
- ✓ El material de la etiqueta debe ser TYVEK o calidad similar.
- ✓ No permite texto en la parte de atrás

#### 4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 10. Tiempo de rotulado en Polos

<b>OPERACIÓN</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>COSTO</b>
Rotulado De Polos x Unidad	30" (30 Seg.)	S/. 0.50
Rotulado De 10.240 Pantalones Denim	85 Hrs 3 min	S/ 5.120

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11. Costo de rotulado de los Polos

<b>ROTULADOS</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total Polos</b>
ROTULADO O ETIQUETA IMPREGNADA	S/ 0.30	S/ 3072.00
ROTULADO INTERIOR (marca)	S/ 0.30	S/ 3072.00
<b>TOTAL</b>		<b>S/ 3072.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Se hace referencia a un proceso en la fase del rotulado.

## 5. EMPAQUE

Durante este proceso, los polos serán empacados de tal manera que no se dañen ni se arruguen, por lo que esto puede resultar en que la prenda quede expuesta durante el proceso de gestión logística, lo que genera falta de seguridad. Por tanto, al aplicar bolsas de HDPE a las prendas, podemos destacar los siguientes puntos:

- flexible.
  - Permite múltiples usos.
  - El color sólido no cambia de color y no afectará la mercancía.
  - Es resistente a los golpes ya cualquier estado químico y térmico.
  - muy ligero.
- Buena rigidez.

### 5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

Para proteger nuestra mercancía se considerará el envío: El contenedor será el que contenga el producto que protegerá la mercancía y la mantendrá limpia.

Para el siguiente plan de negocios tenemos una cantidad de 10240 unidades de paletas heladas, por lo tanto, necesitaremos la misma cantidad de bolsas o envases.

Tabla 12. Ficha técnica del empaque a usar en bolsas de polietileno

NOMBRE	BOLSA QUE RECUBRE(POLIETILENO)
Característica Transparente y traslucido Con cierre Dimensiones 36 x 45 cm	
Uso	Protección del polo en daños y polvo.
Composición	El polietileno es un material termoplástico con una densidad de 0.941 – 0.965 g/cm <sup>3</sup> .

*Fuente: Elaboración propia*

## 5.2. Criterios que han sido utilizados en la selección del empaçado

Tenemos los siguientes criterios:

- La Bolsa de plástico (polietileno) es un material de resistente y de alta calidad.
- Cuidado considerable.
- Transparente para ver productos de color y tamaño.
- Tamaño de bolsa adecuado.
- Mejor exposición visual.

## 5.3. Proceso de empaquetado

Se establecieron una serie de campañas para proteger los textiles utilizando bolsas de polietileno, piquetes, cinta adhesiva y mesas anchas.

- Sobre la mesa grande, acomodamos todos los polos
- Eliminamos los restos o líneas de cola que pueda tener.
- Doblamos correctamente el frente que sobresale.
- Doblamos y damos forma (bloques)
- Doblaremos en bolsas de polietileno.
- Expulsar el aire de la bolsa.

## 5.4 Tiempo y costo del proceso de empaçado

*Tabla 13. Tiempo de empaçado de polos en bolsa*

DESCRIPCIÓN	TIEMPO
En Una Bolsa	20 (20 SEG.)
Los 10240 polos en Bolsas de Polietileno	56.Hras.9 min

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 14. Costo del empaque (material)*

<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO</b>
Bolsa de Polietileno x 1000 unidades	S/ 34.20
10240 bolsas de Polietileno	S/. 350.20

*Fuente: Elaboración propia*

## 6. EMBALAJE

### 6.1. Ficha Técnica del embalaje elegido

Tabla 15. Ficha Técnica de Embalaje

EMBALAJE DE POLOS	
CARTON CORRUGADO (cajas)	
DIMENSIONES INTERIORES	60 cm de ancho x 60 cm de largo x 35 cm de alto.
PESO	400 gr.
CARACTERÍSTICAS	
Color: marrón	
Resistencia a la compresión vertical y horizontal	



*Fuente: Elaboración propia*

Para el manipuleo o movilización a manera más fácil de la mercadería, se dispondrá de cajas de cartón corrugado (embalaje externo) de forma de asegurar y mantener las prendas protegidas, y evitar que se arruguen y así puedan llegar en buen estado al destino.

Además, se considerará el embalaje, en cada caja de cartón será cubierta con stretch film, de esta forma se podrá asegurar más la carga en el manipuleo, y evitar accidentes y tener más resistencia al momento de apilarlo.

## **6.2. Criterios utilizados para la selección del embalaje**

- ✓ Dimensiones del cartón corrugado (Caja)
- ✓ Peso de los polos.
- ✓ Resistencia de acuerdo al destino y medio de transporte.
- ✓ Numero de polos por caja.
- ✓ Protegen la mercadería (humedad, golpes, temperatura)
- ✓ Formatos apilables y paletizables.
- ✓ Facilidad en almacenamiento

## **6.3. Proceso de embalaje**

UPLR (Regulaciones Uniformes de Empaquetado y Etiquetado) menciona que los empaques de productos de consumo tienen una etiqueta que dice:

- Identificación de producto
- Nombre y ubicación de la empresa o fabricante, emparador o distribuidor y cantidad neta de contenido por peso.

Para mantener la calidad, protegerlos, agruparlos temporalmente para que puedan ser manipulados y los artículos puedan o permanezcan en un estado determinado, se deben considerar los siguientes pasos:

Abrir la caja y disponer para su uso.

