



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TOALLAS DE BEBÉ A BASE DE ALGODÓN ORGÁNICO AL
MERCADO DE BOGOTÁ – COLOMBIA**

**PRESENTADA POR
KELLY MARIELA FLORES SANTAMARIA**

**PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2017



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

PLAN DE NEGOCIO INTERNACIONAL

**TOALLAS DE BEBÉ A BASE DE ALGODÓN ORGÁNICO AL MERCADO
DE BOGOTÁ - COLOMBIA**

Presentada por:

KELLY MARIELA FLORES SANTAMARIA

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

LIMA - PERÚ

2017

Dedicatoria a:

A Dios, a mi familia y novio por todo el
apoyo que me han brindado en este
camino.

Contenido

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	12
1.1. Nombre o Razón Social	12
1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU).....	12
1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	12
1.3.1. Ubicación	12
1.3.2. Factibilidad Municipal y Sectorial	14
1.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha	14
1.4.1. Objetivos	14
1.4.2. Visión.....	14
1.4.3. Misión	14
1.4.4. Valores Organizacionales	14
1.4.5. Principios de la Empresa	15
1.5. Ley de MYPE, Micro y pequeña empresa, características.....	16
1.6. Estructura Orgánica	16
1.6.1. Perfil de puestos y funciones	17
1.7. Cuadro de Asignación de Personal	18
1.8. Forma Jurídica Empresarial.....	19
1.8.1. Elaboración de la Minuta de Constitución	19
1.8.2. Elevación de la Minuta a Escritura Pública	19
1.8.3. Inscripción de la Escritura Pública en el Registro de Sociedades.....	20
1.9. Registro de Marca y Procedimiento en Indecopi	20
1.10. Requisitos y Trámites Municipales	21
1.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	21
1.11.1. Obtención del RUC.....	21
1.11.2. Régimen Tributario	22
1.12. Registro de Planillas Electrónicas (PLAME).....	23
1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral	23
1.14. Modalidades de Contratos Laborales	24
1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.....	24
2. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	25

2.1. Descripción del Producto	25
2.1.1. Clasificación Arancelaria	25
2.1.2. Propuesta de valor.....	26
2.1.3. Ficha Técnica Comercial	26
2.2. Investigación del Mercado Objetivo	28
2.2.1. Segmentación de mercado objetivo.....	30
2.2.1.1. Macro segmentación de Mercado Objetivo	34
2.2.1.2. Micro segmentación de Mercado Objetivo.....	36
2.2.1.3. Perfil del Mercado Bogotá	38
2.2.1.4. Medición del Mercado Objetivo	39
2.2.2. Tendencias de Consumo.....	40
2.3. Análisis de la Oferta y la Demanda.....	41
2.3.1. Análisis de la Oferta.....	41
2.3.1.1. Oferta Mundial	41
2.3.1.2. Oferta Nacional	42
2.3.2. Análisis de la Demanda.....	45
2.4. Estrategias de Ventas y Distribución	47
2.4.1. Estrategias de Segmentación	47
2.4.2. Estrategias de Posicionamiento.....	48
2.4.3. Estrategias de Distribución	48
2.5. Estrategias de Promoción	49
2.6. Tamaño de Planta- Factores Condicionantes	50
3. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	53
3.1. Envases, empaques, embalajes	53
3.1.1. Envase	53
3.1.2. Etiqueta	53
3.1.3. Embalaje.....	55
3.2. Diseño del Rotulado y Marcado	55
3.2.1. Diseño del Marcado	55
3.3. Unitarización y cubicaje de la carga.....	56
3.4. Cadena de DFI de Exportación.....	59
3.4.1. Determinación de Requerimiento de Insumos e Infraestructura.....	59
3.4.2. Establecer Estrategias de Suministro.....	62
3.4.3. Requisitos de acceso al mercado objetivo.....	65

3.4.4. Determinación de Agente de Aduana	68
4. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL	69
4.1. Fijación de Precios.....	69
4.1.1. Costos y Precio	69
4.1.2. Cotización Internacional.....	70
4.2. Contrato de Compra venta Internacional (Exportaciones) y sus documentos	71
4.3. Elección y aplicación del Incoterm	78
4.4. Determinación del medio de pago y cobro	79
4.5. Elección del Régimen de Exportación	80
4.6. Gestión Aduanera del Comercio Internacional	80
4.6.1 Flujograma de Exportación Definitiva	82
5. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	83
5.1. Inversión Fija	83
5.1.1. Activos Tangibles	83
5.1.2. Activos Intangibles	83
5.2. Capital de Trabajo	84
5.3. Inversión Total	85
5.4. Estructura de Inversión y Financiamiento	85
5.5. Fuentes Financieras y Condiciones de crédito.	87
5.6. Presupuestos de Costos	88
5.7. Punto de Equilibrio	89
5.8. Presupuesto de Ingresos	91
5.9. Presupuesto de Egresos	91
5.10. Flujo de caja Proyectado	91
5.11. Estado de Ganancias y Pérdidas.....	93
5.12. Evaluación de la Inversión	93
5.12.1. Evaluación Económica	93
5.12.2. Evaluación Financiera	94
5.12.3. Evaluación Social.....	94
5.12.4. Evaluación Ambiental	94
5.13. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo.....	95
5.14. Cuadro de riesgo de tipo de cambio	96
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	98

6.1. Conclusiones	98
6.2. Recomendaciones	99
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	100

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1	Croquis de la Ubicación de la Empresa	13
Figura N° 2	Valores Organizacionales de la Empresa.....	15
Figura N° 3	Principios de la Empresa	15
Figura N° 4	Organigrama de la Empresa.....	17
Figura N° 5	Nombre Comercial	20
Figura N° 6	Presentaciones de los productos	25
Figura N° 7	Propuesta de Valor	26
Figura N° 8	Estrategias de Distribución	49
Figura N° 9	Flujo del Proceso	50
Figura N° 10	Distribución de la Oficina.....	51
Figura N° 11	Proceso Logístico.....	52
Figura N° 12	Características del Envase	53
Figura N° 13	Etiqueta I con logo	54
Figura N° 14	Etiqueta II.....	54
Figura N° 15	Embalaje.....	55
Figura N° 16	Diseño del Mercado	56
Figura N° 17	Distribución de la Oficina.....	61
Figura N° 18	Señalización de Defensa Civil	61
Figura N° 19	Estrategias con la Empresa Bergman Rivera SAC.	63
Figura N° 20	Proceso Productivo de las Toallas de bebé.	64
Figura N° 21	Proceso de Exportación	67
Figura N° 22	Elección y aplicación del Incoterm	79
Figura N° 23	Medio de Pago Internacional	80

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1	Código CIU	12
Tabla N° 2	Criterios de Selección de la Oficina Administrativa	12
Tabla N° 3	Factores ponderados para la ubicación de la oficina	13
Tabla N° 4	Plazos y Costos de la Licencia de Funcionamiento	14
Tabla N° 5	Ley de MYPES, Micro y pequeña empresa, características	16
Tabla N° 6	Asignación de Personal	18
Tabla N° 7	Cuarta Categoría - Servicio Terceros.....	18
Tabla N° 8	Características de una Empresa tipo Sociedad Anónima Cerrada.....	19
Tabla N° 9	Requisitos necesarios para la Inscripción al RUC	22
Tabla N° 10	Características del Régimen MYPE Tributario (RMT).....	22
Tabla N° 11	Características de la Planilla Electrónica	23
Tabla N° 12	Cuadro comparativo de los Regímenes Laborales	23
Tabla N° 13	Clasificación Arancelaria.....	26
Tabla N° 14	Ficha Técnica del Producto.....	27
Tabla N° 15	Importadores a nivel mundial de la Partida 6302.60.00.00 (en miles de dólares).....	28
Tabla N° 16	Exportaciones Peruanas a nivel mundial de la Partida 6302.60.00.00 (expresado en toneladas)	29
Tabla N° 17	Exportaciones Peruanas 2016 de la Partida 6302.60.00.00 (FOB)	29
Tabla N° 18	Datos Principales de Venezuela	30
Tabla N° 19	Países Exportadores a Venezuela con la Partida 6302.60.00.00	31
Tabla N° 20	Datos Principales de Colombia	31
Tabla N° 21	Países Exportadores a Colombia con la Partida 6302.60.00.00	32
Tabla N° 22	Datos Principales de Estados Unidos.....	32
Tabla N° 23	Países Exportadores a Estados Unidos con la Partida 6302.60.00.00	33
Tabla N° 24	Preselección de Mercado de Exportaciones	33
Tabla N° 25	Análisis de los Principales Variables Económicas.....	34
Tabla N° 26	Tipo de Cambio.....	35
Tabla N° 27	Nivel de Competitividad.....	36

Tabla N° 28 Estructura de la Población Colombia.....	36
Tabla N° 29 Población por Región	37
Tabla N° 30 Descripción Distribuidores	37
Tabla N° 31 Variables del Mercado Objetivo.....	38
Tabla N° 32 Población de Bogotá.....	39
Tabla N° 33 Distribución de Gasto en Bogotá.....	39
Tabla N° 34 Principales países exportadores de la Partida 6302.60.00.00 (Miles de Dólares).....	41
Tabla N° 35 Principales Países exportadores de la Partida 6302.60.00.00	41
Tabla N° 36 Principales Países exportadores de la Partida 6302.60.00.00 (Crecimiento de las Exportaciones %).....	42
Tabla N° 37 Exportaciones Peruanas a nivel mundial de la Partida 6302.60.00.00	42
Tabla N° 38 Países Exportadores a Colombia (en miles de US\$)	43
Tabla N° 39 Países Exportadores a Colombia 2016 (en FOB).....	43
Tabla N° 40 Principales Empresas Exportadoras peruanas de las Partida 6302.60.00.00	44
Tabla N° 41 Principales Proveedores de Algodón Orgánico	44
Tabla N° 42 Principales Empresas de Prendas de Algodón Orgánico	45
Tabla N° 43 Importadores a nivel mundial de la partida 6302.60.00.00.....	46
Tabla N° 44 Importadores a nivel mundial de la partida 6302.60.00.00 (En TN)....	46
Tabla N° 45 Participación de las Importaciones en los años del 2012 al 2016 con la Partida 6302.60.00.00.....	47
Tabla N° 46 Características del Envase.....	53
Tabla N° 47 Etiqueta I con logo	54
Tabla N° 48 Etiqueta II	54
Tabla N° 49 Características del Embalaje	55
Tabla N° 50 Unitarización y cubicaje de la carga	57
Tabla N° 51 Unitarización de la carga	58
Tabla N° 52 Medidas del Contenedor 20”	59
Tabla N° 53 Ventajas y Desventajas del Transporte Marítimo y Aéreo	59
Tabla N° 54 Proveedores de Comercial Flowers	60
Tabla N° 55 Localización de la Empresa	60
Tabla N° 56 Ambientes de la Empresa.....	61

Tabla N° 57 Criterios para la elección del proveedor de materia prima y Producción.....	62
Tabla N° 58 Matriz de Selección de Proveedor de Materia Prima y Producción.	62
Tabla N° 59 Entidades de acceso al mercado	65
Tabla N° 60 Costos de Exportación	69
Tabla N° 61 Precio FOB	70
Tabla N° 62 Determinación del medio de pago y cobro.....	79
Tabla N° 63 Muebles y Enseres de Oficina (En miles de Dólares)	83
Tabla N° 64 Equipos de Computación y Comunicación (En miles de Dólares)	83
Tabla N° 65 Activos Intangibles (En miles de Dólares).....	83
Tabla N° 66 Capital de Trabajo (En miles de Dólares)	84
Tabla N° 67 Inversión Total (En miles de Dólares)	85
Tabla N° 68 Estructura de Financiamiento de la Inversión (En miles de dólares) ...	85
Tabla N° 69 Flujo de Caja de Deuda (En miles de dólares)	86
Tabla N° 70 Créditos bancarios -Capital de trabajo para microempresas (En miles de dólares).....	87
Tabla N° 71 Presupuesto Proyectado de Costos de Producción (En miles de Dólares)	88
Tabla N° 72 Presupuesto Proyectado de Costos de Exportación (En miles de Dólares)	88
Tabla N° 73 Presupuesto Proyectado de materiales indirectos (En miles de dólares).....	88
Tabla N° 74 Presupuesto Proyectado de Gastos de Personal (En miles de dólares).....	88
Tabla N° 75 Presupuesto Proyectado de Gastos Fijos (En miles de dólares).....	88
Tabla N° 76 Presupuesto Proyectado de Gastos Administrativos (En miles de dólares)	89
Tabla N° 77 Presupuesto Proyectado de Gastos de Ventas (En miles de dólares) ...	89
Tabla N° 78 Costos Fijos (En miles de dólares)	89
Tabla N° 79 Costos Totales (En miles de dólares).....	89
Tabla N° 80 Estructura de Precios (En miles de dólares)	90
Tabla N° 81 Ventas en los próximos años (En miles de dólares).....	91
Tabla N° 82 Presupuesto de Egresos (En miles de Dólares).....	91
Tabla N° 83 Flujo de Caja Económico (En miles de dólares).....	92

Tabla N° 84 Flujo de caja proyectado (En miles de dólares).....	92
Tabla N° 85 Estado de Ganancias y Pérdidas (En miles de dólares).....	93
Tabla N° 86 Resultados Económicos	93
Tabla N° 87 Resultados Financieros	94
Tabla N° 88 Aporte propio (En miles de dólares).....	95
Tabla N° 89 Costo de capital propio	95
Tabla N° 90 Costo Promedio Ponderado de Capital	96
Tabla N° 91 Riesgo del Tipo de Cambio.....	97

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1. Nombre o Razón Social

“Comercial Flowers” es la razón social elegida con la cual se va crear la empresa, para ello se ha considerado el rubro al cual nos estamos enfocando y el apellido del gerente general en inglés.

