

Perfil Logístico para el Sector Vestimenta a:
Reino Unido



CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	4
2.	INDICADORES LOGÍSTICOS	5
2.1	Marco General	5
2.2	Logistics Performance Index	6
2.3	Doing Business	6
3.	ENTIDADES REGULADORAS DEL COMERCIO EXTERIOR	7
3.1	Entidades reguladoras de la cadena logística de exportación en Perú	7
3.2	Entidades reguladoras de la cadena logística de exportación en Corea	9
4.	REGULACIÓN ADUANERA	10
4.1	Documentación Necesaria	10
4.2	Estructura Arancelaria	13
4.3	Impuestos de Importación	15
4.4	Procedimiento de Importación	16
4.5	Procedimiento de Envío de Muestras para Ferias Internacionales	18
4.6	Acuerdos Comerciales entre Perú y Reino Unido	18
4.7	Etiquetado de las Mercancías	20
4.8	Otras certificaciones	22
5.	INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ - REINO UNIDO	23
5.1	Indicadores Macroeconómicos	23
5.2	Comercio Exterior Perú – Reino Unido	24
5.3	Exportación de textiles de Perú hacia Reino Unido	24
5.4	Exportaciones de Perú a Reino Unido	26
5.5	Exportaciones del Perú a Reino Unido sector textil	26
5.6	Importaciones de Reino Unido de todo el mundo	26
5.7	Importaciones de Reino Unido desde Perú	26
6.	INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA DE REINO UNIDO	29
6.1	Infraestructura marítima	29
6.2	Infraestructura aérea	33
7.	DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	35
7.1	Vía marítima	35
7.2	Vía aérea	39
8.	OPERADORES LOGÍSTICOS	40
8.1	CMA – CGM	40

8.2	Mediterranean Shipping Company.....	40
8.3	George Baker (Air & Sea) Ltd.....	41
8.4	Aerona (Air & Sea) Customs Clearing Agents Ltd	41
8.5	Unimar	42
9.	MODELOS DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN	43
9.1	Tendencias en la cadena de comercialización del sector textil en Reino Unido.....	45
10.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	47

1. INTRODUCCIÓN

El Reino Unido es un Estado unitario comprendido por cuatro naciones constitutivas: Escocia, Gales, Inglaterra e Irlanda del Norte. Es un país desarrollado que por su volumen neto de producto interno bruto es la quinta economía mundial.

Fue el primer país industrializado del mundo y la principal potencia mundial durante el siglo XIX y el comienzo del siglo XX, pero el costo económico de las dos guerras mundiales y el declive de su imperio en la segunda parte del siglo XX disminuyeron su papel en las relaciones internacionales.

Ahondando más en el tema logístico de exportación, las entidades que regulan la cadena logística de exportación de productos peruanos de la industria de la vestimenta al mercado de Reino Unido son la SUNAT y su contraparte británica, la Agencia Tributaria y de Aduanas (HMRC), entidad encargada de supervisar el cumplimiento de la legislación aduanera, así como de aplicar la política arancelaria y no arancelaria vigente en este país sobre las importaciones.

Gracias al Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea, vigente desde marzo del 2013, un gran número de productos peruanos gozan de tratamiento arancelario preferencial a su entrada en territorio británico.

Los productos de la industria de la vestimenta, es decir, aquellos comprendidos en los capítulos 61, 62 y 63 del Sistema Armonizado, gozan de entrada libre de aranceles al mercado europeo (incluyendo a Reino Unido) desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio: el arancel aplicado es equivalente al 0.0%. Además, se aplica el Impuesto al Valor Agregado (VAT), equivalente al 20% de la suma del valor CIF y el arancel correspondiente. La ropa para niños está exonerada de este impuesto.

Las exportaciones del sector vestimenta al mercado británico están constituidas por una amplia variedad de productos, cuyos volúmenes varían de manera irregular de año a año, aunque se aprecia el posicionamiento de las camisas con cuello como producto estrella, en especial aquellas de algodón (tejido de punto).

Estos productos se envían tanto por vía aérea (Londres, Manchester, Birmingham) como por vía marítima (Tilbury, Southampton).

Respecto a los canales de distribución, se identificaron tres canales de comercialización, el canal retail, agentes / brokers y el tercer canal el de los importadores/ distribuidores mayoristas.

Entre las principales tendencias de los canales de comercialización cabe señalar a la reducción de intermediarios, canales más cortos y flexibles, la importancia de la sostenibilidad y responsabilidad social y el incremento del comercio electrónico en el perfil de compra del consumidor europeo.

2. INDICADORES LOGÍSTICOS

2.1 Marco General

- Población total: 65.637.239 habitantes
- Población de principales áreas metropolitanas: Londres (12.090.254); Birmingham (1.919.346); Mánchester (1.885.530); Leeds (1.181.206); Newcastle (1.065.336); Glasgow (956.593); Liverpool (943.613); Sheffield (898.347); Nottingham (849.372); Brístol (815.137).
- Área: 243.610 km²
- Forma de gobierno: Reino Unido es una monarquía constitucional basada en una democracia parlamentaria. Se divide en cuatro partes llamadas países constituyentes, esto es, Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. Reino Unido es un estado unitario con una devolución parcial de poderes a Escocia, Gales y a Irlanda del Norte.
- Nivel de desarrollo: Economía de altos ingresos, miembro de la OCDE, miembro del G8.
- Segundo mercado financiero del mundo. El país ha sido duramente golpeado por la crisis económica y la economía muestra un déficit público alto.
- IDH: 0,907/1 (Índice del desarrollo humano, es un indicador que sintetiza varios datos tales como esperanza de vida, nivel de educación, carreras profesionales, acceso a la cultura, etc.)
- IDH (clasificación mundial): 14/188
- El IDH, índice del desarrollo humano, es un indicador que sintetiza varios datos tales como esperanza de vida, nivel de educación, carreras profesionales, acceso a la cultura, etc.
- Moneda local: Libra esterlina de Gran Bretaña (GBP)

1 GBP = 4.1304 PEN, 1 PEN = 0.2421 GBP



2.2 Logistics Performance Index

Según el Logistics Performance Index (LPI) publicado por el Banco Mundial en el 2016, Reino Unido ocupa el puesto 8 en el mundo con un puntaje de 4.07 en cuanto a desempeño logístico. El índice varía entre 1 y 5, donde el puntaje más alto representa un mejor desempeño.

LPI	PUNTAJE	PUESTO
	4.07	8
Aspectos Evaluados		
Eficiencia Aduanera	3.98	5
Calidad de la Infraestructura	4.21	5
Competitividad de Transporte Internacional de Carga	3.77	11
Competencia y Calidad en los Servicios Logísticos	4.05	7
Capacidad de Seguimiento y Rastreo a los Envíos	4.13	7
Puntualidad en el Transporte de Carga	4.33	8

Fuente: Banco Mundial

2.3 Doing Business

El perfil Doing Business logra indicarnos la facilidad para hacer negocios, apertura de una empresa, pago de impuestos, comercio fronterizo y cumplimiento de contratos. A continuación, se desarrollarán los siguientes subíndices:

Temas	DB 2018 Clasificación	DB 2018 DTF	DB 2017 DTF	Cambio en el DTF (puntos porcentuales)
Global	7	82.22	82.34	0.12
Apertura de un negocio	14	94.58	94.58	..
Manejo de permisos de construcción	14	80.39	80.34	0.05
Obtención de Electricidad	9	93.29	93.29	..
Registro de propiedades	47	74.51	74.11	0.40
Obtención de crédito	29	75.00	75.00	..
Protección de los inversionistas minoritarios	10	75.00	75.00	..
Pago de impuestos	23	86.70	86.63	0.07
Comercio transfronterizo	28	93.76	93.76	..
Cumplimiento de contratos	31	68.69	68.69	..
Resolución de la insolvencia	14	80.24	82.04	1.80

Fuente: Banco Mundial - Doing Business

Leyenda:

- DB → Doing Business
- DTF → Distancia a la Frontera

3. ENTIDADES REGULADORAS DEL COMERCIO EXTERIOR

3.1 Entidades reguladoras de la cadena logística de exportación en Perú

3.1.1. Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT

En el Perú, la máxima autoridad que regula las actividades de comercio exterior es la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT, de acuerdo a su Ley de creación N° 24829, Ley General aprobada por Decreto Legislativo N° 501 y la Ley 29816 de Fortalecimiento de la SUNAT, es un organismo técnico especializado, adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas, cuenta con personería jurídica de derecho público, con patrimonio propio y goza de autonomía funcional, técnica, económica, financiera, presupuestal y administrativa que, en virtud a lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 061-2002-PCM, ha absorbido a la Superintendencia Nacional de Aduanas, asumiendo las funciones, facultades y atribuciones que por ley, correspondían a esta entidad.

Hablar de exportación es referirnos al régimen aduanero de “Exportación Definitiva”, régimen por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

El procedimiento general se encuentra en el siguiente link: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportacion/procGeneral/despa-pg.02.htm>

3.1.2. Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI)

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) tiene como funciones la promoción del mercado y la protección de los derechos de los consumidores.

Además, fomenta en la economía peruana una cultura de leal y honesta competencia, resguardando todas las formas de propiedad intelectual: desde los signos distintivos y los derechos de autor hasta las patentes y la biotecnología.

Es responsable del desarrollo de las actividades de normalización en el ámbito nacional, en su calidad de Organismo Nacional de Normalización.

Tiene bajo su supervisión el control posterior y eliminación de barreras comerciales no arancelarias, conforme a los compromisos contraídos en el marco de la Organización Mundial de Comercio, los acuerdos de libre comercio y las normas supranacionales y nacionales correspondientes.

Ya que nos enfocamos en la exportación de prendas de vestir, esta entidad regula estas mercancías con 2 normas técnicas vinculadas a las prendas de vestir:

Código	NTP ISO 3758:2011
Título	TEXTILES. Código de los símbolos de cuidado para el etiquetado. 3a. ed.
Comité	CTN 065: Textiles y Confecciones
Publicado	R. 6-2011/CNB-INDECOPI (2011-04-14)
Título	Textiles. Care labelling code using symbols
Resumen	Establece un sistema de símbolos gráficos, con el propósito de indicar el uso de artículos textiles permanentemente, proporcionando información esencial para su uso correcto.
Reemplaza a	NTP ISO 3758 2009; NTP 231.077 1975 R. 042-2011/CNB-INDECOPI 2011-10-09
Equivalencia	ISO 3758:2005 Textiles. Care labelling code using symbols
Precio	S/. 56,33
Descriptor	ETIQUETAS / SIMBOLOGIA / LAVADO / TEXTILES / ROTULADO

Fuente: Indecopi

Elaboración propia

Código	NTP 231.400:2009
Título	TEXTILES. Etiquetado para prendas de vestir y ropa para el hogar. 2a. ed.
Comité	CTN 065: Textiles y Confecciones
Publicado	R. 29-2009/CNB-INDECOPI (2009-11-07)
Título	Textiles. Clothing labelling specifications
Resumen	Establece los requisitos que deben cumplir las etiquetas en cuanto a la información comercial, identificación de las materias textiles componentes y la fijación y ubicación de etiquetas en prendas de vestir, accesorios y ropa para el hogar; para su comercialización a nivel nacional, con la finalidad de facilitar el comercio, licitaciones públicas, adquisiciones del estado, proteger al consumidor, el ambiente y la salud.
Reemplaza a	NTP 231.400 2006; NTP 231.076 1975; NTP 243.021 1985; NTP 231.182 1986; NTP 224.006 1985 (R. 29-2009/CNB-INDECOPI); NTP 231.085 1977 (R 31-2009/CNB-INDECOPI); NTP 243.018 1985 (R. 25-2011/CNB-INDECOPI 2011-07-20); 243.010 1985 (R. 25-2011/CNB-INDECOPI 2011-07-20); 243.013 1985 (R. 25-2011/CNB-INDECOPI 2011-07-20)
Precio	S/. 22,52
Descriptor	TEXTILES / ETIQUETAS / CONFECCION

Fuente: Indecopi

Elaboración propia

3.2 Entidades reguladoras de la cadena logística de exportación en Corea

3.2.1 Agencia Tributaria y de Aduanas Británica (HMRC)

La Agencia Tributaria y de Aduanas Británica (HMRC) es un departamento no ministerial adscrito al Ministerio de Hacienda de este país creado en el año 2005 mediante la unificación de las instituciones tributaria y aduanera⁵. E

s el órgano competente en materia tributaria y aduanera en territorio británico, encargado de aplicar las políticas del sector Hacienda en estos campos, constituyéndose de esta manera en la contraparte de la SUNAT en dicho país.