Utilizar PVC de 48mm de ancho, capaz de cerrar el fondo de la caja.

- Primer paso se inserta en el fondo de la caja para proteger el producto de elementos cortantes al abrir.
- Insertar 80 postes en cada caja
- Al abrir el producto con un cuchillo, coloque una segunda hoja de cartón para proteger el producto.
- Totalmente cerrado con cinta de embalaje de P.V.C

Se menciona que para el envío la caja debe contener un marcado que especifique:

- Sus correspondientes símbolos que llevan las cajas al momento de embalaje, de tal manera poder identificar las contra indicaciones en el caso de la ropa.
- Protección de humedad
- Límite de apilamiento
- No usar gancho.



#### 6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

*Tabla 16. Tiempo de embalaje*

Características	Tiempo
80 polos en una Caja De Cartón	120" (120 SEG.)
Los 10.240 Polos en 128 Cajas De Cartón	4 horas

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 17. Costo del embalaje (material)*

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD DE CAJAS</b>	<b>PRECIO</b>
EMBALAJE UNITARIO	1	S/ 0.50
EMBALAJE TOTAL	128	S/ 64.00

*Fuente: Elaboración propia*

## 7. UNITARIZACIÓN

Es el agrupar las cajas primarias en unidades que se entiende por unidades de carga que puede ser manipuladas mecánicamente, facilitando así el proceso de distribución física. Dentro de una referencia más amplia, incluye clasificar y agrupar artículos para mantener la integridad del producto

### 7.1..Ficha técnica del pallet seleccionado

*Tabla 18.Ficha técnica del pallet para el envío de los polos*

---

#### PALLET SELECCIONADO

---



Particularidades:

Los pallets poseen tacos anteriores y posteriores de 140 mm de largo, lo cual este le otorga un refuerzo al ser ubicados en racks selectivos.

10 tablas superiores o tapa

Pallet de madera 10000 x 12000 Fino

Tacos	Carga máxima	Largo	Ancho	Alto
3	1000 kg	1200 mm	1000 mm	130 mm

---

La unitarización es una pieza clave en la logística internacional con la finalidad de optimizar el proceso de DFI desde la empresa (logística interna) hasta el envío de acuerdo al Incoterm.

### **7.1. Criterios usados para la selección del pallet**

El pallet para realizar el envío se ha escogido el pallet americano ya que este permite una mayor capacidad para que pueda albergar una cantidad de las cajas en una mejor forma o manera en donde se pondrán 6 cajas desde su inicio, asimismo se hará el apilamiento respectivo a cualidades para una mejor forma para que pueda brindar mayor seguridad.

De acuerdo a las especificaciones, como se sabe un pallet americano contiene 6 cajas como base de mercadería, para su traslado respectivo a la vez se debe tener en cuenta acerca de la cantidad de los centímetros en la separación de entre las cajas.

- ✓ La vía de envío de producto al exterior
- ✓ Sus especificaciones
- ✓ Tamaño
- ✓ Cantidad de producto a enviar.

### **7.2. Proceso de unitarización**

Se van a exportar 128 cajas con peso de 15 kg, cada caja mide 60 x 60 cm de acuerdo a ello se podría hacer la exportación en un contenedor de 20 estándar.

Peso de los polos: 15 kg

80 polos en cada caja

En el largo de un pallet americano en base a su estructura se verán la cantidad de 2 cajas en el ancho y 3 cajas en su extenso o longitud donde se sumará el total de las cajas en 6 en el pallet.

Por tanto se concluye que al tener 6 cajas en un pallet y 3 cajas en capacidad máx. de altura en total = 18 cajas en un pallet americano.



En una caja hay 80 polos lo que nos da un peso de 15 kg por cada caja.

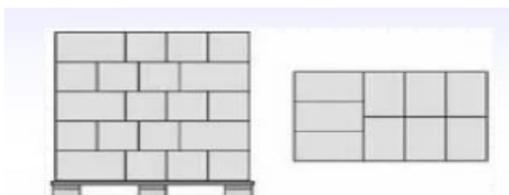
Se tiene un peso por CAJA de 550 g y en cada paleta ingresan 18 cajas que suman 9.900 kg.

La unitarización del pallet, se distribuye entran 18 cajas x (15kg + 550 g) = 279.9kg. Por tanto, una recomendación válida es no exceder la carga máxima de 1 TM.

### 7.3. Plano de estiba del pallet



Siempre vertical al ras de los bordes, la carga no debe sobresalir de la superficie de la estiba.



#### 7.4. Tiempo y costos del proceso de unitarización

Tabla 19. Costo de Unitarización

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO x UNIDAD	PRECIO TOTAL
Cajas	18	S/ 0.60	S/ 10.80
Rotulado Y Empacado	128	S/ 0.40 + S/ 0.02	S/ 53.76
Carga con strech filmx cantd	25	S/ 46.60	S/.1165
COSTO TOTAL			S/ 1229.56

Fuente: Elaboración propia

Tabla 20. Tiempo de unitarización

ESTRUCTURA PORCENTUAL		
PROCESO	TIEMPO (SEG)	VALOR (%)
Tiempo Total De 18 Cajas En 1 Pallet	60	30%
Apilado De Cajas Y Ajuste De Altura	80	20%
Tiempo De 128 cajas en pallets	1400	30%
Enrollado De La Carga Con Strech Film	90	20%
TOTAL	1630	100%

Fuente: Elaboración propia

## 8. CONTENEDORIZACIÓN

La Contenedorización es el proceso de transporte de mercancías dentro de contenedores. Suele agrupar y mover diferentes cargas de mercancías en envíos internacionales. Las mercancías llegarán a su destino a través de diferentes métodos de transporte multimodal, por lo que deben ser seguras.