El nombre comercial con el cual se puede identificar a la empresa es “Maia Organic Cotton” por estar relacionado a un término infantil y característico a la presentación del producto.

1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)

Según el INEI, la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU) es un sistema de clasificación mediante códigos de las actividades económicas por procesos productivos de un país.

Su propósito principal es ser un instrumento para elaborar datos y estadísticas para cada uno de los sectores económicos y poder compararse a nivel internacional.

Tabla N° 1 Código CIU

CIU	Descripción
4641	Venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzado.

Fuente: INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática)

1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

1.3.1. Ubicación

La elección de la empresa donde se va desarrollar el negocio se va determinar a través de varios factores que implica la cercanía al puerto, costo alquiler, accesibilidad, entre otros puntos.

La oficina a alquilar es de carácter solo administrativo, la producción será tercerizado.

Tabla N° 2 Criterios de Selección de la Oficina Administrativa

OPCIONES	DISTRITO
A	Cercado de Lima
B	Callao
C	San Martín de Porres

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 3 Factores ponderados para la ubicación de la oficina

Calificación : Rango de 1 (Muy malo) – 5 (Muy bueno)

FACTORES	PESO RELATIVO	CALIFICACION			CALIFICACION PONDERADA		
		A	B	C	A	B	C
Cercanía al puerto	25%	4	5	4	1	1.25	1
Cercanía a los proveedores	25%	3	3	3	0.75	0.75	0.75
Rutas de acceso	20%	4	3	4	0.80	0.60	0.80
Costo de alquiler	15%	4	2	4	0.60	0.30	0.60
Seguridad	15%	3	3	2	0.45	0.45	0.30
TOTAL					3.60	3.35	3.45

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N° 3 se puede ver que el mayor puntaje obtuvo la oficina ubicada en el distrito de Cercado de Lima, con un área de 60m².



Figura N° 1 Croquis de la Ubicación de la Empresa

Fuente: Guía de Calles 2017.

1.3.2. Factibilidad Municipal y Sectorial

Para el desarrollo de la actividad comercial es necesario el trámite de la Licencia de Funcionamiento y Defensa Civil del distrito de Cercado de Lima, en este caso es la Municipalidad de Lima.

A continuación, se detalla los plazos y el costo para la Licencia de Funcionamiento;

Tabla N° 4 Plazos y Costos de la Licencia de Funcionamiento

Licencia Funcionamiento Corporativa (Incluye Defensa Civil)	
Plazos	15 días
Costos	S/. 203.11

Fuente: Elaboración Propia

1.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha

1.4.1. Objetivos

Crear una empresa como comercializadora de toallas para baño, la cual cubrirá el mercado internacional (Colombia) con prendas altamente de calidad y certificaciones que lo respaldan, precios competitivos y entrega oportuna.

1.4.2. Visión

Ser líderes en Bogotá- Colombia en la comercialización de toallas en algodón orgánico para bebés, posicionando nuestra marca como producto de tendencia sostenible.

1.4.3. Misión

Preservar el medio ambiente con el uso de cero insumos químicos, tendencia ecológica, manteniendo los mejores estándares de calidad e innovación de diseños constantes.

1.4.4. Valores Organizacionales

La empresa se distinguirá por los siguientes valores;

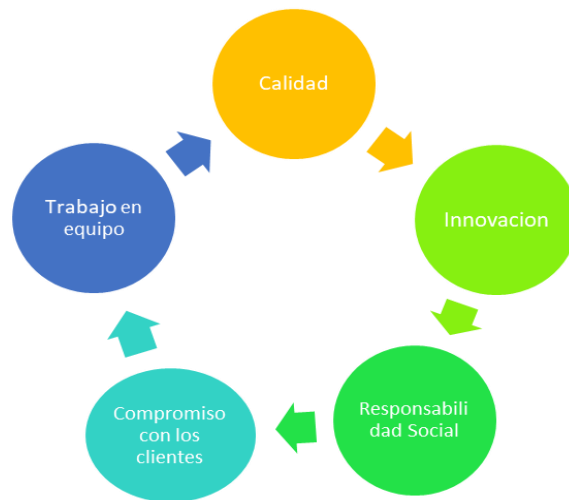


Figura N° 2 Valores Organizacionales de la Empresa

Fuente: Elaboración Propia

- **Calidad:** Proceso sostenible en la producción de las toallas.
- **Innovación:** Ofrecer una tendencia textil en el mercado.
- **Responsabilidad Social:** Preservar el medio ambiente con prácticas favorables.
- **Compromiso con los clientes:** Entrega oportuna de los productos a exportar.
- **Trabajo en equipo:** Necesaria para todos los procesos de forma organizada para lograr un fin común que es la rentabilidad y captación de clientes de la empresa.

1.4.5. Principios de la Empresa



Figura N° 3 Principios de la Empresa

Fuente: Elaboración propia

1.5. Ley de MYPE, Micro y pequeña empresa, características

Según la Sunat 2017, la Micro y Pequeña Empresa – MYPE, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Tabla N° 5 Ley de MYPES, Micro y pequeña empresa, características

Tipo Empresa	Ventas anuales (UIT) 2017		Ventas anuales (S/)	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Micro Empresa	0	150	S/ 0	S/ 607,500.00
Pequeña Empresa	150	1700	S/ 607,500.00	S/ 6,885,000.00

Fuente Sunat. Elaboración propia

- Para el siguiente plan se va considerar la pequeña empresa por el volumen que se tiene proyectado en los siguientes meses de trabajo.

1.6. Estructura Orgánica

“Comercial Flowers” tendrá la estructura de una organización simple, en este tipo de organigrama el poder y potestad la tiene el Gerente General.

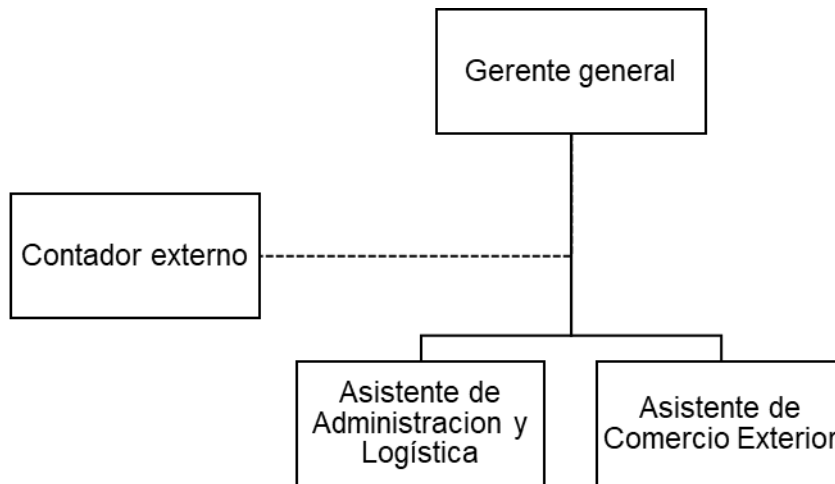


Figura N° 4 Organigrama de la Empresa

Elaboración: Fuente propia.

1.6.1. Perfil de puestos y funciones

➤ Gerente general

Funciones:

- ✓ Desarrollar estrategias para el eficiente manejo de la empresa.
- ✓ Organizar y enlazar todas las áreas de la empresa.
- ✓ Control y seguimiento de las funciones de los subalternos.
- ✓ Toma de decisiones financieras y comerciales.
- ✓ Supervisar el presupuesto, créditos, y flujo de caja.
- ✓ Controlar los gastos financieros de la empresa.

➤ Asistente de Administración y Finanzas

Funciones:

- ✓ Controlar el flujo de ventas y flujo de caja.
- ✓ Emitir las facturas conforme a las cotizaciones enviadas.
- ✓ Realizar los pedidos de implementos de limpieza cada mes.
- ✓ Realizar la planilla de trabajadores.
- ✓ Emisión de OC.
- ✓ Otras tareas administrativas del área.

➤ Asistente de Comercio Exterior

Funciones:

- ✓ Elaborar los contratos comerciales, cotizaciones.
- ✓ Gestionar la documentación necesaria para la exportación.
- ✓ Negociación con el cliente
- ✓ Proceso de Post venta.

- ✓ Controlar el proceso logístico en los tiempos estimados.

➤ Contador externo :

Funciones:

- ✓ Preparar el pago de impuestos según cronograma de pagos de la SUNAT.
- ✓ Mantener actualizados los libros contables.
- ✓ Declaración de impuestos, declaración y pago de planillas electrónicas.
- ✓ Orientar en temas contables que lo amerite.

1.7. Cuadro de Asignación de Personal

El cuadro de asignación de personal (CAP) se ha realizado en base a la estructura orgánica de la empresa.

Tabla N° 6 Asignación de Personal

Cargo	N. o	Sueldo	Pago Anual	Vacacio nes ½ sueldo	Sub- total	Essalud (9%)	Total anual S/.
Gerente General	1	4,000.00	36,000.00	2000.00	38,000. 00	3,420.00	41,420.00
Asistente de Adm. Y Finanzas	1	1,350.00	16,200.00	675.00	16,875. 00	1,518.75	18,393.75
Asistente de Comercio Exterior	1	1,350.00	16,200.00	675.00	16,875. 00	1,518.75	18,393.75

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 7 Cuarta Categoría - Servicio Terceros

Cargo	N. o	Sueldo	Pago Anual	Vacaci ones ½ sueldo	Sub- total	Essalud (9%)	Total anual S/.
Gerente General	1	400.00	3,600.00		3,600.00		3,600.00

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en la Tabla N°7, los servicios del contador será Tercerizado en función a los requerimientos y funciones de la empresa. Solo se solicitara el recibo por honorarios por el servicio brindado.

1.8. Forma Jurídica Empresarial

La empresa “Comercial Flowers se constituirá bajo la modalidad de persona jurídica denominada Sociedad Anónima Cerrada (SAC) dado a que las características de esta sociedad se asemejan más a las de la empresa.

A continuación, describiremos el proceso de constitución de la empresa de tipo Sociedad Anónima Cerrada, el cual ha sido elegido.

Tabla N° 8 Características de una Empresa tipo Sociedad Anónima Cerrada

Características	De 2 a 20 accionistas
Denominación	La denominación es seguida de las palabras “Sociedad Anónima Cerrada”
Órganos	Junta General de Accionistas, Directorio (opcional) y Gerencia.
Capital Social	Aportes en moneda nacional y/o extranjera y en contribuciones tecnológicas intangibles.
Duración	Determinada o Indeterminada
Transferencia	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matricula de Acciones de la Sociedad.

Fuente: Sunat. Elaboración propia

Se ha establecido de acuerdo al pacto social que “Comercial Flowers” funcionará sin directorio, las funciones establecidas en la Ley General de Sociedades para este órgano será ejercida por el Gerente General.

1.8.1. Elaboración de la Minuta de Constitución

La Minuta es un escrito en el que se va detallar el tipo de empresa a constituir, en este caso es SAC (Sociedad Anónima Cerrada) además de los datos de los socios, los cargos direccionales, los aportes sean en dinero o en bienes, las responsabilidades, las sanciones.

Este tipo de Sociedad está regulado bajo la Ley Empresa Sociedad Anónima Cerrada, Ley General de Sociedades, Ley 26887.

1.8.2. Elevación de la Minuta a Escritura Pública

La Escritura Pública sirve para darle formalidad a la Minuta de Constitución y es elaborada por un Notario.

Los requisitos para este trámite son los siguientes:

- ✓ Minuta original de Constitución de la empresa.

- ✓ Recibo de depósito bancario a nombre de la empresa.
- ✓ Pago de los derechos notariales.

1.8.3. Inscripción de la Escritura Pública en el Registro de Sociedades

Se presenta la Escritura Pública de la empresa ante la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP).