En materia aduanera, las funciones de la Agencia Tributaria y de Aduanas son las siguientes:

- Proteger la seguridad fiscal, económica, social y física del Reino Unido a través del control aduanero, fiscalizando, vigilando y controlando el flujo de mercancías desde y hacia este país.
- Administrar el sistema tributario británico, que en el caso aduanero comprende la recolección de los impuestos al comercio exterior (aranceles) y al valor agregado de las importaciones.
- Implementar y mantener las políticas formuladas por el Ministerio de Hacienda en la materia (“policy partnership”).
- Fiscalizar el cumplimiento de las regulaciones de la Unión Europea en materias comercial y sanitaria dispuestas en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Generar estadísticas de comercio internacional de mercancías.

De acuerdo con lo anteriormente mencionado, la Agencia Tributaria y de Aduanas es la entidad encargada de regular y supervisar el proceso de entrada a territorio británico de los productos peruanos a dicho país, así como de administrar los aranceles aplicables a los mismos.



HM Revenue
& Customs

4. REGULACIÓN ADUANERA

El régimen de importación de productos textiles en la UE es libre, si bien se aplican determinados controles o sistemas de vigilancia a una serie de categorías de productos originarios de Bielorrusia.

Pueden consistir en un sistema de doble control (una licencia de exportación expedida en el país de origen, más una licencia de importación expedida en el Estado miembro de la UE) o en la simple solicitud de un documento de vigilancia previa a la importación.

4.1 Documentación Necesaria

4.1.1 Para la Exportación

En el caso de exportaciones mayores a un valor FOB de US\$ 5,000, la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), así como la demás documentación relacionada con la exportación, se tramita por medio de un agente de aduanas. Por otro lado, las exportaciones de un valor FOB menor a US\$ 5,000, se procesan por medio de una Declaración Simplificada de Exportación (DSE), que se puede procesar por vía electrónica, a través del portal de la SUNAT, o directamente en las ventanillas de la SUNAT. Toda mercancía destinada a la exportación, con ciertas excepciones, debe ser puesta bajo potestad aduanera, para lo cual ingresa a un depósito temporal.

Los documentos exigidos para sustentar la exportación en ambos casos son los mismos: una copia o fotocopia del documento de transporte; una copia del comprobante de pago (factura o boleta de venta); lista de empaque o packing list; y autorizaciones especiales u otros certificados en función de la naturaleza de la mercancía.

La SUNAT, mediante técnicas de gestión del riesgo, determina qué declaraciones son asignadas al canal naranja y cuáles por el rojo. La mayoría de las declaraciones pasan por el canal naranja y se regularizan automáticamente con la sola aceptación de la información digitalizada, indicando que la mercadería queda expedita. Aquellas a las que se asigna el canal rojo requieren revisión documentaria y reconocimiento físico.

4.1.2 Para la Importación

El principal documento requerido para el despacho aduanero utilizado en Reino Unido y el resto de la Unión Europea es el Documento Único Administrativo (SAD), el cual deberá ser completado por el importador o por el agente de aduanas que actúa en su representación.

El SAD, conocido también como Forma C88 en el Reino Unido, cuenta con un formato oficial aprobado por Agencia de Aduanas británica y en conformidad con el Código Aduanero Comunitario, y debe consignar la siguiente información:

- Identificación del importador o del agente de aduanas en caso este sea el declarante, así como el régimen aduanero solicitado. El declarante debe estar identificado con un número EORI, asignado por la autoridad competente en cada Estado Miembro de la UE y que se utiliza como referencia común para los trámites aduaneros dentro del territorio comunitario.
- El valor en aduana de las mercancías y otros datos suficientes para la determinación y pago de los impuestos al comercio exterior, así como otros aplicables.
- Datos para la descripción de la mercancía como peso bruto y peso neto, cantidad y clase de bultos incluidos en el envío, y descripción comercial de las mercancías.
- El país de origen de la mercancía.

Asimismo, se deben anexar al SAD los siguientes documentos:

- Factura comercial.
- Conocimiento o guía de embarque, revalidado por la empresa transportadora o sus agentes consignatarios, así como el manifiesto de carga.
- Certificado de Circulación de Mercancías para la aplicación del trato arancelario preferencial del Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea (ver apartado 4.6).
- Documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables.

La factura comercial contiene la información básica sobre la transacción y siempre es necesaria para el despacho de aduana. Aunque incluye algunos datos que son específicos de las operaciones de importación y exportación, es similar a una factura de venta corriente. En general, se incluyen los datos mínimos siguientes:

- Datos del exportador y el importador (nombre y dirección)
- Fecha de expedición
- Número de factura
- Descripción de las mercancías (denominación, calidad, partida arancelaria, etc.)
- Unidad de medida
- Cantidad de mercancías
- Valor unitario
- Valor total
- Valor facturado total y moneda de pago. Debe indicarse la cantidad equivalente en una moneda libremente convertible a euros o a otra moneda de curso legal en el país de la UE importador
- Condiciones de pago (modo y fecha de pago, descuentos, etc.)
- Condiciones de entrega según el correspondiente Incoterms
- Medios de transporte

De manera previa a la importación, se debe presentar una Declaración Sumaria de Entrada (ENS) a la oficina aduanera de primera entrada en Reino Unido por la vía electrónica. El requerimiento de la ENS forma parte de la Enmienda de Seguridad del Código Aduanero Comunitario de la Unión Europea, aplicable desde el 1 de enero del 2011.

La ENS, de manera similar al SAD, presenta información sobre la carga a ser ingresada a territorio británico. De hecho, el SAD puede ser utilizado como ENS, complementándolo con aquella información requerida para considerarse como una declaración completa. Los contenidos requeridos en la ENS se encuentran detallados en el Código Aduanero Comunitario.

Formato del Documento Único Administrativo

EUROPEAN UNION		1 DECLARATION		A OFFICE OF DISPATCH/EXPORT	
2	2 Consignor/Exporter	No		3 Forms	4 Loading lists
	8 Consignee	No		5 Items	6 Total packages
	14 Declarant/Representative	No		7 Reference number	3 Person responsible for financial settlement: No
	16 Country of origin	10 Country first	11 Trading	13 C.A.P.	15 C. disp./exp. Code
	18 Identity and nationality of means of transport at departure	19 Ctr.	20 Delivery terms	17 Country destin. Code	16 Country of destination
	21 Identity and nationality of active means of transport crossing the border	22 Currency and total amount invoiced	23 Exchange rate	24 Nature of transaction	25 Mode of transport
	26 Inland mode	27 Place of loading	28 Financial and banking data	29 Office of exit	30 Location of goods
	31 Packages and description of goods	32 Item	33 Commodity Code	34 Country origin Code	35 Gross mass (kg)
	36 Net mass (kg)	37 P R O C E D U R E	38 Net mass (kg)	39 Quota	40 Summary declaration/Previous document
	41 Supplementary units	42 Statistical value	43 Identification of warehouse	44 Additional information/ Documents produced/ Certificates and authorizations	45 Deferred payment
46	47 Calculation of taxes	B ACCOUNTING DETAILS		48	49
50 Principal	No	Signature:	C OFFICE OF DEPARTURE		
51 Intended offices of transit (and country)	represented by:	Place and date:			
52 Guarantee not valid for	Code	53 Office of destination (and country)			
D CONTROL BY OFFICE OF DEPARTURE		Stamp:	54 Place and date:		
Result:		Signature and name of declarant/representative:			
Seals affixed: Number:					
identity:					
Time limit (date):					
Signature:					

4.2 Estructura Arancelaria

Tanto el Perú como Reino Unido utilizan el Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías, determinado por la Organización Mundial de Aduanas para describir y codificar las mercancías para comercio internacional.

La Nomenclatura Combinada (NC) es el sistema de codificación que utiliza la UE para clasificar productos con el fin de aplicar el Arancel Aduanero Común y obtener las estadísticas comerciales internacionales e intracomunitarias. Es un sistema basado en códigos de ocho dígitos, correspondientes a los de la nomenclatura del SA con posibles subdivisiones propias de la UE.

El Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC) identifica las mercancías a fin de incluir todas las medidas arancelarias y de política comercial aplicables en la UE (suspensión temporal de derechos, derechos antidumping, etc.). Su estructura se basa en el código de ocho dígitos de la NC, al que se añaden dos dígitos adicionales (subpartidas Taric).

Los productos analizados en el presente estudio se encuentran comprendidos en los siguientes capítulos del Sistema Armonizado 2012:

- Capítulo 61: Prendas y complementos, de vestir, de punto.
- Capítulo 62: Prendas y complementos, de vestir, excepto los de punto.

Partidas arancelarias comprendidas en el capítulo 61

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA
Capítulo 61: Prendas y complementos de vestir, de punto	
6101	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 61.03.
6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 61.04.
6103	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para hombres o niños.
6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas.
6105	Camisas de punto para hombres o niños
6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas
6107	Calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños.
6108	Combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.
6109	«T-shirts» y camisetas, de punto
6110	Suéteres, «pullovers», cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto

6111	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés.
6112	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto.
6114	Las demás prendas de vestir, de punto.
6115	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva, de punto.
6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto.
6117	Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir, de punto.

Partidas arancelarias comprendidas en el capítulo 62

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA
Capítulo 62: Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	
6201	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 62.03.
6202	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 62.04.
6203	Trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños.
6204	Trajes sastre, conjuntos, vestidos, faldas, pantalones y shorts para mujeres o niñas, tejido plano
6205	Camisas para hombres o niños.
6206	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas.
6207	Camisetas, calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para hombres o niños.
6208	Camisetas, combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan
6209	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés.
6210	Prendas de vestir confeccionadas con productos de las partidas 56.02, 56.03, 59.03, 59.06 o
6211	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores; las demás prendas de vestir.
6212	Sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes,
6213	Pañuelos de bolsillo.
6214	Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares.
6215	Corbatas y lazos similares.
6216	Guantes, mitones y manoplas.
6217	Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados; partes de prendas o de complemento, de vestir, excepto las de la partida 62.12.

En el caso de Reino Unido, la Agencia de Aduanas aplica la Tarifa Integrada de la Comunidad Europea, nomenclatura utilizada en la Unión Europea basada en el SA 2012 aunque, a diferencia del Perú, utiliza códigos con ligeras variaciones a partir del sexto dígito.

En caso se requiera consultar el código de 10 dígitos aplicable en Reino Unido equivalente al empleado para exportar el producto desde el Perú, se pueden utilizar tanto los primeros 6 dígitos del código como la descripción arancelaria, aunque siempre es importante consultar al importador la confirmación de que efectivamente sea la partida específica asignada por la Agencia de Aduanas Británica.