### 8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

*Tabla 21. Medidas y peso de contenedores*

Contenedores	1 TEU
Longitud interna	590 cm
Ancho interno	234 cm
Alto interno	240 cm
Ancho puerta	243 cm
Alto puerta	259 cm
Tara	2250 kg
Máx. Carga	28240 kg



*Fuente: Elaboración propia*

### 8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

La elección de una Caja Metálica (Container) de 20 pies, el cual es el más utilizado y permite compartir con otro socio para reducir los costos de flete, es necesario indicar la cantidad de mercancías que se exportarán, al igual que otros modelos, este contenedor no está refrigerado y su cierre es hermético. Mide hasta cantidades más grandes para acomodar 8 paletas de EE. UU.

### 8.3 Proceso de Containerización.

- La caja pesa 550 gramos.
- Hay 80 piezas (polos) en cada caja.
- El ancho del contenedor es de 2,34 metros.
- La longitud del contenedor es de 5,90 metros.
- Tenemos una dimensión del contenedor (contenedor/longitud) del pallet de: 5,90/1,2 m.
- Ancho contenedor/ancho palet:  $2,34 / 1\text{m} = 2$  palets.



Ilustración 5. Proceso de Containerización

Fuente: elaboración propia

### 8.3. Plano de estiba del contenedor

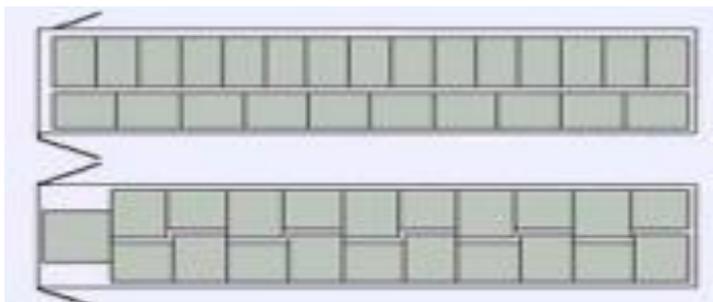
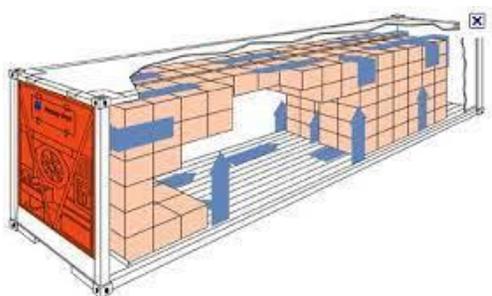


Figura 1.plano estiba



Las cajas deben estar de manera uniforme.

### 8.4. Tiempos y costos del proceso de Contenedorización

Los envíos dependen de los tiempos de cada proceso, por ello se debe optimizar para reducir los costos de envío.

Tabla 22. Costo de Contenedorización

DESCRIPCIÓN	COSTO S/.
Agentes portuarios	200.00
Almacén deposito temporal	1300.00
Inspección de aduana	70.00
Manipuleo de carga	120.00

Contenedorización	380.00
Documentación	300.00
<b>Total, costo</b>	<b>2370.00</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 23. Tiempo de contenedorización*

<b>ESTRUCTURA</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Tiempo (seg)</b>
Cantidad de Pallets o parihuelas	8	120
Pallet en el contenedor		90
<b>Tiempo Total</b>		<b>210</b>

*Fuente: Elaboración propia*

## 9. TRANSPORTE

### 9.1. Proveedores del transporte interno

- RUC: 20535317411
- Nombre de la empresa: Transportes Linares S.R.L
- Dirección: Pje. Leguía 15-7, Tacna 23001
- Tacna-Tacna
- Central Telefónica: (052) 2422648
- Correo electrónico: [logistica@grupolinaires.com.pe](mailto:logistica@grupolinaires.com.pe)

### 9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

RUTA	TARIFA POR UNIDAD	TOTAL, EN SOLES
Empresa Matriz – Terminal Portuario de Arica	USD 210.00 + IGV	S/ 991.20

### 9.3. Proveedores de servicio de transporte.

#### TRANSPORTES SUDAMÉRICA E.I.R.L

- RUC: 20519975221
- Dirección: parque industrial MZ. K Lt.22 Tacna.
- Servicios de Transporte Actividad(es) Económica(s): Actividades de servicios vinculadas al transporte terrestre y otras actividades de apoyo al transporte

- Teléfono: (052) 42-4620
- Página Web: [www.atca.com.pe](http://www.atca.com.pe)

#### MAS LOGISTIC'S E.I.R.L

- RUC:20600593537
- Dirección: Jr. Dante Nro.455 Dpto. piso Int.2 do/ Av. Tomas Marsano N° 1599 Surquillo.
- Central Telefónica: (+51) 945455446
- Celular: 01773-4528
- Correo electrónico: [ventas@maslogistics.pe](mailto:ventas@maslogistics.pe)
- Página web: <http://www.maslogistics.pe>

#### RANSA

- Dirección: Av. Jorge Chávez 154 piso 10, Miraflores
- Actividad(es) Económica(s): Transporte de carga vía marítimo, vía aérea, almacenaje, agenciamiento aduanero, entre otras, servicio a nivel nacional.
- Teléfono: +51(1) 3136000 / +51 (1) 2018200
- Correo electrónico: [servicioalcliente@ransa.net](mailto:servicioalcliente@ransa.net)
- Página Web: <http://www.ransa.biz/peru-trasnporte>

#### TRANSPORTES AD. OCAÑA E.I.R.L.

- RUC: 20346006511
- Dirección: camino Lobosa Nro.5902 región renca-Santiago de Chile.