Los requisitos para este trámite son;

- ✓ Formato de solicitud debidamente llenado y suscrito.
- ✓ Copia d DNI del representante legal de la empresa.
- ✓ Escritura pública de la empresa.
- ✓ Pago de derechos registrales
- ✓ Otros documentos según calificación registral y disposiciones legales vigentes.

1.9. Registro de Marca y Procedimiento en Indecopi

La marca registrada para nuestro producto es Maia Organic Cotton, su elección es en base a un icono infantil y la descripción del producto a ofrecer en el mercado internacional.



Figura N° 5 Nombre Comercial

Fuente: Elaboración propia

El órgano encargado para el registro de patentes y marcas es Indecopi, los pasos para el registro de la marca es el siguiente;

- ✓ Para el caso de personas jurídicas, consignar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC).
- ✓ Indicar el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros)
- ✓ Adjuntar la reproducción de 3 copias de aproximadamente 5cm de largo y 5cm de ancho.

- ✓ Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo equivale al 13.90% de una UIT equivalente a S/. 562.95 por clase solicitada.

La respectiva orden de publicación será entregada después de 15 días hábiles de haber presentado la solicitud de registro. Una vez aceptada esta solicitud se debe acudir a la Oficina del Diario Oficial “El Peruano” y solicitar la publicación por única vez (el costo debe ser asumido por el solicitante).

1.10. Requisitos y Trámites Municipales

Según la factibilidad comercial, para la obtención de la Licencia de Funcionamiento se debe cumplir con los siguientes requisitos;

- ✓ Solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de declaración jurada.
- ✓ Número de RUC del solicitante y vigencia de poder del representante legal de la empresa.
- ✓ Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones de Detalle o Multidisciplinaria.
- ✓ Pago de S/. 203.11 (5.0152%)

1.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

1.11.1. Obtención del RUC

Para el desarrollo de las actividades comerciales es necesario la obtención del RUC y para ello existen requisitos, los cuales se detallan a continuación;

Tabla N° 9 Requisitos necesarios para la Inscripción al RUC

Persona Jurídica	DNI original del representante legal de la Persona Jurídica.
	Original y copia de la Ficha de Partida electrónica certificada emitida por los Registros Públicos (SUNARP), con una antigüedad no mayor a (30) días calendario.
	Puedes utilizar cualquier documento privado o público en el que conste la dirección que necesites declarar como domicilio fiscal.
Costo	Gratuito
Plazos	El plazo para comunicar la modificación del domicilio fiscal es de (1) día hábil. El plazo para modificar o actualizar los demás datos registrados en el RUC es de (5) días hábiles de producidos los hechos.

Fuente: Sunat. Elaboración propia.

1.11.2. Régimen Tributario

Al iniciar este negocio y la proyección de ventas de cada mes es necesario un régimen que se adecúe al sustento de los gastos e ingresos.

El régimen escogido es MYPE Tributario (RMT), es creado especialmente para Micro y pequeñas empresas.

Tabla N° 10 Características del Régimen MYPE Tributario (RMT)

Régimen MYPE Tributario (RMT)	Ingresos anuales no deben superar los 1700 UIT
	Emite todo tipo de comprobantes electrónicos.
	No tiene actividades restringidas.
	Presenta Declaración y pago a cuenta mensual del Impuesto a la Renta con tasas diferenciadas de acuerdo a sus ingresos netos anuales.
	Presenta Declaración anual con tasas diferenciadas de acuerdo con su ganancia o su utilidad.
	Obligado a llevar Libros Contables de acuerdo a sus ingresos.

Fuente SUNAT. Elaboración propia.

1.12. Registro de Planillas Electrónicas (PLAME)

Comprende la información mensual de los ingresos que perciben los trabajadores inscritos en el T-Registro y los prestadores de servicios de forma independiente que contrate, cuya recaudación ha sido encargada a la SUNAT, tales como el aporte a la ONP, a ESSALUD y si hubiere las retenciones del impuesto a la renta por cuarta y quinta categoría (honorarios y sueldos o salarios pagados).

Tabla N° 11 Características de la Planilla Electrónica

Requisitos	Uso de la Clave SOL para acceder al T-Registro así como enviar la declaración mensual de planilla PLAME.
Plazos	Considerar la existencia de plazos para actualizar la información del T-Registro.

Fuente SUNAT. Elaboración propia.

1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral

A continuación se detalla los beneficios laborales por el tipo de régimen escogido;

Tabla N° 12 Cuadro comparativo de los Regímenes Laborales

Beneficios	Régimen Laboral General	Régimen Laboral Especial
Remuneración	S/.850.00	S/.850.00
Jornada	8hrs diarias o 48 hrs semanales	8 hrs diarias o 48 hrs semanales
Descanso semanal y feriados	24 hrs continuas y pago sobre tiempo.	24 hrs continuas y pago sobre tiempo.
Vacaciones	1 sueldo	½ sueldo
Despido arbitrario	Una y media remuneración por año.	Media remuneración por año
ESSALUD	9%	9%
CTS	Atribuye	No atribuye
Utilidades	Atribuye	No atribuye
Gratificaciones	2 sueldos al año	No atribuye
Asignación familiar	Atribuye	No atribuye

Fuente Sunat. Elaboración propia

Para este caso nos vamos a acoger al Régimen Laboral Especial para la pequeña empresa, el cual nos permite generar menor gasto respecto a los trabajadores.

1.14. Modalidades de Contratos Laborales

El contrato laboral es un acuerdo privado que se realiza con el trabajador, en este se detalla las condiciones en las que se compromete a realizar un determinado trabajo a cambio de un salario.

El tipo de contrato a utilizar por la empresa es por inicio de lanzamiento de una nueva actividad, que tendrá una vigencia de 6 meses que podrán ser renovables de acuerdo al desempeño.

1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas

Los contratos comerciales como todo el contrato se constituyen entre dos o más partes, en este caso generalmente un acreedor y uno de deudor o recíprocamente deudores o acreedores entre sí, que de común acuerdo declaran esa voluntad de obligarse.

Este tipo de contrato tiene por finalidad crear o transferir derechos y obligaciones de naturaleza mercantil en la cual existe, en una de las partes, la presencia de un comerciante, siendo los más conocidos: de compra-venta, de Préstamo, de Leasing, de franquicia, de transporte entre otros. Siendo sus elementos, lo mismo que en los civiles, el consentimiento, objeto y causa.

Respecto a ese tipo de contratos los accionistas en el marco de un Sociedad Anónima Cerrada tiene responsabilidad limitada al monto de su aportación de capital y es la empresa quien hace frente con su patrimonio a los adeudos derivados de la operación del negocio.

2. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

2.1. Descripción del Producto

El producto a exportar son toallas de algodón orgánico para bebés (0 a 12 meses) en la presentación de 75 cm x 75 cm, color blanco con 3 tipos de bordado en la capucha y unisex.

Son toallas de pelo corto especial de felpa bebé 100% algodón orgánico, súper absorbente de doble tela.

La presentación es en envase de tocuyo de algodón 100% reciclable y multiuso. Además, este producto cuenta con la certificación GOTS (General Organic Textil Standard).



Figura N° 6 Presentaciones de los productos

Fuente: Elaboración propia

2.1.1. Clasificación Arancelaria

En el siguiente cuadro se muestra la clasificación arancelaria de la toalla de baño.

Tabla N° 13 Clasificación Arancelaria

SECCIÓN : XI	Materias textiles y sus manufacturas
CAPÍTULO : 63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.
CÓDIGO	Descripción
63.02	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.
6302.60.00.00	Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles, del tipo toalla, de algodón (exc. Bayetas, franelas y artículos simil. De limpieza para encerar, aclar.

Fuente SUNAT. Elaboración propia.

2.1.2. Propuesta de valor

Crear una diferencia y conciencia en el nicho infantil, con el uso de toallas de baño con la más alta calidad que no daña el medio ambiente y lo mejor que está hecho a base de algodón orgánico y toda la producción es hecho en el Perú.



Figura N° 7 Propuesta de Valor

Fuente: Elaboración propia

2.1.3. Ficha Técnica Comercial

En el cuadro se muestra la ficha técnica del producto, la cual brinda una definición como “Toallas de algodón orgánico para bebés”. Estas serán elaboradas con algodón 100% orgánico y con la certificación GOTS (Global Organic Textile Standard).

Tabla N° 14 Ficha Técnica del Producto

TOALLAS DE BEBÉ EN ALGODÓN ORGÁNICO

Partida	Descripción
6302.60.00.00	Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles, del tipo toalla, de algodón (exc. Bayetas, franelas y artículos simil. De limpieza para encerar, aclarar.



Nombre Comercial	“Maia Organic Cotton”
-------------------------	-----------------------

Descripción :

Toalla elaborada a base de algodón orgánico, la cual ha sido fabricada, y diseñada con la más alta calidad, de pelo corto especial de felpa súper absorbente con doble tela.

Características :

Color blanco, tipo de tejido felpa 380g/m2.
Con capucha en tres diseños.
Medidas : 75cmx75cm

Insumos:

100%
Algodón orgánico.

Empaque :

Empaque primario : Bolsas de tocuyo de algodón
Empaque Secundario : Cajas de cartón corrugado

Modo de envío :

Transporte marítimo
Unidades por caja : 24 unidades
Peso por unidad : 200gr
Contenedor : 20pies

Fuente: Elaboración propia

2.2. Investigación del Mercado Objetivo

Uno de los puntos más importantes es determinar el mercado a exportar es por eso que se analizó a los principales países que importan la partida arancelaria 6302.60.00.00 durante los últimos 5 años.

Basándonos en la información proveniente de Trade Map y Siicex se consiguió la información en el cuadro detallado.

Luego se realizará una matriz de evaluación para escoger el mejor mercado a donde exportar nuestro producto.

Tabla N° 15 Importadores a nivel mundial de la Partida 6302.60.00.00 (en miles de dólares)

Importadores	Valor Importado USD 2012	Valor Importado USD 2013	Valor Importado USD 2014	Valor Importado USD 2015	Valor Importado USD 2016
Estados Unidos	5,048.025.00	5,411.036.00	5,554.077.00	5,788.538.00	5,615.002.00
Alemania	1,459.004.00	1,617.379.00	1,780.941.00	1,502.864.00	1,443.881.00
Reino Unido	1,010.766.00	1,098.766.00	1,227.155.00	1,171.468.00	1,078.496.00
Japón	1,318.092.00	1,273.393.00	1,226.053.00	1,076.447.00	1,067.011.00
Francia	937,285.00	1,047.947.00	1,093.577.00	987,565.00	959,633.00
Australia	482,334.00	498,187.00	515,221.00	537,371.00	517,715.00
Países Bajos	380,381.00	448,669.00	514,136.00	466,343.00	495,496.00
Italia	420,551.00	469,645.00	501,474.00	423,791.00	489,194.00
España	349,105.00	394,893.00	469,564.00	481,443.00	482,481.00
Canadá	495,483.00	509,280.00	495,918.00	467,144.00	479,175.00

Fuente: Trade Map. Elaboración propia.

En la Tabla N°15 se muestra los importadores de la partida arancelaria 6302.60.00.00, en donde se observa que el país con mayor demanda al 2016 es Estados Unidos con USD 5,615.002.00, seguido de Alemania con un valor USD 1,443.881.00 y Reino Unido de USD 1,078.496.00 en el último año.

Tabla N° 16 Exportaciones Peruanas a nivel mundial de la Partida 6302.60.00.00
(expresado en toneladas)

Exportadores	Valor Exportado USD 2012	Valor Exportado USD 2013	Valor Exportado USD 2014	Valor Exportado USD 2015	Valor Exportado USD 2016
Venezuela	1,460.00	525.00	240.00	38.00	791.00
Colombia	372.00	1,876.00	1,087.00	376.00	762.00
Estados Unidos	832.00	430.00	660.00	517.00	533.00
Ecuador	433.00	759.00	1,056.00	497.00	259.00
Bolivia	461.00	335.00	92.00	180.00	223.00
Chile	830.00	695.00	223.00	187.00	158.00
República Dominicana	7.00	34.00	14.00	28.00	37.00
Brasil	65.00	939.00	11.00	12.00	31.00
Argentina	30.00	22.00	17.00	33.00	25.00
México	156.00	155.00	85.00	27.00	8.00

Fuente: Trade Map. Elaboración propia.

En la Tabla N°16 se muestra que los 10 principales que Perú exporta con la partida 6302.60.00.00, siendo Venezuela, Colombia, Estados Unidos y Ecuador los importadores más importantes.