4.3 Impuestos de Importación

Las importaciones a territorio británico están sujetas al pago de un arancel equivalente a un porcentaje determinado del valor CIF de los bienes importados, siendo la misma variable dependiendo del producto. Además, se aplica el Impuesto al Valor Agregado (VAT), equivalente a una tasa de la suma del valor CIF y el arancel correspondiente. En el caso de los productos peruanos de la industria de la vestimenta peruana, los valores de estas tasas al año 2016 son de 0.0% y 20.0% respectivamente.

Los productos sujetos a aranceles más elevados son los artículos textiles, la ropa (altos impuestos y régimen de cuotas), y sectores industriales de procesamiento de alimentos (impuesto medio del 17,3% y numerosas cuotas arancelarias, PAC) aún tienen medidas de protección.

Los derechos aduaneros (y el IVA a la importación) se aplican a las mercancías importadas cuyo valor es superior a 135 GBP.

4.3.1 Aranceles

El Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea²¹ ha permitido que el Perú obtenga acceso preferencial al mercado europeo para el 99.3% de su oferta agrícola y el 100% de sus productos industriales. Diversos productos clave peruanos como el espárrago, la palta, el café, la páprika y la alcachofa, entre otros, ingresan al mercado europeo libres de aranceles desde la entrada en vigencia del Acuerdo.

Los productos de la industria de la vestimenta, es decir, aquellos comprendidos en los capítulos 61, 62 y 63 del Sistema Armonizado, gozan de entrada libre de aranceles al mercado europeo (incluyendo a Reino Unido) desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio: el arancel aplicado es equivalente al 0.0%.

4.3.2 Impuesto al Valor Agregado (VAT)

El impuesto al valor agregado (VAT) aplicado a las importaciones en general en Reino Unido es equivalente al 20% del valor CIF de los productos más los aranceles correspondientes. Dicha tasa es aplicada a los productos de la industria de la vestimenta, a excepción de la ropa para niños y bebés que no pagan VAT.

Medidas máximas de prendas para niños para las que aplica exoneración del VAT

PRENDA	MEDIDA MÁXIMA	
	NIÑOS	NIÑAS
Camisas	104cm (pecho)	105cm (pecho)
Chaquetas	109cm (pecho)	110cm (pecho)
Vestidos	-	71cm (cintura)
Shorts	72cm (cintura)	71cm (cintura)

4.3.3. Base Imponible

En las importaciones de bienes la base imponible también incluye los gastos accesorios que se produzcan hasta el lugar de destino:

BASE IMPONIBLE		VALOR EN ADUANA		DERECHOS Y DEMÁS IMPUESTOS DEVENGADOS CON MOTIVO DE LA IMPORTACIÓN		GASTOS ACCESORIOS HASTA EL LUGAR DE DESTINO
---------------------------	---	--------------------	---	--	---	--

Todo proceso de valoración aduanera, y el uso de los métodos de valoración autorizados por Organización Mundial de Comercio, se realizará sobre la base del valor declarado por el consignatario o importador, quedando en facultad de la autoridad tributaria y/o aduanera fiscalizar posteriormente que los valores declarados se ajusten a la verdad bajo sanción de multa e impuestos dejados de cobrar que se omitieron al momento de formalizar el proceso de desaduanaje.

4.4 Procedimiento de Importación

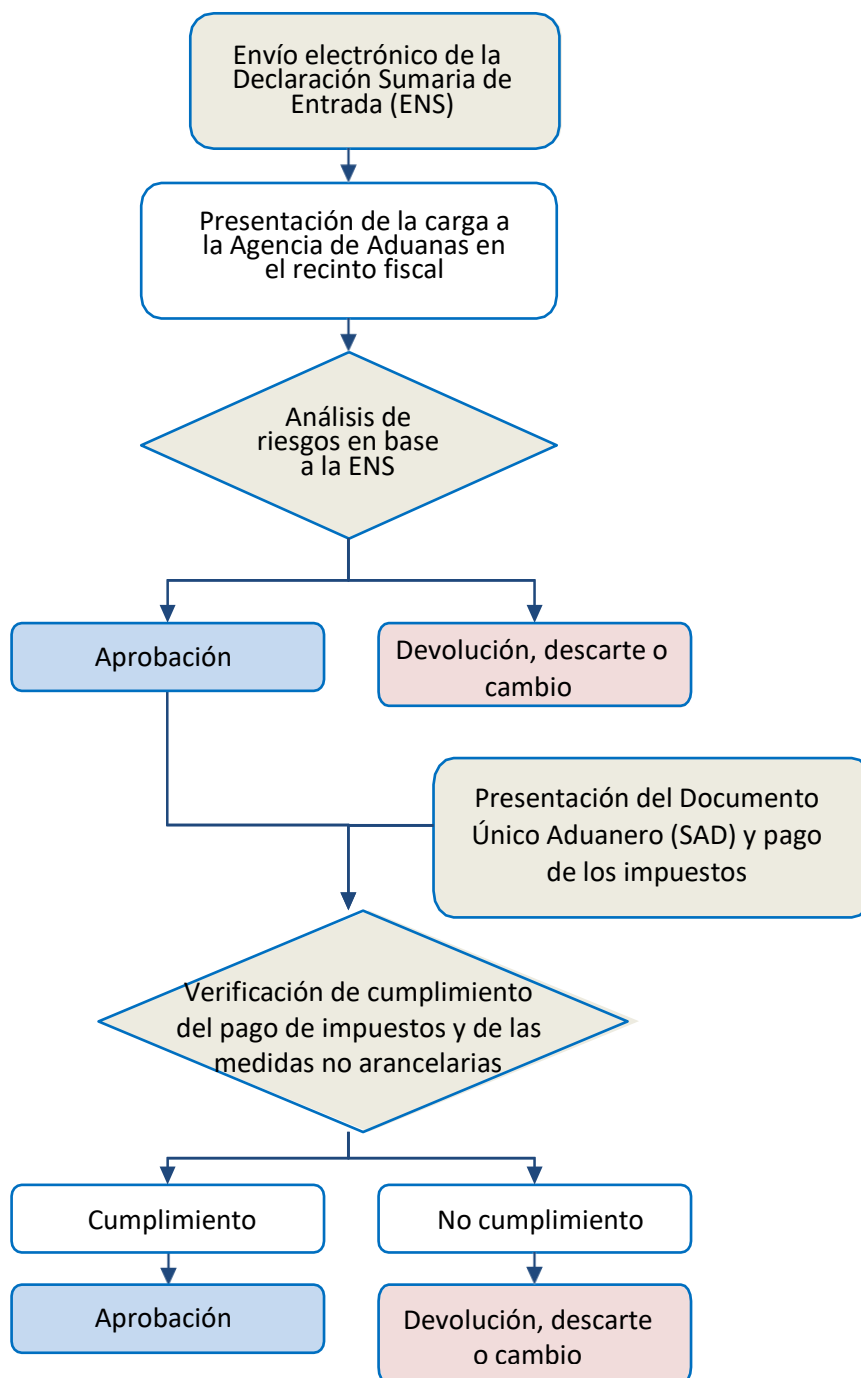
Los procedimientos de importación en territorio británico se encuentran regulados por el Código Aduanero Comunitario de la Unión Europea, que garantiza prácticas aduaneras uniformes en todos los países de la UE, así como cuestiones de esta índole relacionadas con el comercio con países fuera de este territorio común.

De manera previa a la importación, el transportista o el importador de las mercancías que serán introducidas en territorio británico deberán enviar la Declaración Sumaria de Entrada (ENS) a la oficina aduanera de primera entrada en Reino Unido por la vía electrónica a través del Sistema de Control de Importaciones (ICS). La presentación de la ENS debe efectuarse al menos 24 horas antes de la carga en el puerto de salida, si se trata de contenedores de carga marítima, o 4 horas antes de la llegada al aeropuerto de destino si se utiliza la vía aérea.

Al llegar al puerto o aeropuerto de destino, las mercancías son presentadas y quedan bajo control de la Agencia de Aduanas británica en situación de depósito temporal, en la que pueden permanecer hasta un máximo de 45 días, en caso estas hayan sido transportadas por la vía marítima, o hasta 20 días en caso el ingreso a territorio británico haya sido efectuado por la vía aérea. La oficina aduanera receptora de la

ENS lleva a cabo un análisis de riesgos en base al cual determina si se autoriza la descarga de las mercancías o se toma alguna otra medida.

Flujo de proceso de importación



Fuente: Comisión Europea y Agencia de Aduanas británica

4.5 Procedimiento de Envío de Muestras para Ferias Internacionales

Las muestras sin valor comercial pueden ser exoneradas del pago de los impuestos aplicables a su ingreso a Reino Unido, para lo cual se requiere declararlas como tales en el Documento Único Administrativo (SAD) y además, marcarlas con la inscripción “no para la venta” es obligatoria para las muestras comerciales. Las muestras y material publicitario sin valor comercial están exentas y libres de impuestos si están excluidas de toda venta. Estas muestras deben ser utilizadas en el país para fines de demostración solamente.

La exoneración del pago de impuestos no libera a las muestras del cumplimiento de las regulaciones no arancelarias correspondientes.

PROCEDIMIENTO PARA LA IMPORTACIÓN DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL			
Producto	País de origen	Requisitos	Procedimiento
Todos los productos de consumo no humano	Resto de países y territorios terceros	Sin requisitos específicos	Sin intervención
Todos los productos de consumo humano	Resto de países y territorios terceros	Sin requisitos específicos	Interesado deberá aportar: -Copia de la factura comercial -En su caso, el original del certificado sanitario -Documento que acredite la celebración del evento, el estudio o análisis -Original de la declaración de destino En caso de concederse dicha autorización: - Los productos se destinarán exclusivamente al uso para el que se ha autorizado la importación - Concluido el evento o el estudio, el material sobrante, será destruido o se reexpedirá fuera del territorio del territorio de la UE. En caso de denegarse la entrada: Se procederá a la reexpedición, destrucción o utilización de los productos para otros fines distintos de los previstos inicialmente

4.6 Acuerdos Comerciales entre Perú y Reino Unido

Reino Unido se encuentra acogida al Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea, vigente desde el 1 de marzo del 2013. Gracias a este Acuerdo de Libre Comercio, 99.3% de los productos agrícolas y 100% de los productos industriales peruanos han obtenido acceso preferencial a los mercados de los 28 países que forman parte de la Unión Europea. Diversos productos clave de la oferta exportable nacional como el espárrago, la palta, el café, la páprika y la alcachofa, entre otros, ingresan al mercado europeo libres de aranceles desde la entrada en vigor del Acuerdo.

Los productos de la industria de la vestimenta, es decir, aquellos comprendidos en los capítulos 61, 62 y 63 del Sistema Armonizado, gozan de entrada libre de aranceles al mercado europeo (incluyendo a Reino Unido) desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio: el arancel aplicado es equivalente al 0.0%.

Exportaciones de valor menor a los 6,000EUR no requerirán certificación de origen, y serán acompañados por una declaración emitida por el exportador en la factura, una

nota de entrega o cualquier otro documento comercial que describa los productos con suficiente detalle para hacer posible su identificación.

El Certificado de Origen debe respetar la Norma de Origen establecido en el Acuerdo Comercial. Una Norma de Origen cubre a los requisitos mínimos de producción, fabricación, elaboración y/o transformación que debe tener el producto para ser considerado originario; a fin de gozar de las preferencias arancelarias otorgadas por los países.