- Sucursal Tacna: Av. Industrial, asociación Federico Barreto manzano D lote 1
- Actividad: transporte internacional, seguro de carga, asesoramiento, consolidación de carga. Bolivia, Perú y Chile
- Teléfonos: +56 227679841/ +56 2276799318
- Página Web: [trasnsocana.com](http://trasnsocana.com)
- Correo electrónico: [empresa@transportesoana.cl](mailto:empresa@transportesoana.cl)
- Página Web: <http://www.aduaexpressperu.com/>

#### **9.4. Cotizaciones de flete marítimo y terrestre**

Se debe solicitar la cotización del Flete desde el Puerto de Arica a Estados Unidos (Incluido el flete del contenedor)

- **DATOS DE LA COTIZACIÓN:**

Ruta: Tacna (puerto Arica-Chile) – Estados Unidos

Producto que se va a exportar: Polos con protección UV

Flete Base (Tarifa): \$ 200 x TM.

Recargo por combustible-BAF: \$ 7.567 x TM.

- **DATOS DE EMBARQUE:**

Cantidad: 2111.2 kg

Dimensiones de la caja: 60 x 60

Peso unitario: 13.550 kg

Cantidad de cajas: 162

## **10. SERVICIOS DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

### **10.1. Agente de Aduana**

El agente de aduana es el principal operador de comercio exterior pues articula la operación de DFI, responsable de mantener el control sobre las importaciones y exportaciones. En tal sentido se debe tener un amplio conocimiento sobre regulaciones aduanera.

Agencia de Aduana Gestiones Aduaneras Tacna SAC (GATSA)

- Domicilio: Asoc. Federico Barreto Mz. B lote 07.
- Teléfonos: (052) 742372
- Email: gatsa@terra.com.pe

Crosstainer Logistics

- Teléfono: 933076662
- Dirección: Av. San Juan Macías Mz. B-1 Lt. 45 Urb. San Juan Macías, Callao, Perú

Fernando Gutiérrez Thompson e hijos SRL.

- Calle. Max Uhle Nro. 141. Lima-San Miguel
- Teléfono: (01) 5782556

### **10.2. Costo de agenciamiento**

El agenciamiento portuario, de un servicio es importante pues dan soporte en el despacho o descarga el flete marítimo, de acuerdo al destino e Incoterm.

La exportación de realiza vía marítima: logística

*Tabla 24. Costo de agencia para la exportación*

<b>LOS COSTOS DE AGENCIA PARA LA EXPORTACIÓN</b>	
Gastos operativos	30.00
Gastos de almacenaje	500.00
Gastos de embarque	800.00
<b>TOTAL</b>	<b>1470.00</b>

Fuente: propio

### **10.3. Aseguradoras**

En el proceso de exportación se asumen ciertos riesgos para los envíos considerando la situación del medio sea del país de destino o de embarque y evitar acontecimientos inesperados durante el transcurso.

#### **ADS GROUP**

- Especialista en transporte internacional logística mundial y comercio exterior desde cargas pequeñas, grandes.
- Oficina: Lima-511 2432266
- Web: [adsgroupinternational.com](http://adsgroupinternational.com)

#### **JAH Insurance brokers**

- Certificados de seguro en línea, alianzas, cobertura todo tipo de mercadería.
- Web: [jahinsurance.com](http://jahinsurance.com)

## CORPORACION HEYSEN

- Web: [corporacionheysen.com](http://corporacionheysen.com)

### **10.4. Póliza de seguros**

Es un contrato o compromiso a través de bróker de seguro se hace cargo de cualquier desgracia o pérdida que pueda ocurrir mientras la mercancía se encuentra en tránsito. La prima de seguro la determina el modo de transporte, valor de la mercancía y sus características (Tipos).

(APESEG, 2019) acerca de “una póliza de seguro es un documento que refleja información sobre un producto de seguro celebrado entre el cliente y la compañía”, es decir, es un contrato entre el asegurado y la compañía de seguros de tal manera que los derechos se establecen entre las partes obligación. Se pueden dividir en:

- Rango de riesgos cubiertos, simples, agregados o globales.
- Número de compañías de seguros, colectiva o individualmente.
- El nombramiento del titular, incluida la persona empleada.

El seguro es riesgoso, por lo que si desea solicitar un seguro, debe comprender las características del producto para juzgar con precisión las exclusiones y los riesgos. Una vez que se acepta el seguro, se emitirá una póliza de seguro.

### **10.5. Terminales de almacenamiento**

Los servicios que ofrecen son, depósito aduanero, en referencia a la carga y descarga, inspección, fumigación, contenedores, entre otros, las principales estaciones de almacenamiento son: Maersk, Animar, Ransa, entre otros.

En este caso llegaremos al almacén temporal de Maersk.