Tabla N° 17 Exportaciones Peruanas 2016 de la Partida 6302.60.00.00 (FOB)

País Destino	Valor FOB (USD)	Peso Neto (Kilos)	Peso Bruto (Kilos)	Porcentaje FOB
Venezuela	768,937.40	35,142.642	36,197.560	57.77
Colombia	227,296.12	25,153.780	26,528.487	17.08
Estados Unidos	96,823.24	10,842.983	11,347.177	7.27
Ecuador	74,715.76	6,894.088	7,274.144	5.61
Bolivia	40,402.58	1,581.491	1,658.685	3.04
República Dominicana	36,526.07	2,138.777	2,206.885	2.74
Chile	31,893.77	3,464.279	3,643.696	2.40
Argentina	19,313.96	309.081	313.493	1.45
Brasil	11,912.10	221.569	223.430	0.89
España	7,713.44	134.133	137.751	0.58

Fuente: Sunat. Elaboración propia.

En la Tabla N°17 se observa que Venezuela es el principal mercado que demanda el ingreso de la partida 6302.60.00.00 en función al peso neto y bruto seguido de Colombia y Estados Unidos.

2.2.1. Segmentación de mercado objetivo

La segmentación del mercado se realiza a través de la evaluación de varias variables para la elección del mercado objetivo. Es por ello que se eligió 3 posibles países a exportar: Venezuela, Colombia y Estados Unidos, según los datos de Sunat y Trade Map, con la finalidad de conocer el principal país de destino.

A. Venezuela

Tabla N° 18 Datos Principales de Venezuela

Datos Principales de Venezuela	
Idioma Oficial	Español
Población total	31,028,637
Capital	Caracas
Densidad Poblacional	31,9 hab/km ²
Índice de Desarrollo Humano (IDH)	0.934
Alfabetización	95.39%
Economía	No es libre mercado
Moneda	Bolívar
Banco Central	Banco Central de Venezuela
Población bajo la línea de pobreza	34.5%
PBI Nominal	287,274
PBI Per cápita	9,258
Índice de desempleo	30.9%
Acuerdos o tratados	TLC Perú-Venezuela
Presupuesto público	Gastos : 8,479,300 millones Ingresos : 8,311,070 millones

Fuente INE. Elaboración propia

A.1. Principales vías de acceso: Puertos.

- ✓ Puerto Internacional El Guamache
- ✓ Puerto de Guanta
- ✓ Puerto Sucre
- ✓ Puerto de la Guaira

A.2. Principales países exportadores a Venezuela del producto con partida 6302.60.00.00

Tabla N° 19 Países Exportadores a Venezuela con la Partida 6302.60.00.00

País Exportador	Valor Exportado en 2016 (en miles de US\$)	Cantidad Exportada en ton.
China	2.732.00	304
Perú	791.00	39
Estados Unidos	207.00	19
Colombia	193.00	24

Fuente Trade Map. Elaboración propia

B. Colombia

Tabla N° 20 Datos Principales de Colombia

Datos Principales de Colombia	
Idioma Oficial	Español
Población total	48.65 millones de habitantes
Capital	Bogotá
Densidad Poblacional	38 hab/km ²
Índice de Desarrollo Humano (IDH)	0.727
Alfabetización	91.5%
Economía	Libre mercado
Moneda	Peso Colombiano (COP)
Banco Central	Banco Central de Colombia
Población bajo la línea de pobreza	27.8%
PBI Nominal	282,5 miles de millones USD
PBI Per cápita	5.805,61 USD
Índice de desempleo	9.7%
Acuerdos o tratados	CAN
Presupuesto público	Gastos : USD \$ 74,600 millones Ingresos : USD \$ 72,550 millones

Fuente DANE. Elaboración propia

B.1. Principales vías de acceso: Puertos.

- ✓ Puerto de Buenaventura
- ✓ Puerto de Barranquilla
- ✓ Puerto de Cartagena
- ✓ Puerto de Santa Marta.

B.2. Principales países exportadores a Colombia del producto con partida 6302.60.00.00

Tabla N° 21 Países Exportadores a Colombia con la Partida 6302.60.00.00

País Exportador	Valor Exportado en 2016 (en miles de US\$)	Cantidad Exportada en ton.
China	4,235.00	431
India	1,815.00	321
México	1,401.00	241
Chile	1,059.00	168
Portugal	729.00	40
Estados Unidos	680.00	111
Brasil	630.00	66
Ecuador	607.00	245
Italia	333.00	12
Perú	314.00	98

Fuente Trade Map. Elaboración propia

C. Estados Unidos

Tabla N° 22 Datos Principales de Estados Unidos

Datos Principales de Estados Unidos	
Idioma Oficial	Ingles
Población total	310'232,863
Capital	Washington D.C.
Inversión	12.3% del PBI
Inflación	-0.3%
Economía	Libre mercado
Moneda	Dólar Estadounidense (USD)
Banco Central	Central Bank of the United States
Población bajo la línea de pobreza	12%
Deuda Externa	USD \$ 13,450 mil millones
PBI Per cápita	USD \$ 46,400
Índice de desempleo	9.3%
Acuerdos o tratados	TLC-Perú EEUU
Presupuesto público	Gastos : USD \$ millones Ingresos : USD \$ millones

Fuente Banco Mundial. Elaboración propia

C.1. Principales vías de acceso: Puertos.

- ✓ Puerto de los Ángeles
- ✓ Puerto de Long Beach
- ✓ Puerto de Nueva York y New Jersey
- ✓ Puerto de Georgia.

C.2. Principales países exportadores a EEUU del producto con partida 6302.60.00.00

Tabla N° 23 Países Exportadores a Estados Unidos con la Partida 6302.60.00.00

País Exportador	Valor Exportado en 2016 (en miles de US\$)	Cantidad Exportada en ton.
China	1,980.370.00	226,675
India	1,877.114.00	197,379
México	999,832.00	112,948
Chile	205,599.00	23,258

Fuente Trade Map. Elaboración propia

Establecimiento de Ponderaciones

- ✓ Preferencias Arancelarias vigentes : 10%
- ✓ Exportaciones actuales del Perú :15%
- ✓ Exportaciones de los países competidores del Perú : 20%
- ✓ Barreras culturales : 5%
- ✓ Barreras económicas : 25%
- ✓ Condiciones de acceso : 25%

Análisis de preselección de mercado de exportaciones

Tabla N° 24 Preselección de Mercado de Exportaciones

Criterios	Nivel de Interés	Venezuela	Puntaje	Colombia	Puntaje	EEUU	Puntaje
Preferencias Arancelarias	10%	4	0.40	5	0.50	4	0.40
Exportación actual Perú	15%	3	0.45	5	0.75	4	0.60
Exportación de países competidores	20%	2	0.40	4	0.80	4	0.80
Idioma	5%	5	0.25	5	0.25	4	0.20
N° de agentes cadena valor	25%	2	0.50	4	1	3	0.75
Condiciones de acceso	25%	2	0.50	4	1	3	0.75
TOTAL	100 %		2.50		4.30		3.50

Fuente: Elaboración propia.

Rango: del 1 al 5

Donde 1 significa alto riesgo y 5 bajo riesgo.

Conclusiones del análisis de preselección de mercados

Como resultado final de este análisis se obtuvo que Colombia es el país con el que menos riesgo tendría al momento de exportar, además con los datos se demuestra que es uno de los países potenciales según la partida arancelaria 6302.60.00.00.

Además, se puede rescatar del análisis anterior que Colombia es un mercado muy parecido al nuestro, culturalmente hablando, en cuanto a las condiciones de acceso serán mucho más rápidas y fáciles ya que ambos países pertenecen a la CAN, por lo tanto contamos también con preferencias arancelarias que nos permitirán acceder al mercado colombiano a bajos precios.

2.2.1.1. Macro segmentación de Mercado Objetivo

Colombia

➤ Información general

Según Siicex 2017, es el tercer (3°) país más poblado de América Latina con cerca de 47 millones de habitantes únicamente por detrás de Brasil y México. El 76% de los colombianos viven en ciudades siendo Bogotá la urbe más poblada de 9,8 millones de habitantes y el centro económico de la nación.

Colombia es un país multicultural en cuanto a regiones y razas, y cuenta con la tercera mayor masa de hispanohablantes del mundo.

Finalmente es miembro fundador de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la Alianza del Pacífico (AP), además de pertenecer a otros organismos internacionales como la Organización de Naciones Unidas (ONU), La Unión de las Naciones Sudamericanas (UNASUR), La Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otros.

➤ Situación Económica de Coyuntura

Tabla N° 25 Análisis de los Principales Variables Económicas

Indicadores Económicos	2013	2014	2015	2016	2017*
Crecimiento del PBI (%)	4,9	4,4	3,1	2,0	2,3
PBI per cápita (US\$)	8 068	7 938	6 048	5 792	6 217
Tasa de Inflación	2,0	2,9	5,0	7,5	4,5
Tasa de Desempleo (%)	9,7	9,1	8,9	9,2	9,5

Fuente: FMI. Elaboración Inteligencia de Mercados Promperu
(*) Proyectado

Producto Bruto Interno: Según Siicex Colombia ha sido uno de las economías más dinámicas de Latinoamérica en la última década, la cual fue impulsada básicamente por el boom de los precios internacionales de materias primas, como el petróleo y el café, y el incremento de la inversión extranjera directa (IED), factores que han propiciado que el nivel de pobreza alcance su mínimo histórico en el país.

Nivel de Empleo: Según Siicex la tasa de desempleo fue de 9,2% en 2016 y se espera que se incremente a 9,5% en el presente año. La mayoría de la población se encuentra empleada en el sector informal, lo cual es consecuencia directa de los altos costos laborales. Empero, el Gobierno tiene planes ambiciosos de crear 2,4 millones de nuevas plazas de trabajo en el mediano plazo a través de medidas específicas como la reducción de impuestos sobre las planillas.

Inflación: Según Siicex la inflación ascendió a 7,5% en 2016 con lo cual superó el rango objetivo del Banco Central estimado entre 2% y 4% anual. Esto como consecuencia de una severa sequía y la depreciación del peso colombiano que en su conjunto ejercieron una presión al alza sobre los precios. Sin embargo, debido a la política monetaria contractiva se espera una inflación del 4,5% para el presente año.

Tipo de Cambio: Según Siicex la divisa oficial de Colombia es el peso colombiano. A continuación se muestra el tipo de cambio en relación a los dólares americanos (USD) y soles peruanos (PEN).

Tabla N° 26 Tipo de Cambio

1,00 USD	=	2 915,69 COP
Dólar Estadounidense		Peso Colombiano
1 USD=2 915,69 COP	↔	1 COP = 0,0003429 USD
1,00 PEN	=	884,084 COP
Sol Peruano	↔	Peso Colombiano
1 PEN = 884,084 COP	↔	1 COP = 0,001131 PEN

Fuente: XE.com. Elaboración: Inteligencia de Mercados Promperu

➤ **Nivel de Competitividad**

Tabla N° 27 Nivel de Competitividad

Criterios	Colombia	Perú	México	Chile	Costa Rica	Panamá	Venezuela
Facilidad de hacer negocios	53	54	47	57	62	70	187
Apertura de un negocio	61	103	93	59	125	43	189
Manejo permiso de construcción	34	51	83	26	53	73	137
Acceso a electricidad	74	62	98	64	27	23	186
Registro de propiedades	53	37	101	58	52	84	129
Obtención del crédito	2	16	5	82	7	20	118
Protección de los inversores	13	53	53	32	165	70	175
Pago de Impuestos	139	105	114	120	62	170	185
Comercio transfronterizo	121	86	61	65	71	53	187
Cumplimiento de contratos	174	63	40	56	125	145	137
Insolvencia	33	79	30	55	107	133	165

Fuente: Doing Business 2017

2.2.1.2. Micro segmentación de Mercado Objetivo

Para tener una idea más clara con respecto a nuestro mercado objetivo, se detalla el número de habitantes actual de Colombia.

Tabla N° 28 Estructura de la Población Colombia

Población	2012	2013	2014	2015	2016
Ambos sexos	46.582.000	47.121.000	47.662.000	48.203.000	48.653.419
Hombres	23.101.847	23.322.169	23.536.023	23.743.528	23.944.419
Mujeres	23.779.628	24.020.812	24.255.888	24.485.169	24.709.000

Fuente: Dane. Elaboración propia

Para la ubicación de la región en la cual se comercializarán las toallas de algodón orgánico se ha decidido evaluar la cantidad de población existente en cada región de Colombia, para ello se presenta el siguiente cuadro en el cual se puede apreciar la cantidad de población por región al año 2016:

Tabla N° 29 Población por Región

Código	Regiones	Población 2016
05	Antioquia	6,534,857
08	Atlántico	2,489,514
11	Bogotá	7,980,001
13	Bolívar	2,121,956
15	Boyacá	1,278,107
17	Caldas	989,934
18	Caquetá	483,846
19	Cauca	1,391,836
20	Cesar	1,041,204
23	Córdoba	1,736,170

Fuente: Dane. Elaboración propia

Del cuadro anterior se puede observar que las regiones con mayor número de población son; Bogotá, Antioquia y Atlántico.