Modelo de Certificado de Origen

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1 N^a No A 000.000	
	Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.	
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (opcional)	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre	
		
	y	
		
	(indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)	
	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
6. Información relativa al transporte (opcional)	7. Observaciones	
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos¹; designación de las mercancías	9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.)	10. Factura (opcional)
11. VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE O LA AUTORIDAD ADUANERA²	12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR	
<i>Declaración certificada conforme</i>	El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado.	
Documento de exportación ³	Lugar y fecha.....	
Modelo.....No.....		
De.....		
Autoridad Competente o Autoridad Aduanera.....		
País o territorio de expedición..... Sello		
.....		
Lugar y fecha.....		
.....		
(Firma)	(Firma)	
13. SOLICITUD DE CONTROL, con destino a:	14. RESULTADO DEL CONTROL	

Fuente: Acuerdos Comerciales del Perú - MINCETUR

4.7 Etiquetado de las Mercancías

Si deseas importar ropa y calzado importados en el Reino Unido, debes verificar que tus productos cumplan con las normas de seguridad y los requisitos de etiquetado pertinentes, que incluyen:

- Reglamento de etiquetado del calzado (Indicación de la composición) de 1995
- Reglamento de productos textiles (Indicación de contenido de fibra) de 1986
- Uso correcto de los nombres textiles establecidos en las directivas de la UE
- Los tamaños de ropa tienden a variar de un país a otro e incluso de una tienda a otra.
- Requerimiento especial de seguridad para ropa y calzado para niños.

No existen normas que deba seguir la ley, pero existen tres normas europeas sobre el tamaño de la ropa que tienen como objetivo establecer un sistema de dimensionamiento común. Se conocen como: EN 13402-1: 2001, EN 13402-2: 2002 y EN 13402-3: 2004.

Los productos de la industria de la vestimenta exportados a Reino Unido deben cumplir con los requisitos de etiquetado establecidos por la Unión Europea. En el caso de productos textiles, las normativas vigentes son el Reglamento N° 1007/201135, relativo a “las denominaciones de las fibras textiles y al etiquetado y marcado de la composición en fibras de los productos textiles”, así como las Regulaciones de Productos Textiles 1986. En ellas se indica que el etiquetado y marcado de los productos textiles que se comercialicen en la UE serán duraderos, legibles, visibles, accesibles con facilidad y que estarán fijadas a la prenda de modo seguro.

El suministro de la etiqueta o marcado y la exactitud de la información contenida en ella serán responsabilidad del importador. La información deberá ser ofrecida en inglés, conteniendo como mínimo lo indicado a continuación. Cualquier otra información se presentará siempre por separado.

La composición en fibras textiles del producto, según las siguientes consideraciones:

- La utilización de los términos «100 %», «puro» o «todo» está limitada a los productos compuestos por una sola fibra textil.
- Los términos «lana virgen» o «lana de esquilado» podrán utilizarse en el etiquetado siempre que el producto esté compuesto exclusivamente por una fibra de lana que no se haya incorporado previamente a un producto acabado y que no haya sido sometida a operaciones de hilatura.
- Los productos textiles compuestos por varias fibras deberán incluir en su etiquetado la denominación y el porcentaje del peso de todas las fibras que lo componen en orden decreciente.
- La presencia de partes no textiles de origen animal en un producto textil deberá indicarse en el etiquetado con la frase «contiene partes no textiles de origen animal».

Las descripciones de la composición en fibras textiles se indicarán en los catálogos y la documentación comercial, en los embalajes, etiquetas y marcados de manera que sean legibles y visibles con facilidad, claras y con caracteres tipográficos uniformes en cuanto a su tamaño, estilo y fuente. Esta información será claramente visible para el

consumidor antes de la adquisición, incluso en los casos en que esta se realice por medios electrónicos.

La marca comercial o el nombre de la empresa, así como el país de origen, que podrán situarse inmediatamente antes o después de las descripciones de la composición en fibras textiles.

Ejemplo de etiqueta para vestimenta



4.7.1 Etiqueta Ecológica Europea

La etiqueta ecológica europea, cuyo símbolo es una flor, es un sistema de carácter voluntario que puede aplicarse a productos que contribuyan significativamente a la mejora de aspectos esenciales de medio ambiente y proporcionen al consumidor una idea clara y precisa sobre el impacto ambiental del producto. El Reglamento (CE) nº 66/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-27 30/01/2010) (CELEX 32010R0066) establece los requisitos básicos para la concesión de la etiqueta ecológica.

Los criterios en materia de etiqueta ecológica están regulados específicamente por grupos de productos (textiles, calzado, productos de limpieza, electrodomésticos, artículos de papel, etc.).

El símbolo de la flor puede utilizarse como instrumento de comercialización, a través del cual, se informa a los consumidores de que el producto posee una calidad ecológica superior a la de otros del mismo tipo.

Los fabricantes, importadores, prestadores de servicios, comerciantes o minoristas pueden solicitar la etiqueta ecológica al organismo competente del Estado miembro de comercialización del producto.

4.8 Otras certificaciones

Además de los requisitos establecidos a nivel de Reino Unido y Europa respecto al etiquetado de los productos de vestimenta, existen regulaciones adicionales para la ropa para niños y niñas.

Dichos productos se encuentran amparados en la Ley General para la Seguridad de los Productos, que coloca la responsabilidad sobre la seguridad de los productos distribuidos (cumplimiento de las normas de seguridad vigentes) en el Reino Unido a productores e importadores.

La ropa de cama para niños debe cumplir con los requisitos de inflamabilidad especificados en la Regulación 1985, así como en la directiva europea BS EN 14878:2007, mientras que las cuerdas de capuchas deben cumplir con los requisitos de la norma 1976 para evitar estrangulamiento. Para mayor información se puede consultar la web del Ministerio de Comercio británico.

Existen además algunas certificaciones o exigencias de carácter voluntario o en proceso de implementación. El sistema REACH, puesto en marcha por la Unión Europea, exige que las sustancias químicas fabricadas o importadas en cantidades de una tonelada anual o superiores se registren obligatoriamente en una base de datos central gestionada por la Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos, quedando prohibida la fabricación y comercialización de cualquier sustancia no registrada.

Contenidos de sustancias denominadas como “extremadamente preocupantes” (sustancias carcinógenas, mutagénicas, persistentes, tóxicas y bioacumulables) superiores al 0.1% en peso deben ser notificadas en las especificaciones del producto. Aún para cantidades menores, el importador deberá proveer información con precauciones de uso relacionadas a estas sustancias si los consumidores lo solicitan.

La Comisión Europea gestiona a nivel comunitario la cuestión de las autorizaciones de importación de productos textiles sujetos a restricciones cuantitativas o medidas de vigilancia aplicables a los productos textiles (tal como figura en el Reglamento UE 2015/936 1 modificado por el Reglamento UE 2017/354 2, y el Reglamento (CE) nº 3060/95 del Consejo 3) con la ayuda de una red electrónica integrada conocida como "SIGL" ("Sistema integrado de gestión de licencias").

SIGL es un sistema informático que vincula a la Comisión Europea con los departamentos que emiten autorizaciones de importación en los Estados miembros.

5. INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ - REINO UNIDO

Reino Unido se ha convertido en un destino importante para las exportaciones peruanas pues es el cuarto país de la Unión Europea. De acuerdo con los datos de ADEX, entre enero y abril del 2016, las exportaciones totales de Perú hacia el Reino Unido sumaron US\$ 142.8 millones, lo que significó una caída de 20% respecto de similar periodo del 2015.

En los cuatro primeros meses del 2016, las exportaciones tradicionales cayeron en 30%, mientras que las no tradicionales sufrieron una contracción de 4.5%.

La demanda del Reino Unido es del 50% de productos del sector tradicional como del no tradicional. Se destaca que mientras en los últimos tres años hubo una caída de las exportaciones tradicionales peruanas hacia este destino, las del sector no tradicional fueron en aumento.

Es así que hubo crecimientos consecutivos de las exportaciones no tradicionales en los cuatro últimos años. En el 2012 se creció 3.47%, el 2013 en 30.64%, el 2014 en 9.57% y el 2015 el crecimiento fue de 13.71%.

Mientras que en el sector tradicional el producto más demandado por la Unión Europea, durante el 2015, fue el oro, los productos alimenticios no tradicionales fueron los que más se posicionaron. Es el caso de las uvas, los espárragos, la palta, el mango, la mandarina, el café, los arándanos, entre otros.

Hasta el año 2014, el Reino Unido era el sexto destino de las exportaciones peruanas a la Unión Europea y es en el 2015 en que dio el salto al cuarto lugar, superando a Italia y Bélgica.

Según los datos del Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade, el monto exportado al Reino Unido en el 2015, fue de US\$ 604 millones, que representó el 11% del total demandado por el bloque europeo.

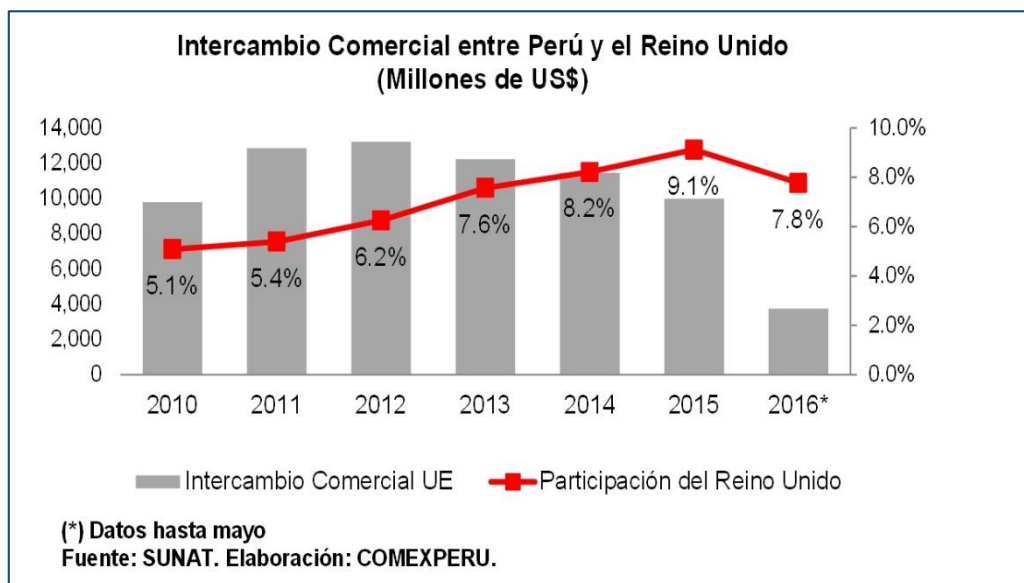
5.1 Indicadores Macroeconómicos

Comparación de indicadores macroeconómicos Perú – Reino Unido (Datos al año 2016)

	Perú	Reino Unido
PBI (US\$ Millones)	\$195,299	\$2,629,188
PBI per cápita, PPP (US\$)	\$6,204	\$40,050
Exportación (US\$ Miles de Mill)	\$36,838	\$409,397
Importación (US\$ Mil de Mill)	\$36,256	\$635,762
Saldo Comercial (US\$ Miles de Mill)	\$582	-\$226,366

Fuente: Datos macro

5.2 Comercio Exterior Perú – Reino Unido

Intercambio Comercial entre Perú – Reino Unido (Datos al año 2016)