## 11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

### 11.1. Puertos disponibles para la carga

El terminal portuario de Arica (TPA) se ubica en la zona norte de Chile, donde se encuentran ubicado en la región de Arica y Parinacota. Se resalta la ubicación estratégica geopolíticamente de Perú y Bolivia, dando un transcurso recorrido, en la que también varios países de Sudamérica son parte de este en la puerta de entrada y salida al Asia Pacifico, (TPA)

Dentro del puerto, las áreas pavimentadas son 185.455 m<sup>2</sup>, debidamente pavimentados en los sitios de atraque 3, 4 y 5 fueron construidos en el 2003 siendo capaces de resistir la operación de grúas de tonelajes.

Este cuenta con un frente de atraque de 1.234 m divididos en 6 sitios. Los accesos de TPA son de importancia para poder controlar el flujo vehicular a su vez el desplazamiento de personas que entran y salen del puerto.



Figura 2. Terminal puerto Arica: fuente. Gestión 2019

El puerto está integrado por los tres principales operadores portuarios de Chile:

- SAAM (Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas), brinda servicio al comercio internacional en divisiones de negocio, terminales portuarias, en la logística remolques.

- ULTRAPORT: controlada por Inversiones Neltume Ports.
- AGUNSA: labor de potenciar y expandir la red de prestación de servicios a cargas, pasajeros, con oferta efectiva.

## **11.2. Análisis de la infraestructura portuaria del país destino**

Continente: América

País: Estados Unidos.

Descripción: El Puerto ubicado en Nueva York, se ha encumbrado como una de las principales puertas de acceso a los Estados Unidos se ubica en el suroeste del Océano Atlántico, en el lado noreste del East River, en el lado suroeste de una porción del río Raritan, en el lado noroeste lado del puerto de Newark y al norte del puente de George Washington.

Actualmente, gran parte de su recinto portuario importa crudo, y la responsabilidad recae en los gobiernos municipal y federal, con cierto control por parte de las autoridades portuarias. Fue descifrado como uno de los puertos más importantes entre Estados Unidos y Europa. (Mega Construcciones.Net),

Es la zona portuaria del área metropolitana de Nueva York-Newark, abarca un radio de aproximadamente 40 kilómetros en la zona, con un sistema de vías navegables de 1.050 kilómetros de costa, y es considerado uno de los mejores puertos naturales del mundo. El mundo, por tonalidades, es el tercer puerto más grande de Estados Unidos.

Puerto de los Ángeles-Estados Unidos

Este Puerto se considera el principal puerto marítimo de comercio de los estados Unidos, que se encuentra ubicada en la bahía de San Pedro, en aproximadamente a 30 km al sur de la ciudad de Los Ángeles, California.

Latitud: 34.05223

Longitud: -118.24368.

Mide: 30 km<sup>2</sup> y se estima que ocupa 69 km de tierra y agua.

Por lo que se hace referencia tiene más de 100 años en continuidad, mantiene 13 terminales para la mudanza de contenedores y tiene suficiencia en atracar 12 cruceros al mes, y con una cabida de 1 millón de pasajeros al año.

Este importante puerto Marítimo del tipo rompeolas con un canal con una profundidad que va de 46 a 50 pies, un muelle de carga con una profundidad de 56 a 60 pies y un área de fondeo que va de 31 a 35 pies de profundidad, (comercio Exterior. La )

En los últimos años se ha apreciado la capacidad del puerto por lo que el puerto movió 9,2 millones de contenedores de 20 pies, manteniendo su primer puesto entre los puertos de estados Unidos.



Figura 3. Puerto los Ángeles.

### **11.3. Proceso en la importación y nacionalización de la carga en Estados Unidos.**

En el procedimiento respecto a la importación es en referencia a un proceso específico El despacho de su mercadería, la oficina de Adunas y protección fronteriza (BCP) de EE.UU. Hace la recomendación a que se relacione más en las políticas y procedimientos de CBP antes de importar exportar mercadería, además de poseer en cuenta requisitos de entrada.

CBP no requiere o especifica a que ningún importador tenga una licencia p permios, pero otras agencias pueden requerir un permiso, licencia u certificación, en base a la mercadería a que se va a importar. En tal caso en las agencias gubernamentales según producto a importar, hay buna lista en el que describe los posibles requisitos a una licencia de autoridades locales o estatales para desempeñar el negocio, los formularios de entrada de CBP solicita su número de importador: este es su número de registro comercial del IRS o no está registrado o no tiene negocio, el número de seguro social será suficiente, solicitará el CBP completando un formulario 5106 de

CBP y presentar en la sucursal de entrada en un puerto de entrada de CBP. (U.S Customs and Border Protection, 2021).

Para poder importar es preferible antes comunicarse con la oficina de CBP en el puerto de entrada en donde su mercadería ingresa a los estados Unidos, en la página o sitio web hallara directorios en puertos de entrada. En tal caso de no estar seguro o no haber decidido el puerto del envío o si es de importar a través de varios puertos, se comunica con un puerto de entrada de servicio , solicite hablar con un especialista de importaciones , los especialistas en colaboración con los especialistas en importación y brindan la experiencia técnica en procesamiento para presentar la documentación necesaria.

Los productos que llegan a los EE. UU. Para ingresar deberán transcurrir una serie de etapas antes de llegar a la aduana. Estas etapas son: proceso de ingreso, evaluación de contenido y documentos, determinación de derechos a pagar y liquidación.

Las mercancías pueden llegar a las aduanas de diferentes destinos, recuerda que lo realizan los agentes, transitarios o empresas certificadoras quienes atenderán a la aduana como titular y a su vez permitirán realizar los trámites de ingreso.