Buscando delimitar más nuestro mercado objetivo y saber cuál es la cantidad de potenciales clientes que pueden distribuir nuestro producto, se detalla los principales comercios distribuidores que existen en Bogotá donde los distribuidores podrían colocar nuestro producto.

Tabla N° 30 Descripción Distribuidores

Grupo Industrial al CIU	Descripción Distribuidores	N° Establecimientos
141	Prendas de vestir, excepto prendas de piel.	730
139	Otros productos textiles	193
222	Productos de plástico	638
181	Actividades de Impresión y actividades relacionadas	525
239	Productos minerales no metálicos	441
202	Otros productos químicos	433
108	Elaboración de otros productos alimenticios	756

Fuente: Dane. Elaboración propia

En Bogotá encontramos que existe 730 distribuidoras de confección de prendas de vestir excepto de piel que podrían ser potenciales clientes que se encargarían de colocar las toallas en algodón orgánico en toda la región de Bogotá.

2.2.1.3. Perfil del Mercado Bogotá

El mercado elegido es Bogotá, como se sabe en la región con mayor población y mayor demanda en Colombia.

El producto está dirigido al mercado de Bogotá – Colombia, por ser la principal ciudad, a continuación se detalla las variables que se utilizaron para la segmentación del mercado objetivo.

Tabla N° 31 Variables del Mercado Objetivo

VARIABLES	MERCADO OBJETIVO
Segmentación Demográfica	Madres de familia de 25 a 35 años de edad
Segmentación Geográfica	Principales distritos de Bogotá
Segmentación Socio- Económica	Personas con nivel de ingresos Económicos alto, Nivel A y B.
Segmentación Conductuales	Madres de familia que se preocupan por el bienestar de sus hijos.
Segmentación Estilos de Vida	Personas con tendencia al consumo de productos naturales, al cuidado de su salud y del medio ambiente.
DIFERENCIACIÓN	Prenda ecológica y de calidad.

Fuente: Elaboración propia

A continuación se detalla cada una de las variables.

- Demográfica
En este segmento se busca madres de familia de 25 a 35 años de edad, que adquieran nuestro producto para sus hijos, o si no los tienen lo adquieran como obsequio. Pero este punto no es relevante dado que la mayor prioridad lo tendrán las madres de familia, porque son las que tienden a comprar mayor volumen.
- Geográfica
Nuestro mercado objetivo es Bogotá.
- Socio- Económica
El mercado al cual queremos dar a conocer nuestro producto es la clase A y B, debido a que están más informados acerca de los productos ecológicos, las prácticas sociales que se realizan para la preservación ambiental.
- Conductual y Estilos de Vida
Madres de familia que se preocupan por el bienestar de sus hijos en el uso de prendas libre de pesticidas que no genere reacciones alérgicas, y que mejor que cuidarlos desde que nacen

A continuación, se detalla la población de los últimos 4 años de mujeres y hombres, siendo un porcentaje de 51% mujeres y 49% hombres.

Tabla N° 32 Población de Bogotá

POBLACIÓN DE BOGOTÁ D.C.			
AÑO	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
2014	6,840,116	3,285,708	3,554,408
2015	7,363,782	3,548,713	3,815,069
2016	7,878,783	3,810,013	4,068,770
2017	8,380,801	4,064,669	4,316,132

Fuente: Dane. Elaboración propia

Población Bogotá 2016	Total	Porcentaje
Hombres (25-35 años)	638,493.00	49%
Mujeres (25 a 35 años)	658,929.00	51%

Fuente: Dane. Elaboración propia

Tabla N° 33 Distribución de Gasto en Bogotá

DISTRIBUCION DE GASTO	
Porcentaje	Detalle
30%	Alimentos
24%	Gastos varios
22%	Vestuario y calzado
12%	Vivienda
10%	Cultura, Diversión y Esparcimiento
2%	Transportes y Comunicaciones

Fuente: Dane. Elaboración propia

La distribución de gasto según la encuesta realizada en el 2015 (DANE) se distribuye el 30% en alimentos, 24% en gastos diversos y 22% en vestuario y calzado, dentro de este porcentaje se encuentra el gasto en la compra de toallas de bebe.

2.2.1.4. Medición del Mercado Objetivo

Desarrollamos la estructura de la demanda:

$$Q = n * q$$

Q: Demanda potencial del mercado

n: Número de unidades de consumo.

q: cantidad consumida por unidad

Descripción	2016
Población Colombia	48.653.419
Población Bogotá	8,380,801
% Población mujeres de edad 25 a 35 años	658,929.00
Segmento de 25 a 35 años	51%
Tasa de empleo	63.6%
Población económica activa	419,078
% Población dispuesta a comprar	22%
Mercado disponible (n)	92,197.35

Fuente: Dane. Elaboración propia

La cantidad consumida por unidad es 2 unidades por año aproximadamente, es decir,

$$Q = 2 * 92,197.35$$

$$Q = 184,394.70$$

Teniendo en cuenta la demanda potencial del mercado, “Comercial Flowers” ha considerado trabajar con el 9.37% anual de la cuota del mercado que sería un estimado de 17,278 unidades.

2.2.2. Tendencias de Consumo

Actualmente, el comportamiento del consumidor de Colombia está cambiando, las personas se preocupan más por el cuidado del medio ambiente, en la comida saludable y el ahorro de recursos naturales, lo que también se denomina consumo responsable y sostenible.

Según un Informe de Especialización el Mercado de Textiles en Colombia (2015), es un país con un mercado creciente en prendas de algodón y tejidos punto en donde ya lo abastecen los fabricantes de Gamarra.

En Colombia existen algunas empresas dedicadas a la confección y comercialización de ropa con un enfoque ecológico, ético y exclusivo a sus clientes. Con el nombre “Marcas Eco Fashion Colombia” diferentes empresas no solo elaboran sus productos con recursos reciclables sino que también generan un impacto socio ambiental afirmando su compromiso con la disminución de la contaminación, capacitaciones y prácticas sociales a sus trabajadores.

Siendo “Friendly” la primera empresa en el mercado colombiano con esta propuesta de valor, lo que es la moda ecológica y que actualmente tiene gran acogida en el mercado nacional y de expansión.

2.3. Análisis de la Oferta y la Demanda

2.3.1. Análisis de la Oferta

2.3.1.1. Oferta Mundial

Tabla N° 34 Principales países exportadores de la Partida 6302.60.00.00 (Miles de Dólares)

Exportadores	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016
China	8,325,146.00	9,507,867.00	9,548,562.00	8,487,453.00	8,307,900.00
Pakistán	2,516,655.00	2,852,467.00	3,026,738.00	2,908,148.00	2,989,019.00
India	1,324,053.00	1,312,115.00	1,411,862.00	1,427,261.00	1,495,626.00
Turquía	1,095,315.00	1,326,206.00	1,370,774.00	1,148,383.00	1,205,651.00
Alemania	640,013.00	688,337.00	727,559.00	637,437.00	650,504.00
Portugal	507,616.00	576,110.00	612,379.00	548,203.00	554,840.00
Bangladesh	597,457.00	470,027.00	No hay cantidades	449,697.00	533,161.00
Bélgica	377,417.00	396,410.00	412,141.00	357,333.00	325,240.00
España	158,623.00	190,827.00	232,684.00	256,725.00	268,697.00
Países Bajos	205,435.00	242,323.00	290,669.00	248,347.00	265,265.00

Fuente: Trade Map. Elaboración propia

En el cuadro se muestra que el principal país exportador de la partida 6302.60.00.00 es China, seguido de Pakistán y la India.

Tabla N° 35 Principales Países exportadores de la Partida 6302.60.00.00

Exportadores	2012	2013	2014	2015	2016
	Cantidad exportada	Cantidad exportada	Cantidad exportada	Cantidad exportada	Cantidad exportada
Australia	1,107,391.00	2,509,200.00	2,316,799.00	4,043,154.00	4,229,902.00
China	951,344.00	1,009,065.00	861,053.00	710,756.00	892,720.00
Pakistán	430,041.00	482,609.00	504,155.00	512,395.00	561,653.00
India	257,341.00	241,035.00	248,929.00	251,108.00	247,485.00
Turquía	122,293.00	138,890.00	143,183.00	137,755.00	149,252.00
Alemania	47,923.00	51,671.00	55,073.00	57,280.00	57,150.00
Portugal	39,062.00	42,106.00	45,042.00	45,448.00	46,369.00
República Checa	7,907.00	7,927.00	9,559.00	53,926.00	44,509.00
VietNam	No hay cantidades	No hay cantidades	21,263.00	20,536.00	39,730.00
Bélgica	37,315.00	38,841.00	39,783.00	40,839.00	37,058.00

Fuente: Trade Map. Elaboración propia

En la Tabla N°35 se observa que Australia, China y Pakistán exportan la mayor cantidad en toneladas de la partida arancelaria 6302.60.00.00.

Tabla N° 36 Principales Países exportadores de la Partida 6302.60.00.00

(Crecimiento de las Exportaciones %)

Exportadores	Crecimiento de las exportaciones en valor entre 2012-2013, %	Crecimiento de las exportaciones en valor entre 2013-2014, %	Crecimiento de las exportaciones en valor entre 2014-2015, %	Crecimiento de las exportaciones en valor entre 2015-2016, %
China	14	0	-11	-2
Pakistán	13	6	-4	3
India	-1	8	1	5
Turquía	21	3	-16	5
Alemania	8	6	-12	2
Portugal	13	6	-10	1
Bangladesh	-21	N/D	N/D	N/D
Bélgica	5	4	-13	-9
España	20	22	10	5
Países Bajos	18	20	-15	7

Fuente: Trade Map. Elaboración propia

En conclusión entre los principales competidores mundiales se encuentra China, Pakistán y la India.

2.3.1.2. Oferta Nacional

Tabla N° 37 Exportaciones Peruanas a nivel mundial de la Partida 6302.60.00.00

Exportadores	Valor Exportado USD 2012	Valor Exportado USD 2013	Valor Exportado USD 2014	Valor Exportado USD 2015	Valor Exportado USD 2016
Venezuela	1,460.00	525.00	240.00	38.00	791.00
Colombia	372.00	1,876.00	1,087.00	376.00	762.00
Estados Unidos	832.00	430.00	660.00	517.00	533.00
Ecuador	433.00	759.00	1,056.00	497.00	259.00

Fuente: Sunat. Elaboración propia

Se puede observar un incremento en las exportaciones del año 2016 con respecto al año anterior excepto Ecuador, de los principales países de la partida arancelaria 6302.60.00.00.

Tabla N° 38 Países Exportadores a Colombia (en miles de US\$)

País Exportador	Valor Exportado en 2016 (en miles de US\$)	Cantidad Exportada en ton.
China	4,235	431
India	1,815	321
México	1,401	241
Chile	1,059	168
Portugal	729	40
Estados Unidos	680	111
Brasil	630	66
Ecuador	607	245
Italia	333	12
Perú	314	98

Fuente Trade Map. Elaboración propia

Tabla N° 39 Países Exportadores a Colombia 2016 (en FOB)

País Destino	Valor FOB (USD)	Peso Neto (Kilos)	Peso Bruto (Kilos)	Porcentaje FOB
Venezuela	768,937.40	35,142.642	36,197.560	57.77
Colombia	227,296.12	25,153.780	26,528.487	17.08
Estados Unidos	96,823.24	10,842.983	11,347.177	7.27
Ecuador	74,715.76	6,894.088	7,274.144	5.61

Fuente: Sunat. Elaboración propia

El porcentaje de FOB para el mercado Colombia es 17.08, con respecto al de Venezuela que es 57.77.

Tabla N° 40 Principales Empresas Exportadoras peruanas de las Partida 6302.60.00.00

Empresa	% Var 16-15	% Part. 16
Textiles Orense SAC	--	57%
Fabritrade SAC	-48%	18%
Tejidos San Jacinto S.A	0%	4%
Confecciones Melgar S.A	60%	4%
Perú Pima SA.	-58%	3%
Manufacturas América EIRL	-49%	3%
Jamaldo SAC	--	3%
Corporación Textil Gate SAC.	--	1%
Cetco S.A.	-9%	1%
Otras empresas (42)	--	3%

Fuente: Sunat. Elaboración: Siicex

Las principales empresas exportadoras de la partida arancelaria 6302.60.00.00 son; Textiles Orense SAC, Fabritrade SAC y Tejidos San Jacinto SA.

En la Tabla N°40 se muestra las empresas que producen y confeccionan prendas de algodón orgánico en el Perú. En este caso se escogió al proveedor Bergman Rivera SAC, por contar con la certificación GOTS (General Organic Textile Standard). Por otro lado, el trabajo que realizan bajo estándares de calidad garantizando un respeto al medio ambiente.