5.3 Exportación de textiles de Perú hacia Reino Unido

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Reino Unido		
		Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'6109	T-shirts y camisetas, de punto	2125	2599	3525
'6110	Suéteres "jerseys", "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos simil., de punto (exc. chalecos ...	3389	3215	3011
'6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	1210	1486	1844
'6105	Camisas de punto, para hombres o niños (exc. camisones, "T-shirts" y camisetas)	994	1440	1399
'6111	Prendas y complementos "accesorios" de vestir, de punto, para bebés (exc. gorras)	1016	1007	1080
'6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas (exc. "T-shirts" y camisetas)	1975	1533	1072
'6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., de punto, para mujeres ...	254	330	366
'6117	Complementos "accesorios" de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos ...	303	247	224
'6114	Prendas de vestir especiales, para usos específicos "p.ej., profesional, deportivo, etc."	369	543	145
'6108	Combinaciones, enaguas, bragas "bombachas, calzones", incl. las que no llegan hasta la cintura, ...	122	105	115
'6115	Calzas, "panty-medias", leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incl. ...	64	59	44

'6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto (exc. para bebés)	49	45	43
'6112	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte "chandales", monos "overoles" y conjuntos ...	40	41	19
'6101	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., de punto, para hombres ...	11	27	11
'6103	Trajes "ambos o ternos", conjuntos, chaquetas "sacos", pantalones largos, pantalones con peto, ...	12	11	7
'6107	Calzoncillos, incl. los largos y los "slips", camisones, pijamas, albornoces de baño, batas ...	0	0	1
'6113	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto, cauchutados o impregnados, recubiertos ...	0	0	0
'6202	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., para mujeres o niñas (exc. ...	117	195	203
'6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	24	16	36
'6214	Chales, pañuelos de cuello, pasamontañas, bufandas, mantillas, velos y artículos simil. (exc. ...	103	29	20
'6203	Trajes "ambos o ternos", conjuntos, chaquetas "sacos", pantalones largos, pantalones con peto, ...	11	39	17
'6217	Complementos "accesorios" de vestir confeccionados, así como partes de prendas o de complementos ...	5	3	15
'6209	Prendas y complementos "accesorios", de vestir, de todo tipo de materia textil, para bebés ...	11	5	8
'6201	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., para hombres o niños (exc.)	4	5	4
'6205	Camisas para hombres o niños (exc. de punto, así como camisones y camisetas)	21	10	3
'6206	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas (exc. de punto y camisetas)	2	4	2
'6211	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte "chandales", monos "overoles y conjuntos de ...	20	1	0

Fuente: Trademap

Elaboración propia

5.4 Exportaciones de Perú a Reino Unido

SECTOR	2014	2015	2016	2017 – SEP.
PRODUCTOS TRADICIONALES	-13.2	-15.7	13.1	33.7
Minero	-15.2	-7.7	16.8	29.1
Pesquero	1.4	-16.3	-12.4	119
Petróleo y derivados	-12.4	-49.5	-3.9	82.4
Agrícolas	7.9	-16.9	24.8	0.5
PRODUCTOS NO TRADICIONALES	6.3	-7.0	-0.7	9.7
Agropecuario	23.6	4.1	7.2	10.5
Textil	-6.6	-26.2	-10	5.2
Pesquero	11.6	-19.9	-2.8	37
Químico	0.8	-7.5	-4.3	0.3
Metal - Mecánica	8.7	-8.6	-15.2	11
Sidero - Metalurgico	-10.1	-5.3	-0.8	16
Minería no metálica	-7.9	5.2	-8.2	-10.6

Fuente: Sunat

Elaboración propia

5.5 Exportaciones del Perú a Reino Unido sector textil

CODIGO	2014	2015	2016	\$ 2016
61	10	-4	-4	\$ 731 464
62	11	-6	-7	\$ 710 699

Fuente: Trademap

Elaboración propia

5.6 Importaciones de Reino Unido de todo el mundo

Importaciones de Reino Unido (Expresado en miles de USD)

Código	Descripción del producto	Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'TOTAL	Todos los productos	694'344,323	630'251,058	636'367,936

Fuente: Trademap

Elaboración propia

5.7 Importaciones de Reino Unido desde Perú

Importaciones de Corea desde Perú (Expresado en miles de USD)

Código del producto	Descripción del producto	Reino Unido importa desde Perú		
		Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'6110	Suéteres "jerseys", "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos simil., de punto (exc. chalecos ...	3989	3663	3565
'6109	T-shirts y camisetas, de punto	3257	4236	2245
'6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	1153	1565	2129

'6105	Camisas de punto, para hombres o niños (exc. camisones, "T-shirts" y camisetas)	1427	1631	1569
'6111	Prendas y complementos "accesorios" de vestir, de punto, para bebés (exc. gorras)	1262	1096	1211
'6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas (exc. "T-shirts" y camisetas)	2099	1591	1126
'6108	Combinaciones, enaguas, bragas "bombachas, calzones", incl. las que no llegan hasta la cintura, ...	425	279	374
'6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., de punto, para mujeres ...	233	312	295
'6114	Prendas de vestir especiales, para usos específicos "p.ej., profesional, deportivo, etc."	192	182	294
'6117	Complementos "accesorios" de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos ...	107	133	156
'6103	Trajes "ambos o ternos", conjuntos, chaquetas "sacos", pantalones largos, pantalones con peto, ...	15	80	61
'6112	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte "chandales", monos "overoles" y conjuntos ...	53	52	32
'6101	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., de punto, para hombres ...	13	3	24
'6113	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto, cauchutados o impregnados, recubiertos ...	0	2	22
'6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto (exc. para bebés)	37	27	17
'6107	Calzoncillos, incl. los largos y los "slips", camisones, pijamas, albornoces de baño, batas ...	10	11	15
'6115	Calzas, "panty-medias", leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incl. ...	41	35	11
'6210	Prendas de vestir confeccionadas con fieltro y tela sin tejer, incl. impregnadas, recubiertas, ...	17	12	505
'6202	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., para mujeres o niñas (exc. ...	288	405	341
'6205	Camisas para hombres o niños (exc. de punto, así como camisones y camisetas)	175	219	248
'6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	119	224	234
'6209	Prendas y complementos "accesorios", de vestir, de todo tipo de materia textil, para bebés ...	128	152	146
'6214	Chales, pañuelos de cuello, pasamontañas, bufandas, mantillas, velos y artículos simil. (exc. ...	166	120	103
'6203	Trajes "ambos o ternos", conjuntos, chaquetas "sacos", pantalones largos, pantalones con peto, ...	57	190	90
'6211	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte "chandales", monos "overoles y conjuntos de ...	23	10	81

'6208	Camisetas interiores, combinaciones, enaguas, bragas "bombachas, calzones", incl. las que no ...	35	16	43
'6206	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas (exc. de punto y camisetas)	121	19	36
'6201	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., para hombres o niños (exc. ...	0	2	24
'6212	Sostenes "corpiños", fajas, corsés, tirantes "tiradores", ligas y artículos simil. y sus partes, ...	24	21	23
'6207	Camisetas interiores, calzoncillos, incl. los largos y los "slips", camisones, pijamas, albornoces ...	7	5	23
'6217	Complementos "accesorios" de vestir confeccionados, así como partes de prendas o de complementos ...	11	9	17
'6215	Corbatas y lazos simil., de materia textil (exc. de punto)	0	0	15
'6216	Guantes, mitones y manoplas, de todo tipo de materia textil (exc. de punto, así como guantes, ...	4	0	0

Fuente: Trademap

Elaboración propia

6. INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA DE REINO UNIDO

El país cuenta con más de ocho (8) puertos de gran importancia, donde la mayoría de estos puertos pertenecen a sociedades portuarias, facilitando así los trámites de documentación en los casos de transferencia interna de mercancías.

El Reino Unido cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 34 aeropuertos distribuidos a lo largo y ancho de su territorio, pero algunos de estos aeropuertos tienen tiempos límites para mantener la carga, adicionalmente cuentan con zonas para el almacenaje, no obstante, el de perecederos en frío, es ofertado únicamente por los aeropuertos de Aberdeen, Edimburgo, London Gatwick y Manchester.

6.1 Infraestructura marítima

Los principales puertos de Reino Unido respecto al comercio que realiza con Perú son el Puerto de Felixtowe y el Puerto de Tilbury. El puerto de Felixtowe es el puerto más grande de movimiento de contenedores de Reino Unido y uno de los más grandes en Europa. El Puerto de Tilbury, se caracteriza por el manejo de gran volumen de carga de papel, el volumen de los servicios de cruceros que recalcan en dicho puerto y es considerado el más importante del Río Thames. A continuación, se presentará la descripción de los puertos antes mencionados.

6.1.1. Puerto de Felixtowe

- **Ubicación:**
El puerto de Felixtowe se encuentra ubicado en el distrito de Suffolk Coastal, en las costas del este de Inglaterra. Asimismo, se ubica en el lado noreste del estuario del río Orwell frente a Harwich Harbor, a menos de 100 km al noreste de Londres. Felixtowe es el puerto que tiene mayor proximidad a Rotterdam y el Europuerto de los Países Bajos.



- **Infraestructura:**
Literas 8 & 9, con un área de 36,3 hectáreas y un largo de muelle de 920 m, con planes de expansión de 1,285 m. Estas literas fueron las primeras del Reino Unido utilizadas para manejar los mayores barcos del mundo, de aproximadamente 19,224TEU.

Estas literas cuentan con grúas con una capacidad de alcance de 62 metros, las cuales pueden manejar bardos de contenedores con 24 contenedores de ancho en la cubierta. El terminal está equipado con 22 grúas pórtico

diseñados bajo los últimos estándares con niveles de emisión y el uso de hasta un 40% menos de combustible que las máquinas estándar. El parque de almacenamiento de contenedores también ha sido ampliado por la recuperación de 28 hectáreas de cauce del río.

Trinity Terminal – literas 1-7, es la instalación más grande de manipulación de carga del Reino Unido, tiene uno de los muelles continuos más largos de Europa, a 2,354 metros.

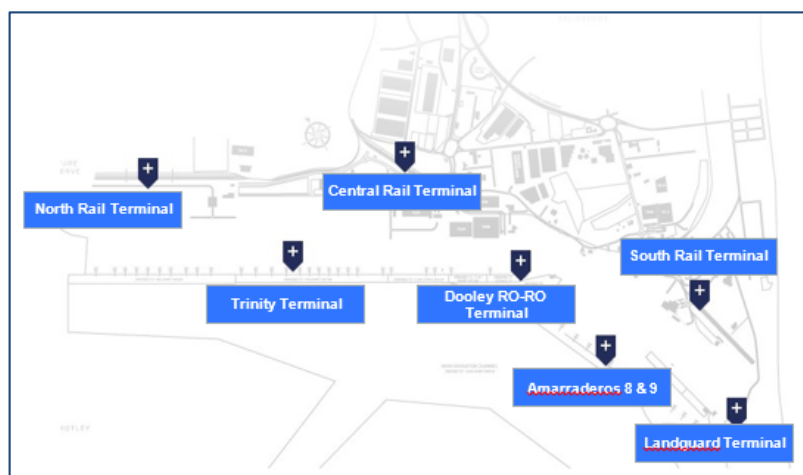
El área total desarrollada del Trinity Terminal es de 136,7 hectáreas con una capacidad anual de manejar cuatro millones de TEUs y la longitud del muelle es de 2,354 m. El terminal cuenta con 7 muelles de gran calado, que varían en profundidad de 11,6 metros a 15 metros, y cuenta con las mayores grúas de contenedores del mundo. Este terminal es considerado como uno de los más eficientes y de alta tecnología en Europa.

El terminal es atendido por 26 buques – tierra - grúas pórtico (16 de ultra post – Panamax, 9 post Panamax y 1 Panamax). El área de almacenamiento de contenedores es atendida por una flota de 63 grúas pórtico sobre neumáticos, con una capacidad de apilamiento de 90000 TEU.