En el proceso que se realiza en 15 días desde la llegada de las fases, la primera es rellenar la documentación necesaria para el despacho de la mercancía liberada de la custodia de las aduanas y la segunda fase es rellenar la documentación que hace referencia a la tasación de los aranceles, este proceso se puede llevar electrónicamente. (ICEX, 2020)

Los documentos de entrada: (formulario 7533 del CBP) o solicitud y permiso para entrega inmediata (formulario 3461 del CBP) solicitado por el directos del puerto.

- Evidencia de derecho de entrada esta puede ser: conocimiento de embarque, carta de porte o certificado del transportista.
- Factura comercial o factura proforma (si no es posible la factura comercial)
- Lista de bultos.

También se debe justificar el pago de una fianza para cubrir la potencial deuda aduanera (arancel, impuesto, tasas).

#### Aranceles-e impuestos a la importación

- Aranceles promedio (sin contar productos agrícolas), estados unidos aplica una tarifa aduanera más baja del mundo (3,5 %).
- Productos sujetos a aranceles más elevados, productos lácteos y confitería, bebidas y tabaco, ropa.
- Método de cálculo de arancel, ad Valorem sobre el valor del coste, seguro y flete.

#### Tiempos de importación

*Tabla 25. Detalle de tiempos en el proceso de importación*

<b>HALDLING</b>	<b>5 HORAS</b>
AGENTE DE ADUANAS	1 DÍA
TRÁMITES OPERATIVOS	3 DÍAS
ABRIR PRECINTOS DE SEGURIDAD	1 MINUTO

---

ALMACENAJE EN PUERTO	1 DÍA
GATE OUT	1 HORA
Cumplimiento de Protocolos Puerto	10 MINUTOS
TRANSPORTE TERRESTRE	3 HORAS

---

*Fuente: Elaboración propia*

#### **11.4. Requisitos necesarios para importar muestras sin costo comercial**

Los envíos de muestra se clasifican en el Capítulo 98 de la Lista arancelaria armonizada (HTS) de EE. UU., que hace referencia a la sección sobre disposiciones especiales de importación.

La mayoría de las muestras importadas se clasifican con el número HTS 9811.00.60. Las muestras clasificadas no pueden valer más de \$1 o deben estar marcadas, rasgadas, perforadas o desmembradas para evitar que se vendan. Las muestras calificadas que cumplan con las especificaciones de marcado según el número HTS están exentas de impuestos de cualquier país importador. (Mercado Comercial de Santander, 2022)

#### **11.5 .Información de proveedores de servicios logísticos de Ecuador**

ACARGO-Parteners

- Especialidad: agentes navieros, almacenes y depósitos, seguro de carga, transporte Aéreo, marítimo y terrestre, organizaciones internacionales.
- Dirección: 8423N.W 74th ST
- Ciudad: Miami-Florida-Estados Unidos
- Web: <http://www.acargoparteners.com>
- Email: [info@acargopartners.com](mailto:info@acargopartners.com)

- Teléfono: 3057221666

#### EMET INSURANCE

- Dirección: 3105 N.W.107th Ave, Suite 400-Q4
- Ciudad: Doral-Florida 33172
- Correo electrónico (email): info@emertinsurance.net
- Página web: <http://www.emetinsurance.net>
- Teléfono: +1 786146217

#### CARGO-PATNER

- Servicios: carga aérea, marítima, transporte, almacén, tecnologías de información y optimización en cadena de suministro.
- Dirección: 19300 Hamilton Avenue, Suite 282 CA 90248
- Ciudad: Gardena-California-Estados Unidos
- Página web: [www.cargo-partner.com](http://www.cargo-partner.com)
- Teléfono: +13105251000

#### LOGY.GLOBAL

- Proveedores de servicio de carga terrestre con transportes puerta a puerta, y soluciones de transporte de carga internacional, almacenes, tecnología para mejor servicio, transparencia en servicios logísticos.
- Dirección: Calle A lote 1 Amelia Industrial Park
- Ciudad: Guaynabo-Estados Unidos
- Central Telefónica: +1 7876047099

- Web: <https://www.logyglobal.com>

#### SUNTECK TTS-PLANT CITY

- Brinda soluciones logísticas, red de agentes de carga, operaciones, coordinación.
- Dirección: 1305 W Dr. Martin Luther King Jr Blvd, FL 33563
- Ciudad: Plant City-Florida-Estados Unidos
- Website: <https://www.sunteckttes.com>
- Teléfono: +18004358881

#### A CUSTOMS BROKEARAGE INC.

- Dirección: Nw 84 Ave, Doral 33122
- Ciudad: Doral- Florida-Estados Unidos
- Website: [www.acb-us.com](http://www.acb-us.com)
- Teléfono: +1305-805-6797

## 12. DISTRIBUCIÓN

### 12.1. Mapeo de la secuencia comercial entre proveedor consumidor

La venta tendrá como soporte la participación de un Bróker Comercial en cual normalmente tiene una tarifa del 5% del valor FOB y será encargado en hacer llegar a los markets, cliente en general.

La carga saldrá de la empresa con dirección al puerto de Arica Chile, para proceder a la evaluación y pase aduanero, donde se procederá a hacer el despacho.

Se resume en el flujograma del proceso de distribución de la mercadería, desde el inicio en la creación del producto hasta como finalidad la venta en el consumidor.