Tabla N° 41 Principales Proveedores de Algodón Orgánico

RUC	EMPRESA
20516438445	Bergman Rivera SAC
20133530003	Creditex SAA
20100267846	Compañía Industrial Romosa SAC
20515418394	Nazca Green SRL

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se muestra las principales empresas que comercializan productos a base de algodón orgánico en el mercado peruano como colombiano.

En el mercado peruano el principal competidor es Earth - Tots Organic Cotton por ser amigable con el medio ambiente, y su participación en el mercado en la línea infantil.

Por su parte en Colombia la marca que lidera es “Friendly” primera marca colombiana en fomentar el consumo ecológico, dirigido por jóvenes empresarios emprendedores. La empresa Colombiana Proaltex SAS es la única empresa textil certificada con GOTS para la fabricación vestuario en algodón orgánico.

Según un estudio de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), los 450 fabricantes de textiles y 10 mil de confecciones de Colombia generan aproximadamente 130 mil empleos directos y 750 mil indirectos. Sin embargo hasta ahora, no se había hecho una incursión en el mercado ecológico: *“Estamos empezando a conocer los trajes sin procesos tóxicos en su fabricación frente a otros países de América Latina, como Perú, que llevan la delantera en cultivos de algodón orgánico”*.

Tabla N° 42 Principales Empresas de Prendas de Algodón Orgánico

N°	Empresas Peruanas	Empresas Colombianas
1	Earth-Tots Organic Cotton	Friendly
2	UMA Organic Cotton	The Green Baby
3	ECO Bebe	Bao Baby Organic
4	Anpi Organic	Proaltex
5	BB Mutti	Organic Cotton

Fuente: Elaboración propia

2.3.2. Análisis de la Demanda

Se analiza las variables de demanda siendo las más importantes los valores importados a nivel mundial y nacional, para más adelante realizar la proyección de la demanda hasta 2021 (5 años).

Tabla N° 43 Importadores a nivel mundial de la partida 6302.60.00.00

Importadores	Valor Importado USD 2012	Valor Importado USD 2013	Valor Importado USD 2014	Valor Importado USD 2015	Valor Importado USD 2016
Estados Unidos	5,048.025.00	5,411.036.00	5,554.077.00	5,788.538.00	5,615.002.00
Alemania	1,459.004.00	1,617.379.00	1,780.941.00	1,502.864.00	1,443.881.00
Reino Unido	1,010.766.00	1,098.766.00	1,227.155.00	1,171.468.00	1,078.496.00
Japón	1,318.092.00	1,273.393.00	1,226.053.00	1,076.447.00	1,067.011.00
Francia	937,285.00	1,047.947.00	1,093.577.00	987,565.00	959,633.00
Australia	482,334.00	498,187.00	515,221.00	537,371.00	517,715.00
Países Bajos	380,381.00	448,669.00	514,136.00	466,343.00	495,496.00
Italia	420,551.00	469,645.00	501,474.00	423,791.00	489,194.00
España	349,105.00	394,893.00	469,564.00	481,443.00	482,481.00
Canadá	495,483.00	509,280.00	495,918.00	467,144.00	479,175.00

Fuente: Trade Map. Elaboración propia.

A nivel mundial, Estados Unidos es el principal país que importa la partida arancelaria 6302.60.00.00, seguido de Alemania.

Tabla N° 44 Importadores a nivel mundial de la partida 6302.60.00.00 (En TN)

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
	Cantidad importada	Cantidad importada	Cantidad importada	Cantidad importada	Cantidad importada
Estados Unidos de América	605,329.00	649,952.00	670,263.00	722,353.00	618,866.00
Alemania	147,635.00	161,448.00	177,531.00	175,933.00	172,990.00
Reino Unido	124,000.00	129,166.00	144,704.00	150,409.00	153,491.00
Japón	132,617.00	132,158.00	131,291.00	122,596.00	127,676.00
Francia	95,514.00	108,054.00	113,336.00	116,629.00	115,897.00
Italia	51,796.00	120,972.00	62,989.00	63,871.00	74,614.00
España	42,558.00	46,706.00	60,024.00	67,576.00	68,765.00
Países Bajos	48,694.00	59,307.00	64,343.00	64,742.00	66,852.00
Canadá	No hay cantidades	No hay cantidades	57,008.00	55,466.00	63,706.00
Bélgica	43,452.00	48,347.00	53,140.00	51,819.00	53,255.00

Fuente: Trade Map. Elaboración propia.

Tabla N° 45 Participación de las Importaciones en los años del 2012 al 2016 con la Partida 6302.60.00.00

Importadores	Crecimiento de las importaciones en valor entre 2012-2013, %	Crecimiento de las importaciones en valor entre 2013-2014, %	Crecimiento de las importaciones en valor entre 2014-2015, %	Crecimiento de las importaciones en valor entre 2015-2016, %
Estados Unidos de América	7	3	4	-3
Alemania	11	10	-16	-4
Reino Unido	9	12	-5	-8
Japón	-3	-4	-12	-1
Francia	12	4	-10	-3
Australia	3	3	4	-4
Países Bajos	18	15	-9	6
Italia	12	7	-15	15
España	13	19	3	0
Canadá	3	-3	-6	3

Fuente: Trade Map. Elaboración propia.

El crecimiento de las importaciones con respecto al último año 2016 no tiene un buen margen, debido a que según Trade Map los resultados no son óptimos.

2.4. Estrategias de Ventas y Distribución

La distribución y la elección de los puntos de venta del producto a exportar es un punto clave en el desarrollo del negocio, para ello se tiene que establecer políticas:

- Atraer a los clientes brindando un producto de la más alta calidad desde su producción hasta acabados.
- Mantener a nuestros posibles clientes brindando un buen servicio de venta y post venta tanto en la entrega, como la información detallada de la mercadería.
- Los pedidos serán entregados bajo el Incoterm FOB.
- Se ha evaluado a nuestro potencial proveedor de la materia prima y producción para que nos pueda brindar el servicio de calidad.

2.4.1. Estrategias de Segmentación

La estrategia de segmentación nos permite diferenciar el mercado total en una determinada cantidad a la cual nos vamos a enfocar para eso se ha identificado la Estrategia de Concentración.

➤ **Estrategia de Concentración**

Se concentra en un producto- mercado.

El objetivo es dirigirse a un segmento con un producto.

Es una estrategia característica de pequeñas empresas especialistas con recursos limitados.

En este caso solo nos concentraremos en nuestro nicho de mercado, el cual está enfocado a madres de familia de 25 a 35 años de edad del mercado de Bogotá-Colombia.

2.4.2. Estrategias de Posicionamiento

El posicionamiento es uno de los más grandes retos del lanzamiento de un nuevo producto, incluso de aquellos que ocupan un lugar importante en el mercado.

Actualmente, Colombia solo tiene una sola empresa fabricante de prendas Proaltex con la certificación GOTS, a comparación de Perú que les lleva una ventaja frente a este nicho de mercado. El apoyo social y económico que tiene las asociaciones de producción de algodón orgánico es favorable y eso se refleja en el creciente mercado de comercialización y exportación de prendas acabadas e hilos a base de algodón orgánico.

➤ **Estrategia por atributos :**

Las toallas de bebe a base de algodón orgánico, es una confección libre de pesticidas, lo que hace que la calidad es mayor al de puma, está enfocado en bebes que son más sensibles a las irritaciones o alguna reacción alérgica en la piel.

2.4.3. Estrategias de Distribución

El tipo de Distribución a elegir es la Indirecta, es decir, “Comercial Flowers” exportará bajo pedido a un distribuidor en el mercado de Colombia, tal como se muestra en la Figura N° 8.



Figura N° 8 Estrategias de Distribución

Fuente: Elaboración propia

Una vez elegido el tipo de distribución, la estrategia a usar es selectiva, el número de intermediarios es menor a una intensiva, pero es mejor en cuanto a este tipo de público objetivo.

Para este tipo de estrategia se va operar con distribuidores que comercialicen productos de la competencia, para poder captar consumidores y obtener información acerca de la respuesta del producto.

2.5. Estrategias de Promoción

Los tipos de estrategias de promoción a usar son los siguientes;

- La creación de la página web donde se detalle la información de la empresa, características del producto, e información de contacto para realizar una cotización.
- Asistir a la Feria Babies and Kids; es una feria orientada a dar información y satisfacer las necesidades de padres que se encuentran planeando, esperando o criando niños de 0 a 10 años de edad.
- Participar en conferencias organizadas por la empresa Adex, Mincetur, entre otras donde se pueda obtener contactos potenciales.

Evento
Feria Internacional Localización : Bogotá – Colombia Lugar : Corferias Centro Internacional de Negocios y Exposiciones Sector : Infantiles y bebés Página web: www.feriasbabiesandkkids.com

2.6. Tamaño de Planta- Factores Condicionantes

A continuación, se detalla el proceso a seguir para cumplir con el pedido estimado, y de esta forma llegar al consumidor final en el mercado de Bogotá.

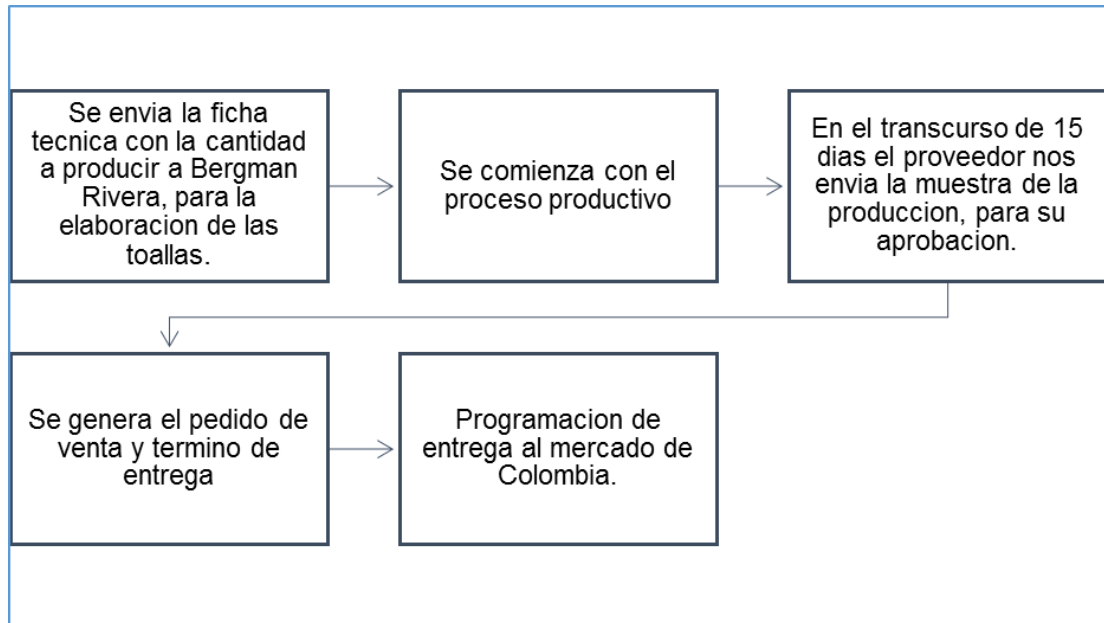


Figura N° 9 Flujo del Proceso

Fuente: Elaboración propia.

La empresa estará ubicada en el distrito de Cercado por su cercanía a los principales centros logísticos y aduaneros. No se va contar con una planta de producción, ya que la producción será tercerizada por el proveedor Bergman Rivera.

El alquiler solo será de oficina administrativa de un área de 55m² en donde se localizará una sala de reuniones, un Kitchenette, la oficina administrativa, y el baño.

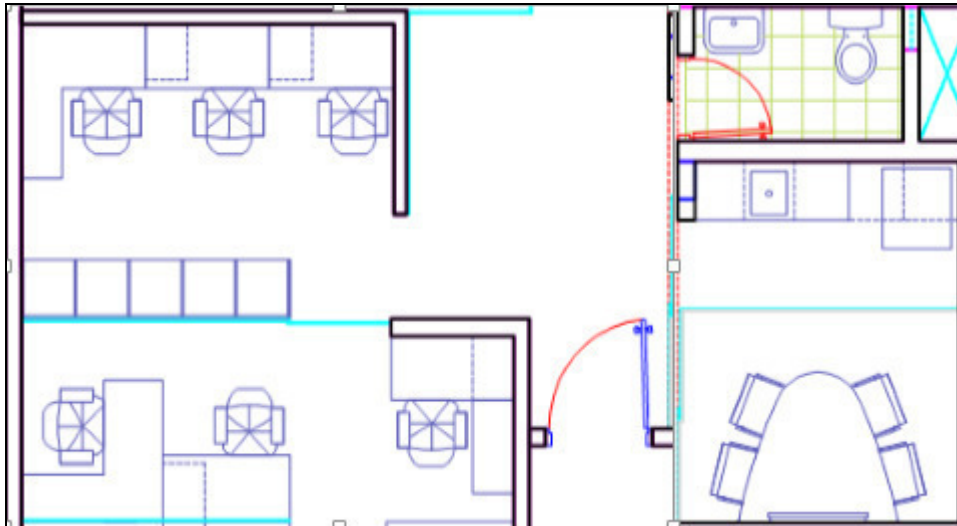


Figura N° 10 Distribución de la Oficina

Fuente: Elaboración propia.