RO – RO Terminal, el cual tiene un área de 12.4 hectáreas., forman parte integral de las actividades diarias en el Puerto de Felixtowe. Estas actividades se centran en las literas de Dooley Terminal 3 y 4 y proporciona servicios de amarre a un barco en el puerto, instalaciones de terminales código PBIP seguros, alta pavimentación y vallas de seguridad, sistemas de cámaras de seguridad para la grabación de la condición de la carga a través de la puerta de entrada del complejo.

Terminal ferroviario, el puerto de Felixtowe tiene el más grande terminal ferroviario de contenedores de Reino Unido. Con 3 terminales ferroviarias multimodales une los atracaderos 8 & 9 (Terminal sur) junto con los dos adyacentes a Trinity (Terminal Centro y Norte).

Los servicios que ofrece son las conexiones a 16 destinos en el interior de todo el Reino Unido, 60 llegas y salidas diarias, con una gama de 3 operadores de servicios (DB Schenker, Freightlines Ltd., Railfreight GB).



- **Capacidad:**
El puerto de Felixtowe maneja más de 4 millones de TEUs y da la bienvenida a aproximadamente 3000 barcos cada año, incluyendo los mayores buques portacontenedores. Alrededor de 30 líneas navieras operan desde Felixtowe, ofreciendo aproximadamente 90 servicios desde y hacia 400 puertos de todo el mundo.
- **Conectividad:**
El puerto de Felixtowe ofrece la mejor ubicación para las operaciones de importación y exportación de mercancías, está conectado con puertos de relevancia internacional como Hamburgo, Rotterdam, Le Havre, entre otros.

Asimismo, el 70% de los contenedores que llegan a través de Felixtowe se entregan a lo que se conoce como el “Triángulo de Oro”, una región en el centro de Gran Bretaña, donde muchas de las marcas principales del país y los minoristas tienen sus centros de distribución nacionales.

En el puerto de Felixtowe operan alrededor de 30 líneas navieras, proporcionando 90 servicios a la semana en todos los continentes, recibiendo naves de todas partes del mundo. Asimismo, este puerto se caracteriza por ser un líder multimodal, ofreciendo la mejor conectividad para responder a las necesidades de distribución del Reino Unido.

Cabe señalar que las operaciones por tren están asumiendo un rol importante en el futuro del Puerto de Felixtowe, ofreciendo servicios a las líneas marítimas y a otros usuarios portuarios, ofreciendo el mejor portafolio de transporte a cualquier puerto de Reino Unido.

6.1.2. Puerto de Tilbury

- **Ubicación:**
El puerto de Tilbury se encuentra en la orilla norte del río Támesis, cerca de 42 kilómetros de Londres.



- **Infraestructura:**
El puerto de Tilbury, es el puerto más grande y el más dinámico del Río Thames, tiene un área de 1100 acres, 56 amarraderos operativos, 31 terminales independientes, 11.2 km de muelle y 500,000 metros cuadrados

de espacio para almacenamiento. Asimismo, Este puerto, cuenta con un moderno sistema de distribución, el puerto brinda facilidades para el manejo de carga seca y a granel, cuenta con tres terminales ferroviarias, el puerto es la casa matriz de la Terminal de Contenedores de Londres y la más grande instalación para el manejo de carga congelada en UK.

Actualmente se encuentra en construcción la Central Eléctrica de Biomasa en el límite norte del puerto, y se ha aperturado el Centro de Distribución y manejo de carga refrigerada dentro del puerto. Al este del puerto, se encuentra el Parque de Distribución de Londres, brindando facilidades en almacenaje, distribución con un área de 70 acres. Al este de las áreas operacionales del puerto se encuentra el Fortress Distribution Park, el cual también ofrece almacenaje y servicios logísticos relacionados al reciclaje, almacenamiento de autos, depósitos de acarreo y una de las tres terminales ferroviarias, en esta área también se ubica el London International Cruise Terminal.

- **Capacidad:**
Este puerto, tiene la capacidad para almacenar 25,000 paletas dentro de 230,000 metros cuadrados. En la Terminal de Contenedores de Londres se movilizaron 500,000 contenedores en el 2015. Asimismo, es el puerto más grande de manipulación de papel con alrededor de 3 millones de toneladas de este producto y otros productos forestales en la Terminal de Papel.

Para la importación y exportación de granos, estos productos son los commodities claves del puerto de Tilbury, cuenta con una capacidad de 1,4 millones de toneladas anuales, este es el terminal más grande de UK, manipulando el 17% del total de la importación de este país.

- **Conectividad:**
Una de las mayores ventajas de hacer negocios con el Puerto de Tilbury es la amplia red de conectividad con la que cuenta, por tierra, por vía ferroviaria o por mar, el puerto ofrece una gran red de conexiones tanto locales como regionales, así como destinos alrededor del mundo.

Por vía carretera, el puerto se encuentra a seis millas o a ocho minutos de la autopista orbital de Londres, la ruta M25, promueve conexiones con el resto de UK. El Parque de Distribución de Londres, se encuentra estratégicamente ubicado al costado del puerto de Tilbury y muy cerca de la ruta M25 la cual también ofrece el acceso a la red de autopistas nacionales.

Por la vía férrea, se cuenta con un acceso directo a los 3 terminales ferroviarios, los cuales están equipados para el manipuleo de carga contenerizada y consolidada. La terminal más grande es operada por Freight liner, el cual es el principal operador intermodal.

Por la vía marítima, Tilbury, es el Gateway líder en el comercio intra europeo, conectando países de la Península Ibérica con la Báltica. Brinda servicios diarios en el North Sea a los puertos Continentales incluyendo Rotterdam, Bilbao, Duisburg y los puertos Bálticos. En el conjunto europeo, conectando con Rusia con el eje mediterráneo se puede acceder por mar y por tren y

cuenta con rutas de comercio con Sudamérica, oeste y el Sur de África, India y Australia.

6.2 Infraestructura aérea

Entre los principales puertos identificados de Reino Unido tenemos al Aeropuerto Internacional de Londres – Heathrow y el Aeropuerto Internacional de Manchester, los cuales se describirán en el presente apartado, identificando sus ubicación, capacidad, administración, infraestructura y conectividad.

6.2.1. Aeropuerto Internacional de Londres Heathrow

El Aeropuerto Internacional de Londres - Heathrow (Código IATA: LHR, código OACI: EGLL), es el aeropuerto con mayor actividad y conexiones de Inglaterra y el Reino Unido.

Entre los principales premios obtenidos por este aeropuerto en el 2017, destacan:

- Mejor nuevo anunciante para el video 'Coming Home for Christmas'
- Mejor animación, mejor FX / CGI y mejor uso de la música para 'Coming Home for Christmas'
- El mejor aeropuerto de Europa occidental
- El mejor aeropuerto del mundo para ir de compras
- El mejor aeropuerto de Europa, más de 40 millones de pasajeros
- Ubicación:
El aeropuerto internacional de Londres, se encuentra ubicado en el área de Heathrow, en el distrito de Hillingdon, a una distancia de 24 kilómetros al oeste del centro de la ciudad de Londres.



- Infraestructura:
En términos de infraestructura y desde el año 2003 se ha estado invirtiendo aproximadamente 11 mil millones de libras en la mejora de dicho aeropuerto, entre sus principales proyectos, es destacable la apertura de nuevas terminales como la 2 y 5. El área del aeropuerto es de 1,227 hectáreas, cuenta con 5 terminales, las cuales se conectan entre sí de diferentes maneras. Las terminales 1, 2 y 3 se comunican entre sí por medio de pasillos y luego se

puede coger el tren gratuito Heathrow Express para acceder a las Terminales 4 y 5.

- Terminal 1: El área del terminal es de 74,601 metros cuadrados. Todos los vuelos de Heathrow. Reino Unido e Irlanda operan desde la Terminal 1, así como algunos de los destinos de Europa y de larga distancia. El registro o check in para todos los destinos operan desde el primer piso de la Terminal 1.
 - Terminal 2: El área de check in se encuentra en la planta baja. Salidas y llegadas se encuentra en el primer piso, el servicio de auto check in está disponible para Air France y Lufthansa.
 - Terminal 3: El área del terminal es de 98, 962 metro cuadrados. El área de registro de entrada se encuentra en la planta baja de la Terminal 2. Las salidas y llegadas se encuentran en el primer piso.
 - Terminal 4: El área del terminal es de 105, 481 metros cuadrados. El área de registro de entrada se encuentra en el primer piso del edificio de la terminal.
 - Terminal 5: El área del terminal 353,020 metros cuadrados. Este terminal ha sido diseñado para hacer un uso completo de auto-servicio y la facturación en línea, cuenta con 96 centros de autoservicio.
- Capacidad:
Al cierre del año 2015, el número de pasajeros que se trasladaron en este aeropuerto asciende a 74, 959,059 pasajeros, el movimiento de carga en toneladas métricas es de 1, 496,657 y el número de vuelos que se realizaron en el presente año sumó 472,657. Respecto al volumen de pasajeros y carga que se movieron por terminal, las estadísticas al cierre del año 2013, indican lo siguiente:
 - Terminal 1: 13,8 millones de pasajeros, 114,830 vuelos
 - Terminal 2: Respecto a la información del Terminal 2, aún no se encuentra disponible, inició operaciones en junio del 2014. Sin embargo, si se hace referencia a que tiene una capacidad de trasladar 20 millones de pasajeros al año.
 - Terminal 3: 18,4 millones de pasajeros, 92,639 vuelos
 - Terminal 4: 10,4 millones de pasajeros, 60,109 vuelos
 - Terminal 5: 29.8 millones de pasajeros, 199,627 vuelos.
 - Conectividad:
En el aeropuerto de Londres – Heathrow operan más de 90 líneas aéreas y llegan a 190 destinos en más de 80 países. Los destinos más populares hacia donde se dirigen los vuelos que salen de este aeropuerto son New York, Dublin, Frankfurt, Dubai y Amsterdam.

7. DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

A fin de analizar los tiempos y costos logísticos del sector textil del mercado de Reino Unido, se ha procedido a costear los productos en base a la naturaleza del producto y sus destinos principales obtenidos de las estadísticas. Asimismo, para estimar el cálculo de los costos tanto en origen, el flete y los costos en destino, se ha cotizado con diversas empresas navieras, agentes de aduanas locales y agente de aduanas en destino en función al puerto de destino. De manera que para el costeo se han considerado siete partidas arancelarias:

Producto	Clasificación arancelaria	Arancel Ad-Valorem	IVA – VAT
Camisas de punto de algodón para mujeres o niñas con cuello y abertura delantera parcial de un solo color incluidos los blanqueados	6106100031	0%	20%
T – Shirt de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme incluso blanqueados	6109100031		
Cardigans	6110193000		

Cabe señalar, que para la realización del coste de los productos, se ha considerado el valor del producto por TN y para obtener el peso de un contenedor de 40, se ha obtenido la data del Reporte de Carga Movilizada en Puerto de Uso Público y Privado correspondiente al año 2013 – Tráfico de Carga exportación, tal y como se detalla a continuación:

Terminal	TEU	TN	Peso x Contenedor 20	Peso x Contenedor 40
DP World	503,324	4,029,978	8.01	16.01
Paita	80,120	1,104,430	13.7	20.87

Para transportar mercancías desde Perú hacia Reino Unido, se puede llegar vía aérea y marítima.