Ilustración 6. Mapeo de secuencia proveedor consumidor

Fuente: propia

## 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

Los polos con protección UV será para un público jóvenes adultos, con tela de alta calidad. se contratará un bróker para que se encargue de conseguir clientes y este a la vez distribuya los productos.

Implica considerar el tipo de factores y formas de ingresar al mercado estadounidense, buscando un enfoque híbrido de valor-precio basado en costos basado en la estrategia de marketing.

En cuanto a la segmentación del mercado, la edad, los grupos sociales y religiosos están presentes, obligando a los distribuidores a adaptarse a la situación .En los últimos años, las "tiendas especializadas" (Home Depot, Best Buy, etc.), que representan el 11% del retail ventas, de hecho, consumidor estadounidense La singularidad del fabricante es su naturaleza exigente, la importancia del precio y su lealtad al producto. (Comercio Santander, 2022)

Los distribuidores deben adaptarse al mercado y esforzarse por aumentar la lealtad del consumidor. En cuanto a las ventas, estas se logran en la mayoría de las cadenas de distribución.

Walmart, con unas 3500 tiendas aproximadamente.

Kroger Co dispone de unas 3.600 tiendas.

Ahold Delhaixe posee en torno a 2.266 tiendas.

Venta a distancia

- ✓ Principales formas de venta a distancia: en los últimos la tendencia a adquirir productos vía redes sociales por lo que en este caso el correo electrónico y la orden por correo telemarketing, compras por la televisión, el teléfono e internet a estado en su mayor apogeo.

La evolución del sector, según la Federación de Asociaciones de Venta Directa, las ventas directas minoristas van en aumento lo que implican a vendedores independientes, es el mayor país de venta directa.

los productos más exitosos en la venta directa, salud, belleza y cuidado personal está en crecimiento.

Una de las entidades de un gran renombre de la venta a distancia J.C Penney en ropa y mobiliario.

### **12.3. Canal con mayor flujo comercial para las exportaciones del producto.**

La operatividad comercial se inicia con un agente encargado de la distribución, teniendo en cuenta las expectativas y perspectivas del mercado norteamericanos.



Ilustración 7. Flujo comercial de exportación

## **12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, Condición de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados)**

### **12.4.1. Incoterm: FOB**

El Free on Board (FOB) es el más utilizado considerando la variación de los fletes y combustibles en el proceso de distribución de mercancías.

Esto significa que el vendedor es responsable de cargar la mercancía en el barco. Esta es una forma de cotización que requiere que el vendedor despache las mercancías en la aduana para su exportación.

Después de que las mercancías pasan la borda del barco, la entrega se realiza correctamente. Indica que a partir de ese momento, si algún artículo de la mercancía se pierde o se daña, el comprador deberá asumir el costo y el riesgo, que es el caso por el cual el comprador ya es responsable en ese momento o en ese momento.

Fuente: Adaptado de CST,2016

Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)			Mercadería Consolidada Tm/m <sup>3</sup>	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
	Contenedores 20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Balboa (Panamá)	1,600	2,100	2,800	80	3	SEMANAL	Ver líneas
Miami (Estados Unidos)	1,800	2,300	3,550	90	16	SEMANAL	Ver líneas
Port Everglades (Estados Unidos)	2,412	3,604	4,874	80	18	SEMANAL	Ver líneas
Charleston (Estados Unidos)	2,300	3,500	4,700	110	18	SEMANAL	Ver líneas
Norfolk (Estados Unidos)	2,400	3,600	4,750	100	19	SEMANAL	Ver líneas
Baltimore (Estados Unidos)	2,500	3,650	4,750	80	24	SEMANAL	Ver líneas
New York (Estados Unidos)	2,650	3,650	4,800	80	14	SEMANAL	Ver líneas

Rutasmaritimas.promperu.gob.pe

## 12.5. Implicación de las tendencias actuales para su comercialización y las exigencias de compra por parte de la competencia por productos y canal

Las prendas a vender garantizan un mayor cuidado de la salud que las convencionales, siendo un factor importante para la empresa.

En referencia al consumidor norteamericano se caracteriza por:

- ✓ Ser consumista, le agrada los productos nuevos, a lo que están dispuestos a probarlos.
- ✓ Se informan y tienen una conciencia del cuidado del medio ambiente.
- ✓ Hace uso de las leyes, es conocedor de sus derechos de consumidor, en tal caso de verse perjudicado no dudara en hacer una demanda ante perjuicios que sean ocasionados por lo productos defectuosos.
- ✓ En cuanto al precio es una variable, el norteamericano espera un servicio post venta de calidad.
- ✓ Los de nueva novedad o exclusivos, son mas sensibles a ser valorados por su calidad y no tanto por el precio.

#### **12.5.1. Hábitos de compra**

Los habitantes de los Estados Unidos usualmente aparecen a medida que los consumidores van adquiriendo los productos por impulso y por necesidad, están dispuestos a probar algo novedoso en este caso al ser una prenda no tradicional, y una necesidad ante una protección contra los rayos dañinos del sol, este será una novedad.

El mercado de Estados Unidos es grande y la demanda en textiles es preferencia.