✓ Equipos

Computadora	- Marca : Toshiba - Cantidad: 4 unidades.
Impresora Multifuncional	- Marca Epson - Cantidad: 1 unidad.

✓ Mobiliario

Escritorios	- Escritorios de madera con cajones - Cantidad : 4 unidades -
Sillones	- Sillón ejecutivo de cuerina con respaldo. - Cantidad: 5 unidades.
Mesa de Reunión	- Cantidad : 1 unidad
Sillas	- Sillas ergonómicas - Cantidad : 4 sillas
Estantes	- Estantes de madera de 1.45 - Cantidad : 2 unidades
Extintores	- Extintor, como medida de prevención y solicitado por Defensa Civil - Cantidad : 1 unidad
Útiles de oficina	- Marca variada según artículo.

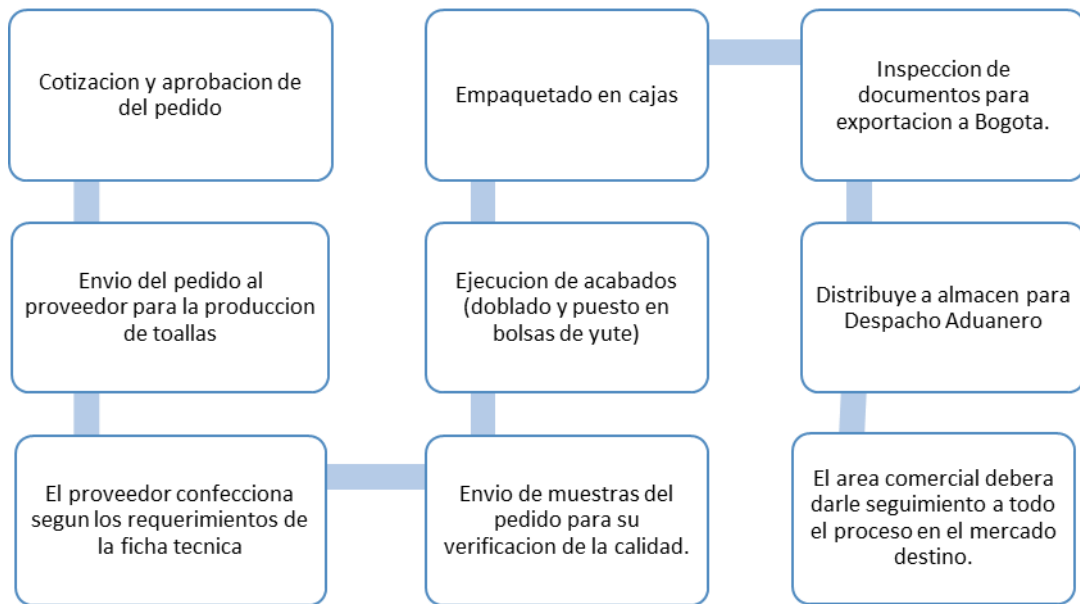


Figura N° 11 Proceso Logístico

Fuente: Elaboración propia.

3. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

3.1. Envases, empaques, embalajes

3.1.1. Envase

El envase es el recipiente que proteja el producto y lo mantiene en las condiciones adecuadas para el mercado destino.

La presentación de nuestro producto será en bolsas de tocuyo de algodón, consideramos que este envase es el más conveniente por ser amigable con el medio ambiente, no daña las prendas y son fabricados con fibras naturales.

Tabla N° 46 Características del Envase

Características del Envase	
Envase	Bolsa de tocuyo de algodón
Medidas	Largo: 22 cm, Ancho: 18cm
Color	Crema
Peso	150 gr
Cantidad de Toallas en Caja	1 toalla de baño

Fuente: Elaboración propia



Figura N° 12 Características del Envase

Fuente: Aliexpress

3.1.2. Etiqueta

Nuestro producto llevará una pequeña etiqueta de tela con el logo, al lado superior de la toalla, y además de ello llevará otra etiqueta elaborada en papel kraft indicando los beneficios del algodón orgánico y cuidados de la prenda.

Tabla N° 47 Etiqueta I con logo

Etiqueta I	
Etiquetas	Tela
Medidas	Largo: 2 cm, Ancho: 2 cm
Color	Blanco
Cantidad de Etiquetas	1 por prenda

Fuente: Elaboración propia



Figura N° 13 Etiqueta I con logo

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 48 Etiqueta II

Etiqueta II	
Etiquetas	Papel Kraft
Medidas	Largo: 6 cm, Ancho: 3.5 cm
Color	Kraft Marrón
Cantidad de Etiquetas	1 por prenda

Fuente: Elaboración propia



Figura N° 14 Etiqueta II

Fuente: Biopac Center 2016

3.1.3. Embalaje

El embalaje tendrá la función del manipuleo de los productos a exportar como la facilidad de su transporte, para ello se escogió cajas de cartón corrugado con el marcado de los productos a través de pictogramas.

Tabla N° 49 Características del Embalaje

Características del Embalaje	
Envase	Caja en cartón corrugado
Medidas	Largo:50cm,Ancho: 40cm, Altura: 40cm
Color	Marrón
Peso	200 gr
Cantidad de Toallas en Caja	24 empaques de toallas de 200gr

Fuente: Elaboración propia

Medidas	Cm
Largo	50
Ancho	40
Altura	40



Figura N° 15 Embalaje

Fuente: Aliexpress

3.2. Diseño del Rotulado y Marcado

Un correcto rotulado y marcado permitirá la adecuada manipulación. Estiba y desestiba de nuestro producto, las cajas irán marcadas con la información relevante al país exportador para que no presente daños al momento del manipuleo.

3.2.1. Diseño del Marcado

En el embalaje se debe indicar los siguientes datos importantes;

- ❖ País de Origen : Lima

- ❖ Datos del Exportador : Comercial Flowers SAC
- ❖ Datos del Importador : Distribuidor Bogotá
- ❖ Destino País: Colombia- Bogotá, Puerto Internacional Cartagena, Lugar de entrega: Instalaciones del Importador.
- ❖ Símbolos pictográficos: Protéjase de la humedad “Keep Dry”, Limite de embalajes a apilar, Reciclable.
- ❖ Numeración de bultos
- ❖ Indicación de peso :

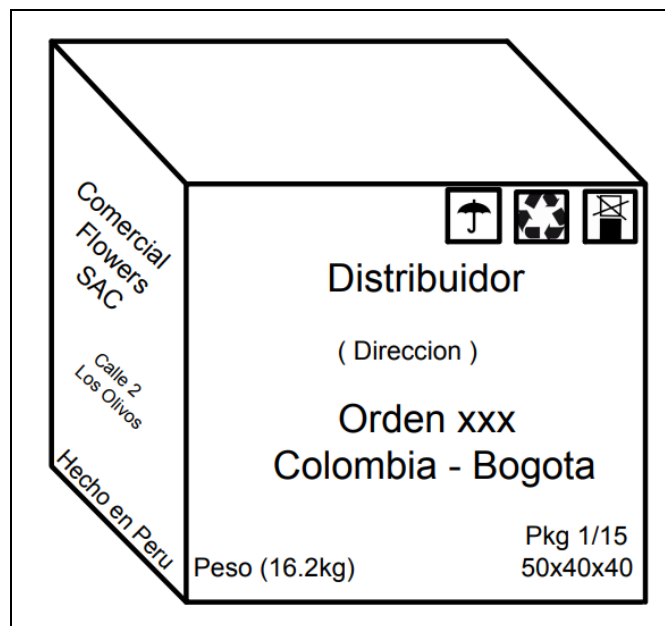


Figura N° 16 Diseño del Mercado

Fuente: Elaboración propia

3.3. Unitarización y cubicaje de la carga

Es la agrupación de los embalajes (cajas) en unidades superiores de carga, con el fin exclusivo de facilitar su transporte, por lo que debe conservar su integridad durante el tiempo que dure su movilización.

Tabla N° 50 Unitarización y cubicaje de la carga

Representación Gráfica	Características
	Pallet de madera
	NIMF15
	Medidas : 100x120x80 cm
	Base: 6 cajas en el piso
	Unitarización
	Base : 6 cajas en el piso
	Niveles : 5
	Total de cajas por pallet : 30
	Total de pallet por embarque : 3
	Peso neto por embarque : 450 kg
	Peso bruto por embarque : 480 kg

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 51 Unitarización de la carga

Medidas del Envase		
Largo	22	centímetros
Ancho	18	centímetros
Peso neto por envase	200	gramos
Medidas de la caja		
Largo	50	centímetros
Ancho	40	centímetros
Altura	40	centímetros
N° unidades por ancho	2	unidades
N° unidades por largo	3	unidades
Nro envases por caja interna	24	unidades
Peso neto	4.8	kilos
Peso bruto	5	
Paleta		
Ancho	100	centímetros
Largo	120	centímetros
Altura	80	centímetros
N° unidades por ancho de paleta	2	unidades
N° unidades por largo de paleta	3	unidades
Niveles de caja	5	niveles
Total de cajas	30	cajas
Peso neto	144	kilos
Peso bruto	150	kilos
Embarque		
Nro. de paletas	3	paletas
Nro. de unidades por embarque	2160	unidades
Nro. de cajas por embarque	90	cajas
Peso neto por embarque	450	kilos
Peso bruto por embarque	480	kilos
N° envíos al año	8	envíos
N° unidades anuales	17278	unidades
N° cajas anuales	720	cajas
Peso neto anual	3600	kilos
Peso bruto anual	3840	kilos

Fuente: Elaboración propia

A. Contenedores

El contenedor de 20 pies estándar o dry van es uno de los contenedores más comúnmente utilizados para el envío de mercancías en el ámbito del transporte marítimo internacional y es el que usaremos en la exportación de nuestra mercancía.

Tabla N° 52 Medidas del Contenedor 20''

Volumen	33.20m ³
Medidas externas	Base : 606x243cm Max alto: 260cm
Medidas internas	Base : 590x235cm Max alto : 239cm
Peso vacío	2.23 Kg
Peso máximo	21.770 Kg

Fuente: Icontainers. Elaboración propia

B. Medio de Transporte

El medio de transporte elegido es marítimo mediante el Puerto de Cartagena.

Tabla N° 53 Ventajas y Desventajas del Transporte Marítimo y Aéreo

TI	TRANSPORTE MARÍTIMO	TRANSPORTE AÉREO
VENTAJAS	Tarifa de transporte más barato. Gran capacidad de carga.	Transporte rápido. Menor deterioro de las mercancías.
DESVENTAJAS	Mayores riesgos de pérdida y deterioro. Mayores inventarios y costos financieros durante el trayecto.	Costos de operación elevados. Flete muy costoso.

Fuente: Promperu

3.4. Cadena de DFI de Exportación

3.4.1. Determinación de Requerimiento de Insumos e Infraestructura

A. Del Insumo

Comercial Flowers SA va tercerizar el proceso productivo con el proveedor Bergman Rivera SAC, el cual también va proveer el insumo en su planta ubicada en Miraflores.

Asimismo, las etiquetas de tela y papel kraft lo va diseñar la Empresa Eti pack SA, que será llevado a la planta de Bergman Rivera para añadirlo a la prenda.

Tabla N° 54 Proveedores de Comercial Flowers

Empresa	RUC	Servicio	Ubicación
Bergman Rivera SAC	20516438445	Proveedor de materia prima y producción	Miraflores, Lima
Comercializadora y Distribuidora Hirome SAC	20513231220	Proveedor de Bolsas de Yute	San Miguel, Lima
Kube SA	20512011919	Proveedor de Etiquetas I y II	La Victoria
Home Power SAC	20549170235	Proveedor de Silica Gel	Ate

Fuente: SUNAT. Elaboración propia

Comercial Flowers enviara la ficha técnica con las especificaciones del pedido al proveedor Bergman Rivera SAC, el cual nos proveerá la materia prima y desarrollara la producción en su planta ubicada en la Calle Chiclayo 985- Miraflores.

También se enviara un diseño al proveedor para las bolsas de yute, la Empresa Comercializadora y Distribuidora Hirome SAC enviará este pedido a la planta de Bergman Rivera como el proveedor de las etiquetas de tela y papel kraft.