7.1 Vía marítima

El tiempo de tránsito aproximado desde el puerto del Callao hacia Corea es de 30 días. Desde Perú solo existen rutas marítimas al puerto de Tilbury con una frecuencia de salidas semanal.

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m³		
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado			
Callao	Tilbury (Reino Unido)	2,100	2,800	4,000	70	30	SEMANAL

Fuente: Siicex – Promperu

Las líneas navieras disponibles con destino al puerto de Tilbury son:

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
CMA CGM	CMA CGM PERU SAC	UNIMAR	30	SEMANAL
MSC	MSC PERU	LICSA	30	SEMANAL
MAERSK LINE	MAERSK PERU	ALCONSA	30	SEMANAL

Fuente: Siicex – Promperu

7.1.1. Tarifas

En la estructura de costos, se ha considerado la naturaleza del producto, es decir, se ha clasificado a los productos del sector textil como carga general.

De esta manera, se presenta a continuación la estructura del cuadro de costos que se utilizará para el desarrollo de este apartado:

CARGA GENERAL - 1 x 40 US\$ x TN
Valor de la carga USD
Valor de la carga por tonelada
A. Costos en origen x TN
1. Gastos de Agenciamiento
2. Inland terrestre por contenedor
3. Gastos de Almacenaje y Puerto
4. Servicios de la naviera
B. Flete marítimo x Vía
C. Costos en destino
5. Customs Clearance
6. THC
7. BL
8. ISPS
9. IVA – TVA
10. Transporte Local
D. Costos Totales US\$ x Ton

7.1.2. Costos en origen

La suma de estos costos está conformada por:

- Gastos de agenciamiento
- Inland terrestre por contenedor
- Gastos de almacenaje y puerto
- Servicios de la naviera.

Estos servicios se desarrollan a continuación:

- **Gastos de agenciamiento:**
Para el cálculo de los gastos de aduana se ha realizado la consulta con agentes de aduana que brinden servicios a empresas de este rubro, de lo cual se conoce que estos gastos representan un porcentaje del valor de la carga. Bajo este criterio, se asume que la comisión del agente es el 0.5% del valor FOB de la carga.

Costos de Agenciamiento	0.5 % del valor FOB
--------------------------------	---------------------

- **Inland Terrestre por contenedor:**
Este concepto incluye el costo aproximado por el transporte terrestre de la carga (1 x 40 dry) desde un punto de Lima al puerto del Callao y Paita. De acuerdo a la consulta realizada con el agente de aduana, quienes también brindan el servicio de transporte local, el costo del servicio es de US\$ 173.00.

Inland terrestre por contenedor	US\$ 173.00
--	-------------

- **Gastos de Almacenaje y Puerto**

Gastos de almacenaje y Puerto Carga General	
	US\$ 350.33
Embarque vía DP World Callao	US\$ 262.69
Tracción	US\$ 80.77
Gastos Administrativos (2% total facturado por terminal de almacenamiento)	US\$ 6.87
Almacenaje	Promedio 15 días libres

- **Servicios de la naviera**

Los servicios de la naviera que se transfieren al exportador están conformados por el gateout o retiro de contenedor, despacho del contenedor y despacho documentario. De esta manera se calculó el promedio de costos de diversas navieras, para de esta manera sumarlo al costo en origen, tal y como se detalla a continuación:

Precios locales por Naviera	
Maersk	US\$ 252.00
APL	US\$ 278.00
Hamburg SUD	US\$ 347.00
Hapag Lloyd	US\$ 350.00
Evergreen	US\$ 359.00
MSC	US\$ 364.00
Promedio	US\$ 325.00

El flete marítimo está estructurado por los siguientes componentes:

- Tarifa básica: costo específico de transporte para un producto determinado entre dos áreas geográficas.
- Recargos: valores adicionales que se aplican sobre la tarifa básica, para compensar las variaciones en los costos o en las operaciones de los buques. Fluctúan constantemente, y su aplicación en algunos de ellos dependerá de los puertos de destino.

Las exportaciones de prendas de vestir se pueden realizar en contenedores FCL o como carga suelta LCL (consolidada).

Según las estadísticas los embarques peruanos son de cantidades y volúmenes relativamente pequeños por eso se presentan estas dos alternativas, como referenciales.

- **Servicio marítimo FCL (Container lleno)**

Concepto	Container 20"	Container 40"
Flete	\$2.100,00	\$2.800,00
Handling	\$118,00	\$118,00

- **Servicio marítimo LCL (Mercadería consolidada)**

Concepto	Mercadería consolidada (Tm/m3)
Flete	\$70,00
Handling	\$90,00

**La información contenida para ambos fletes es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio.*

Es importante recalcar que la base para el cálculo del flete marítimo se debe considerar la relación peso/volumen.

El peso debe ser considerado en toneladas mientras que el volumen se debe considerar el largo por el ancho por la altura en metros (m3). El resultado mayor entre ambos se considera para el cálculo del flete.

7.2 Vía aérea

El tiempo de tránsito aproximado desde el aeropuerto internacional Jorge Chávez (Callao) a Reino Unido es de 3 días. La aerolínea más utilizada es Iberia.

7.2.2. Tarifas

El flete aéreo para Corea lo contempla el siguiente tarifario:

Destino	Valor por KG/VOL.		
	Mínimo (Hasta 25kg)	- 100kg	+ 100kg
Londres, Reino Unido	\$250,00	\$8,00	\$3,20

Algunos costos adicionales:

RECARGOS DE LA LÍNEA

- ✓ Fuel Surcharge USD 0.90/Kg.-Vol. Min. USD 35.00
- ✓ Security Surcharge USD 0.10/Kg.-Vol. Min. USD 10.00
- ✓ Uso de Aeropuerto USD 0.05/Kg.-Vol. Min. USD 5.00

Gastos en Perú:

- Handling USD 70.00 + IGV
- Ag. de Aduanas USD 120.00 + IGV
- Recojo USD 70.00 + IGV hasta los 100 Kg.
USD 80.00 + IGV hasta los 300 Kg.
USD 100.00 + IGV hasta los 500 Kg.
USD 120.00 + IGV hasta los 1000 Kg.
USD 140.00 + IGV hasta los 2000 Kg.

8. OPERADORES LOGÍSTICOS

Algunos de los agentes marítimos y aéreos que operan en Perú y brindan servicios de exportación hacia Reino Unido.

8.1 CMA – CGM



Nombre	CMA – CGM
Ubicación	Calle 41 N° 894 Córpac, San Isidro
Contacto	Luis Llau y Álvaro Martínez (Carga refrigerada y fresca)
Teléfono	611-3400
Servicios que brindan	Servicios de transporte y logística
Tiempo de atención	1 a 2 días
Beneficios que brindan	Clientes con manejo de carga frecuente y facturación, acceden a cuentas con la empresa y sectoristas con atención personalizada
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados como clientes	Enviar vía email los datos de la empresa (RUC, dirección, razón social, contactos, etc) Llenar y firmar el formato de acuerdo de seguridad (con el membrete de la empresa, firmado y sellado por el representante legal (ver Anexo C).
Protocolos establecidos de seguridad	No especificado

8.2 Mediterranean Shipping Company



Nombre	Mediterranean Shipping Company
Ubicación	Av. Álvarez Calderón N° 185 Piso 5, San Isidro
Contacto	Ricardo Arias – Ejecutivo de Ventas Reefer
Teléfono	221-7561 Anexo: 266
Servicios que brindan	Servicios de transporte y logística
Tiempo de atención	1 a 2 días
Beneficios que brindan	Mayores posibilidades de negociar fletes, acceso a información en tiempo real por temas de cambios, llegadas, adelantes, entre otros.
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados como clientes	- El cliente pasa por un registro o evaluación y verificación por parte de MSC - Llenar formato de MSC (ver Anexo A)
Protocolos establecidos de seguridad	No especificado

8.3 George Baker (Air & Sea) Ltd.



Nombre	George Baker (Air & Sea) Ltd.
Ubicación	Unit 4 Parker Avenue, Felixtowe, Suffol, IP11 4HF, UK
Contacto	enquiries@georgebakershipping.com
Teléfono	+44 (0) 1394 676367
Servicios que brindan	Operaciones logísticas integrales
Tiempo de atención	2 a 3 días
Beneficios que brindan	Servicios de desaduanaje en Reino Unido, asesoría integral, almacenaje, en los modos de transporte marítimo, aéreo y multimodal.
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados	Información detallada de la mercancía a desaduanar en destino
Página Web	www.georgebakershipping.com

8.4 Aeron (Air & Sea) Customs Clearing Agents Ltd



Nombre	Aeron (Air & Sea) Customs Clearing Agents Ltd.
Ubicación	189 Manchester Road, Oldham OL8 4PS, Greater Manchester, England
Contacto	sales@aeronacca.co.uk
Teléfono	+44 (0) 161 652 3443
Servicios que brindan	Operaciones logísticas integrales
Tiempo de atención	2 a 3 días
Beneficios que brindan	Servicios de desaduanaje en los Reino Unido, asesoría integral, almacenaje, en los modos de transporte marítimo, aéreo y multimodal.
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados como clientes	Información detallada de la mercancía a desaduanar en destino
Página Web	www.aeronacca.co.uk

8.5 Unimar



Nombre	Unimar
Ubicación	Néstor Gambeta N° 5349, Callao
Contacto	Mariela Segura – Asesor comercial
Teléfono	613-6500 Anexo:147
Servicios que brindan	Depósito temporal, Aduanero, simple.
Tiempo de atención	1 a 2 días
Beneficios que brindan	Atención personalizada y ágil en sus instalaciones y en todos los canales de atención.
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados como clientes	No solicitan documentos. Sólo se requiere que el cliente acepte las condiciones de tarifas establecidas por el asesor comercial de la empresa.
Protocolos establecidos de seguridad	No especificado

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
CMA CGM	CMA CGM PERU SAC	UNIMAR	30	SEMANAL
MAERSK LINE	MAERSK PERU	ALCONSA	30	SEMANAL
MSC	MSC PERU	LICSA	30	SEMANAL

8.6 Tarifa Promedio De Fletes

CANTIDAD	20 PIES	40 PIES
COSTO	\$ 2 100	\$ 2 800

Puerto de origen: Callao – Perú

Puerto de destino: Tilbury – Reino Unido

9. MODELOS DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN

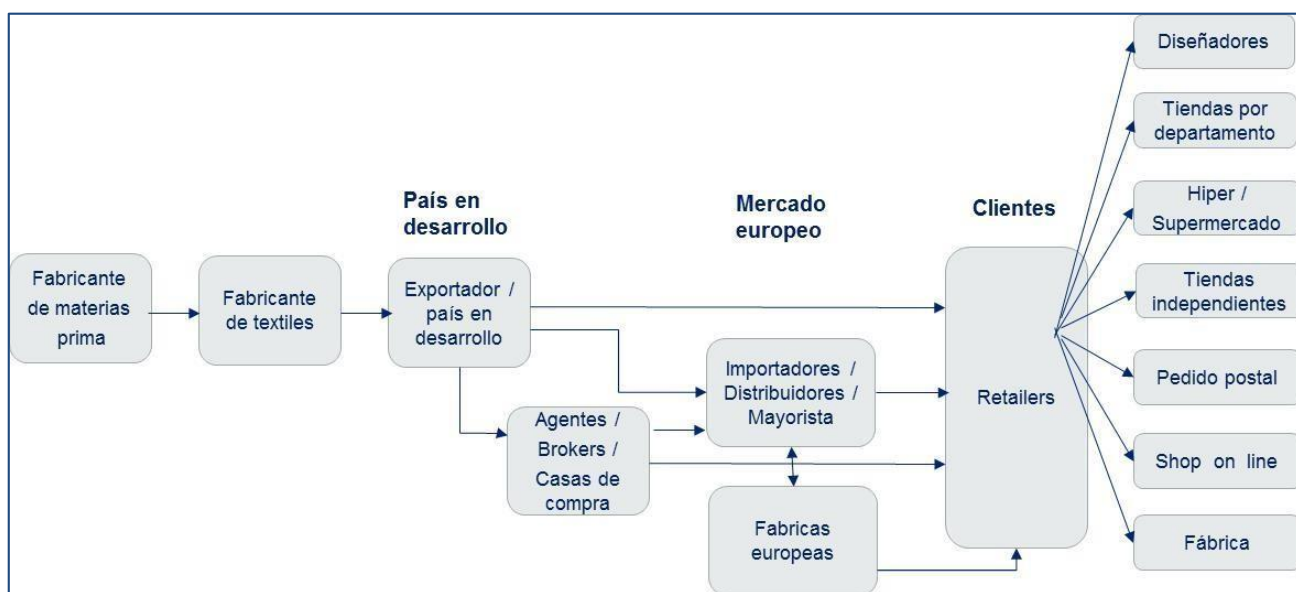
Los cambios en la demanda del consumidor, el desarrollo de la tecnología y el fuerte enfoque en el precio han ocasionado cambios en los canales de comercialización de los productos. Se ha identificado que los canales de comercialización del mercado inglés y en líneas generales para el mercado europeo está conformada por:

- Exportadores - Retailers
- Exportadores – Importadores, distribuidores o mayoristas que venden a las organizaciones al por menor
- empresas exportadoras que trabajan con agentes o brokers para lograr cobertura nacional.