### 13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 26. Matriz de costo de exportación

COMPONENTES DEL COSTO	PRECIO UNITARIO	IMPORTE S/
Costo de Fabricación		
Polos	S/ 23.91	S/89,519.04
Costo Administrativo		
Costos fijos de almacén		S/7,730.00
Costo de rotulado y empaçado		
Bolsas de polietileno 36 cm x 45 cm	S/ 0.02	S/74.88
Rotulado del producto (etiqueta externa)	S/ 0.15	S/561.60
Transporte		
Flete terrestre interno del almacén al depósito temporal		S/991.20
Costo de embalaje y paletización		
Costo de embalaje	S/ 0.60	S/ 86.40
Costo de paletización (8 pallets)	S/ 35.00	S/280.00
Costos de Exportación		
Certificado de origen		S/240.00
Carga y estiba al contenedor		S/ 600.00
Agente de aduanas		S/472.00

Emisión B/L		S/200.00
Derecho de embarque (pago al puerto)		S/400.00
Cumplimiento de protocolos del Terminal Portuario de Arica		S/1,038.40
Depósito temporal		S/2,360.00
Courier (documentos para enviar al cliente destino)		S/400.00
Gastos de documentación		47.20
<b>Costo total</b>		<b>S/105,000.72</b>
UTILIDAD 35%		S/36,750.25
<b>COSTO TOTAL FOB</b>		<b>S/141,750.97</b>

Aspectos a Resaltar:

- Ganancia es de S/ 36,750.25 al TC de S/. 3.75 tenemos US\$ 9800.
- Cantidad en peso de la mercadería es de 2111.2 kg.
- Los volúmenes colocados nos aseguran un resultado de \$ 16.78 por Kg del total de la mercadería.
- Par este primer pedido se han asegurado 3744 polos con protección UV ( UV PROTECT).
- Por último para este primer envío se ha calculado un margen de utilizad de 35% de acuerdo a variables como: Negociación, exigencia de mercado, expectativas para Turismo donde son las agencias de turismo utilizarlas.

Las condiciones de negociación estarán plasmadas en un Contrato de Compra venta o Factura Proforma.

## CONCLUSIONES

- El producto elegido a exportar es Polos con protección UV hacia el mercado de Estados Unidos con un insumo de calidad. Asimismo, que debido a la alta radiación solar que en los últimos años es diferente en diferentes lugares o partes del mundo, dado a diferentes enfermedades que puede ocasionar el estar en gran parte del tiempo expuesto a la Luz solar, por ello el interés en la fabricación de prendas como son los polos, lo cual brindara una protección mayor contra los rayos UV.
- De acuerdo a lo expuesto tenemos un panorama claro de las oportunidades del mercado actuales y futuras; así también un Ganancia Neta del primer envío de S/.36750.25 al cambio US\$ 9800, este margen es fluctuante de acuerdo al mercado por diferentes hechos (Conflicto Rusia – Ucrania, Alza de combustibles, reactivación de economía mundial en especial el sector turismo), lo cual nos muestra una sólida propuesta económica.
- Es indispensable que para la exportación se tenga un Registro de Proveedores Certificados para optimizar los pedido y mejorara la trazabilidad.
- La elección del sistema de almacenamiento es fundamental para que la empresa reduzca costos, se utilizarán estanterías de cuatro niveles para simplificar los procedimientos de almacenamiento y la cadena de suministro, y se debe administrar la logística justo a tiempo, ya que esto aumentará la eficiencia de exportación.

- De acuerdo con las normas técnicas aplicables, la etiqueta es imprescindible para la aceptación del producto, ya que es la norma por la que se comercializa el producto, una indicación adecuada de su lavado o duración, respectivamente.
- Se debe considerar la normativa para los envíos a USA, para los empaques, rotulado para evitar rechazos.

## BIBLIOGRAFÍA

*APASEG*. (21 de 01 de 2019). Obtenido de Consejos sobre prevencion :

<https://www.apaseg.org.pe/2019/01/sabes-que-es-una-poliza/>

*comercioExterior.La*. (s.f.). Obtenido de puerto de los Angeles:

<https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-los-angeles/>

*ICEX*. (12 de 08 de 2020). Obtenido de importacion de mercancías: estado Unidos:

[https://www.ivace.es/Internacional\\_Informes-Publicaciones/Pa%C3%ADses/Estados\\_Unidos/EEUUimportIcex2020.pdf](https://www.ivace.es/Internacional_Informes-Publicaciones/Pa%C3%ADses/Estados_Unidos/EEUUimportIcex2020.pdf)

*LARRABEZUA*. (2020). Obtenido de cuales son los requisitos para expotra mercancías a

estados unidos: <https://www.larrabezua.com.mx/cuales-son-los-requisitos-para-exportar-mercancias-a-estados-unidos/>

*Mega Construcciones.Net*. (s.f.). Obtenido de Puerto de Nueva York u Nueva Jersey:

<https://megaconstrucciones.net/?construccion=puerto-nueva-york-nueva-jersey>

*PromPeru*. (2019). Obtenido de Requisitos para la exportacion de confecciones textiles:

[https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4276/Requisitos\\_exportacion\\_confecciones\\_textiles\\_2019\\_keyword\\_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4276/Requisitos_exportacion_confecciones_textiles_2019_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

*Santander-Trade*. (03 de 2022). Obtenido de tramites aduaneros para la exportacion en los estados Unidos: <https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/estados-unidos/exportacion-de-productos>

*Santander-Trade markets*. (03 de 2022). Obtenido de tramites aduaneros en los estados Unidos: <https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/estados-unidos/tramites-aduaneros-importacion>

*TPA*. (s.f.). Obtenido de terminal portuario Arica: <https://portal.tpa.cl/nuestro-puerto/>

*U.S Customs and Border Protection*. (19 de 07 de 2021). Obtenido de <https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export/importer-exporter-tips>

# ANEXO