Sin embargo, al realizar el análisis de los canales de distribución que más prefieren los ingleses, es importante señalar que el consumidor, tiene preferencia por comprar a través de retailers los productos de ocio o entretenimiento y efectos personales, en segundo lugar, en supermercados y en tercer lugar en tiendas.

En la siguiente gráfica se puede apreciar los canales de comercialización de este mercado:

Canales de comercialización: Reino Unido



Fuente: CBI

Canal Retailer:

En el mercado inglés se presenta el modelo de comercialización del exportador al retailer, el cual hará uso de canales de venta para colocar los productos al consumidor final. Dentro de este canal se encuentra:

- Tiendas de diseñador, el cual está dirigido al segmento más alto del mercado.

- b) Tiendas independientes, con un canal de distribución que va acorde con el nivel de especialización de las prendas que ofrecen en el mercado, ofreciendo tiendas con conceptos multimarcas, o tiendas especializadas (tiendas que tienen una filosofía particular o alguna influencia en el diseño y marca).
- c) Hipermercados y supermercados, como por ejemplo Carrefour, los cuales ofrecen productos específicos para niños o lencería.
- d) Empresas de venta por catálogo, los cuales son retailers que listan sus productos a través de catálogos o vía online donde los consumidores pueden comprar haciendo uso de una orden por teléfono o por internet.
- e) Tiendas online, tiendas que venden vía internet las cuales son llamadas también e- shops, e-stores, webstores u online shops, en esta web, el cliente puede ver el detalle del producto, calidad, y pagar online de una forma segura, cabe destacar que existen en Reino Unido más de 50 tiendas online en el sector textil y belleza.

Líneas abajo se detallan algunos ejemplos de tiendas del sector retail:

Canal Retail	Empresa	Web
Shop on line	Bohoo	http://www.boohoo.com/page/selectcountry
	Pretty Little Thing	https://www.prettylittlething.com/
	Zalando	https://www.zalando.co.uk/
	Debenhams	http://www.debenhams.com/
Tiendas por departamentos	Primark	https://www.primark.com/en/homepage
	Marks & Spencer	http://www.marksandspencer.com/
Tiendas de ropa	B Girl Fashion	http://bgirlfashion.co.uk/
	Zara	http://www.zara.com.uk

Canal Agente/Broker:

Los agentes o brokers son intermediarios independientes los cuales funcionan como intermediarios entre el comprador y el vendedor y negocian en representación de sus clientes. Trabajan por comisión basados en los volúmenes de ventas y pueden vender a los mayoristas, así como a los retailers.

Canal Distribuidor:

Bajo este enfoque los importadores y mayoristas venden los productos a los retailers, a diferencia de los agentes, el distribuidor toma la responsabilidad sobre el producto y los vende en el mercado de destino. Los distribuidores, compran los productos a los fabricantes, distribuyendo líneas de productos, y realizan servicios de marketing.

Canal Agente/Broker:

Los agentes o brokers son intermediarios independientes los cuales funcionan como intermediarios entre el comprador y el vendedor y negocian en representación de sus clientes. Trabajan por comisión basados en los volúmenes de ventas y pueden vender a los mayoristas, así como a los retailers.

9.1 Tendencias en la cadena de comercialización del sector textil en Reino Unido

Las principales tendencias en el mercado europeo actualmente son:

9.1.1 Mayor especialización de los pequeños comerciantes

Existe en Reino Unido empresas retailers consolidadas debido a la especialización que tienen en los diversos sectores, los compradores están agrupados en algunos retailers con uno o varios puntos de venta tales como boutiques o agrupados a grandes retailers, como cadenas de prendas de vestir con varios puntos de venta⁵⁸.

Los grandes retailers tienen en gran parte el control de la cadena logística, mientras que los retailers independientes, tienen dificultades compitiendo con ellos. Asimismo, algunos exportadores de países en desarrollo están apuntando a ingresar a este mercado en nichos de mercado donde los volúmenes de mercado son pequeños y donde el consumidor esté menos enfocado en el precio.

9.1.2 Ventas directas y online están tomando mayor participación en el mercado

En el mercado europeo se están incrementando las alternativas de venta a los compradores, eliminando la barrera del agente, distribuidor, mayoristas. Esto básicamente a la existencia de las tiendas online y el incremento de las mismas.

Esta tendencia se está haciendo más fuerte en países como Alemania. La existencia de la entrega directa de la marca al cliente, entregas en casa, y a diversos mercados a través de centros de pedidos online están ejerciendo presión sobre el clásico modelo mayorista – retail. Las redes sociales están en crecimiento y se están convirtiendo en centros para comprar prendas textiles.

9.1.3 Aumento de la frecuencia y flexibilidad de compra genera una necesidad de lotes más pequeños para la entrega de la ropa de forma más rápida y frecuente

El enfoque de la no - reposición de stocks de prendas de vestir y la introducción de órdenes de media estación por algunos retailer ilustran las tendencias más frecuentes, lotes pequeños y el incremento de ordenes flexibles.

La industria textil, pone en su lugar una variedad de órdenes y modelos de entregas el cual envuelve a los retailers, fabricantes o proveedores en respuesta de diferentes tipos de productos o diferentes tipos de retailers y requerimientos de consumidores.

Los modelos de orden y entrega están basados sobre la longevidad del periodo de ventas de un ítem, los cuales pueden ser agrupados por productos estacionales y productos estándares vendidos en muchas estacionales, acorde con la clasificación del comprador.

9.1.4 Importancia de la sostenibilidad y transparencia continua en crecimiento

Los compradores requieren de mayor información de los vendedores y mayor servicio al cliente. Esto es producto del crecimiento requerimientos de Europa y por la demanda de información solicitada por los consumidores y retailers quienes desean conocer de donde proviene su producto y de qué están hechos.

Una certificación de sostenibilidad que involucre al ambiente y la responsabilidad social está tomando mayor participación e importancia, especialmente en países de norte y oeste de Europa. Sin duda, el comprador europeo da una mayor significancia e imagen a aquellas empresas que adoptan estas medidas.

9.1.5 Necesidad de que las cadenas logísticas sean más flexibles y cortas

La necesidad de que las cadenas logísticas sean cada vez más cortas es una tendencia en crecimiento, desde los productores hasta las tiendas o directamente al consumidor, una de las razones es porque el ciclo de vida del producto está decreciendo e incrementa el número de colecciones lanzadas al mercado, las cuales son producidas en lotes pequeños.

La cadena logística del sector vestimenta es cada vez más retadora, con lo cual, es de real importancia para los exportadores de países en desarrollo hacer sus cadenas de distribución más eficiente, haciendo uso de tecnología automatizada, el cual agiliza los procesos para llegar al mercado y menor transporte.

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Gracias al Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea, los productos de la industria de la vestimenta, es decir, aquellos comprendidos en los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado, gozan de entrada libre de aranceles al mercado europeo (incluyendo a Reino Unido) desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio: el arancel aplicado es equivalente al 0.0%.

Además, se aplica el Impuesto al Valor Agregado (VAT), equivalente al 20% de la suma del valor CIF y el arancel correspondiente. La ropa para niños está exonerada de este impuesto.

Las exportaciones del sector vestimenta al mercado británico están constituidas por una amplia variedad de productos, cuyos volúmenes varían de manera irregular de año a año, aunque se aprecia el posicionamiento de las camisas con cuello como producto estrella, en especial aquellas de algodón (tejido de punto).

La conectividad existente entre Perú y Reino Unido por la vía marítima, está básicamente relacionada con las rutas que salen del puerto del Callao con destino a Felixtowe y Tilbury. El tiempo de tránsito ofrecido por las navieras es de 24 a 31 días para arribar al puerto de Felixtowe y 27 días al puerto de Tilbury.

En lo que respecta a la conectividad aérea, las rutas que ofrecen con destino al Aeropuerto Internacional Londres son dos: vía John F. Kennedy – New York o vía Buenos Aires, no existen vuelos directos para el traslado de carga. El tiempo de tránsito es de 2 a 4 días dependiente de la aerolínea y servicios todos los días. Por el destino de Manchester, la vía es la misma pero los tiempos de tránsito son de 4 a 6 días en promedio.

El factor flete varía en función al tiempo de tránsito que ofrecen las navieras, las frecuencias y los espacios disponibles. Asimismo, por ser considerado como carga general, no existen inconvenientes si un fabricante o distribuidor desea hacer una exportación a este destino.

Respecto a los costos, el tiempo de tránsito que ofrecen las navieras para el puerto de Felixtowe es de 24 a 31 días calendarios con salidas semanales vía Balboa y para el puerto de Tilbury, el tiempo de tránsito ofrecido es de 27 días aproximadamente.

En lo que respecta a los gastos en destino, el impuesto que grava a las importaciones es el Ad- valorem, ninguno de los productos estudiados estuvo afecto al pago de AD Valorem, el IVA o VAT también es otro impuesto que se suma al costo de nacionalización en destino, el que se aplica en Reino Unido es del 20% sobre la base imponible.

Respecto a los costos en destino, el transporte interno fluctúa los US\$ 400 dólares para el traslado de contenedores y el transporte de una tonelada en Londres y Manchester asciende entre los US\$200 a US\$300, dependiendo de las distancias que se manejen en estos destinos, en relación a la comisión que cobran los agentes de aduana, este asciende a US\$ 70 a 90 dólares por despacho.

En su mayoría, ofrecen al exportador infraestructura de Centro de Negocios (oficinas, salas de reunión y de exposiciones), ubicándose en las principales capitales europeas.

En el caso de Reino Unido, los centros de distribución se ubican en Londres, capital del país, principal entrada por vía aérea y punto próximo a los principales puertos (Tilbury, Southampton).

Y por último, los modelos de sistemas de comercialización en Reino Unido para el sector textil son básicamente tres: el canal retail, canal agente broker, los cuales son intermediarios entre el comprador y el vendedor y cobran comisiones en función al volumen de ventas y canal importador- distribuidor-mayorista.