El proveedor RPM Distripack EIRL también enviará las cajas de cartón a la planta Bergman Rivera para que la mercadería pueda ser envasada, embalada y unitarizada en la parihuela incluyendo el traslado al almacén en el Callao. Además de ello, nuestra empresa proveerá los pallets debidamente certificados por SENASA.

B. De la infraestructura

La ubicación de la Empresa Comercial Flowers SAC

Tabla N° 55 Localización de la Empresa

Localización de la Empresa	
País	Perú
Departamento	Lima
Provincia	Lima
Dirección	Av. Universitaria 1055, Cercado de Lima

Fuente: Elaboración propia

La oficina administrativa de Comercial Flowers se encuentra ubicada cerca de la Avenida Argentina y Colonial y a una corta distancia de la Avenida Elmer Faucett, considerando que estas vías nos llevan al aeropuerto.

Esta oficina tiene un área de 55m² en donde se localizará 4 ambientes; una sala de reuniones, una kitchenette, sala de labores administrativas y el baño.

A continuación, se muestra la distribución de las áreas mencionadas:

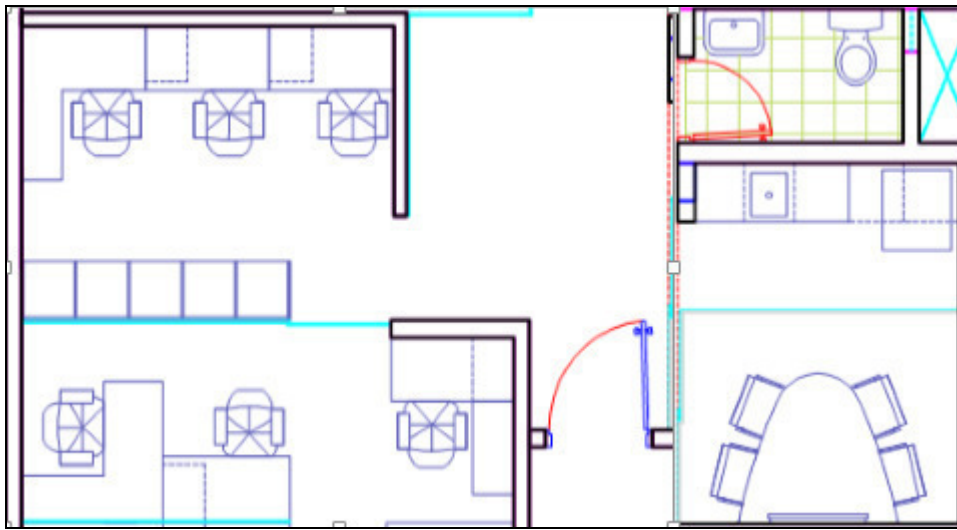


Figura N° 17 Distribución de la Oficina

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 56 Ambientes de la Empresa.

N°	Ambientes de la Empresa
1	Sala de reuniones
2	Sala de labores administrativas
3	Kitchennette
4	Servicios Higiénicos

Fuente: Elaboración propia

Todos los ambientes contarán con la señalización de la normativa de Defensa Civil, como se detalla a continuación;



Figura N° 18 Señalización de Defensa Civil

Fuente: INDECI

3.4.2. Establecer Estrategias de Suministro

La Cadena de suministro incluye todas las actividades de gestión y logística y por ello está presente en cada fase del proceso como también permite una gestión efectiva y, a través de los flujos de información, mejora el servicio al cliente y de la cadena de valor logrando satisfacer la demanda del mercado.

Tabla N° 57 Criterios para la elección del proveedor de materia prima y Producción.

Criterios	Bergman Rivera SAC	Creditex SAA	Compañía Industrial Romosa SAC
Precio Unid.	S/.28.00	S/.45.00	S/. 25.00
Experiencia	31 años	27 años	35 años
Ubicación del Proveedor	Miraflores	Ate Vitarte	Cercado de Lima
Puntualidad	Muy buena	Muy buena	Buena
Cumplimiento de Normatividad Ambiental	GOTS	GOTS	No tiene certificación.
Capacidad de Producción	Cumple	Cumple	Cumple

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 58 Matriz de Selección de Proveedor de Materia Prima y Producción.

Criterios	Nivel de Importancia	Bergman Rivera SAC	Puntaje	Creditex SAA	Puntaje	Compañía Industrial Romosa SAC	Puntaje
Precio Unid.	0.25	4	1.00	3	0.75	5	1.25
Experiencia	0.15	4	0.90	3	0.45	5	0.75
Ubicación del Proveedor	0.10	2	0.20	3	0.30	3	0.30
Puntualidad	0.15	4	0.90	4	0.60	4	0.60
Cumplimiento de Normatividad Ambiental	0.25	5	1.25	5	1.25	2	0.50
Capacidad de Producción	0.10	5	0.50	5	0.50	4	0.40
Total	1		4.75		3.85		3.80

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Matriz de Selección, Comercial Flowers trabajara con el proveedor Bergman Rivera SAC, la cual cuenta con 31 años en el mercado, se encuentra ubicada en Miraflores y uno de los puntos más importantes es que cuenta con la certificación GOTS (Global Organic Textil Standard).

Las estrategias con la Empresa Bergman Rivera SAC son las siguientes;

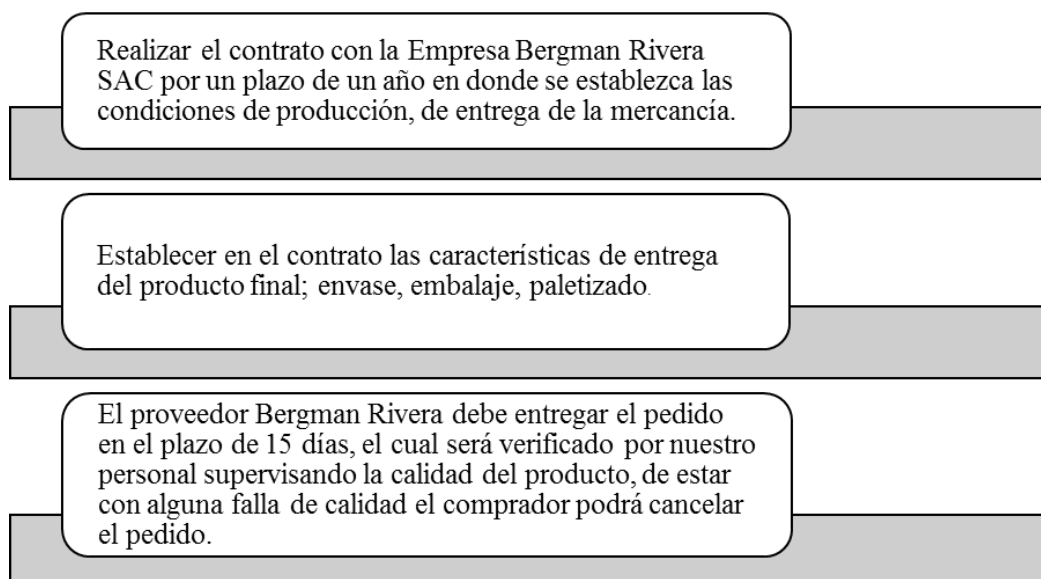


Figura N° 19 Estrategias con la Empresa Bergman Rivera SAC.

Fuente: Elaboración propia

Suministro de la Materia Prima y Producción

Para este caso la Empresa Bergman Rivera es proveedor directo del algodón orgánico, ellos trabajan con los agricultores de las zonas de Cañete en la extracción de la materia prima como la confección de los diseños de los clientes con un pedido mínimo de 550 unidades.

Es la primera empresa peruana completamente certificada bajo el Global Organic Textile Standard (G.O.T.S), desde campo hasta prenda terminada, dándonos la seguridad en la calidad de la producción que se va emplear.

En el contrato con la Empresa Bergman Rivera se va detallar el número de toallas a confeccionar según los datos de la ficha técnica, en este caso será de 1440 toallas cada mes y medio, en las fechas programadas. Este contrato tendrá la vigencia de 1 año. Un dato muy importante con el proveedor es no publicar ni producir a terceros nuestros diseños.

El pago por la materia prima y confección de cada prenda es US\$ 8.00.

Los proveedores del envase y embalaje deberán dejar las cajas, bolsas de tocuye y etiquetas en la Planta de Bergman Rivera para que sean añadidos a la prenda.

Bergman Rivera se debe encargar de la Unitarización de la carga en pallets, las cuales deben contar con el certificado por SENASA y de acuerdo a las NIMF-15.

Determinación del Proceso Productivo

El proceso de producción lo llevara a cabo la Empresa Bergman Rivera, a continuación se detalla;



Figura N° 20 Proceso Productivo de las Toallas de bebé.

Fuente: Elaboración propia

A. Obtención de la Materia Prima :

Bergman Rivera trabaja conjuntamente con los agricultores quienes son los que extraen el algodón orgánico de Cañete.

B. Proceso de Elaboración de Fibras :

Se extrae la fibra del algodón orgánico que será usado para la fabricación de los tejidos.

C. Fabricación de tejidos :

En esta etapa se desarrolla la elaboración de los tejidos, en este caso será tejido Terry 380gr/m² y se genera el tejido de tela en crudo.

D. Diseño:

Verificar la ficha técnica del producto a elaborar, para pasarlo a producción.

E. Acabados :

En esta etapa se desarrolla la capucha de la toalla con el bordado.

F. Confección

En esta etapa el proveedor comenzara con la elaboración de la prenda en el corte según las medidas de 75cmx 75cm, en el color deseado que es blanco. Además de ello el proveedor de las etiquetas de tela y papel kraft, tiene que entregar en este proceso la cantidad a pedido para ser colocada en la prenda en la parte superior de la toalla.

G. Comercialización :

En esta etapa se debe unitarizar la mercadería empaquetada en cajas de 24 prendas cada una, para luego ser enviada a almacén ubicado en el Callao y posterior con envío a Bogotá.

3.4.3. Requisitos de acceso al mercado objetivo

A continuación, se detalla los participantes en este proceso de requisitos para el acceso al mercado de Bogotá- Colombia.

Tabla N° 59 Entidades de acceso al mercado

	Entidad	Resumen
Perú	Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT)	Organismo nacional encargado de recaudar impuestos y administrar la actividad aduanera.
Bogotá	DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales)	Es el organismo que tiene como objeto coadyuvar a garantizar la seguridad fiscal del Estado colombiano y la protección del orden público económico nacional, mediante la administración y control al debido cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias, los derechos de explotación y gastos de administración.

Fuente: SUNAT y DIAN

Procedimientos previos a la exportación

Los productos a exportar deberán tener la certificación GOTS (Global Organic Textil Standard), no es un requisito para el ingreso al mercado, pero el proceso de certificación abarca todas las etapas que involucran la transformación de la materia prima: producción, empaquetado, etiquetado, exportación y distribución. Este estándar es el más exigente y actualizado en las últimas tendencias de prácticas medio ambientales, trato justo al trabajador y el uso de insumos eco amigable que no afecten la salud del trabajador ni del consumidor final.

Tramitación Aduanal

Los documentos para la exportación definitiva son los siguientes;

- ✓ Comercial Invoice
- ✓ Packing List
- ✓ Certificado de Origen
- ✓ DAM (Declaración Aduanera de Mercancías)
- ✓ Llenar la matriz del conocimiento de embarque(Bill Of Lading)

Cuando la mercadería llegue al Puerto

La empresa exportadora debe adjuntar todos los documentos para exportar, para que la mercadería no tenga problemas de trámite aduanero a la presentación en el Puerto Aéreo.

Según Siicex 2016, indica el procedimiento de despacho aduanero en territorio colombiano se inicia con la documentación de la carga vía electrónica a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) cuya intervención es requerida para importaciones que excedan los US\$ 1,000.

El importador o el agente aduanero deben informar a la DIAN por vía electrónica el arribo de la mercancía. Una vez que la mercancía se encuentre en el depósito aduanero, es recomendable solicitar autorización a la DIAN para llevar a cabo una pre-inspección previa cuando se tengan dudas acerca de la descripción, números de serie o identificación. Se presenta el DUA acompañada de la documentación correspondiente.

La DIAN determina por medio de un mecanismo de selección por perfilamiento (en base a la información y antecedentes de importador y exportador) si debe llevarse a cabo un levante automático (despacho inmediato), una inspección documental y/o una inspección física. Dependiendo del resultado del perfilamiento, el otorgamiento del visto bueno puede tomar de 1 ó 2 horas a 1 día (la firma del acta de inspección física por parte del fiscal de aduana puede tomar hasta 8 horas). En caso el resultado de la inspección sea positivo y no se detectan irregularidades, la DIAN acepta la declaración de importación. Con esta aceptación, se pagan los aranceles y tributos correspondientes y se procede al despacho de la mercancía.

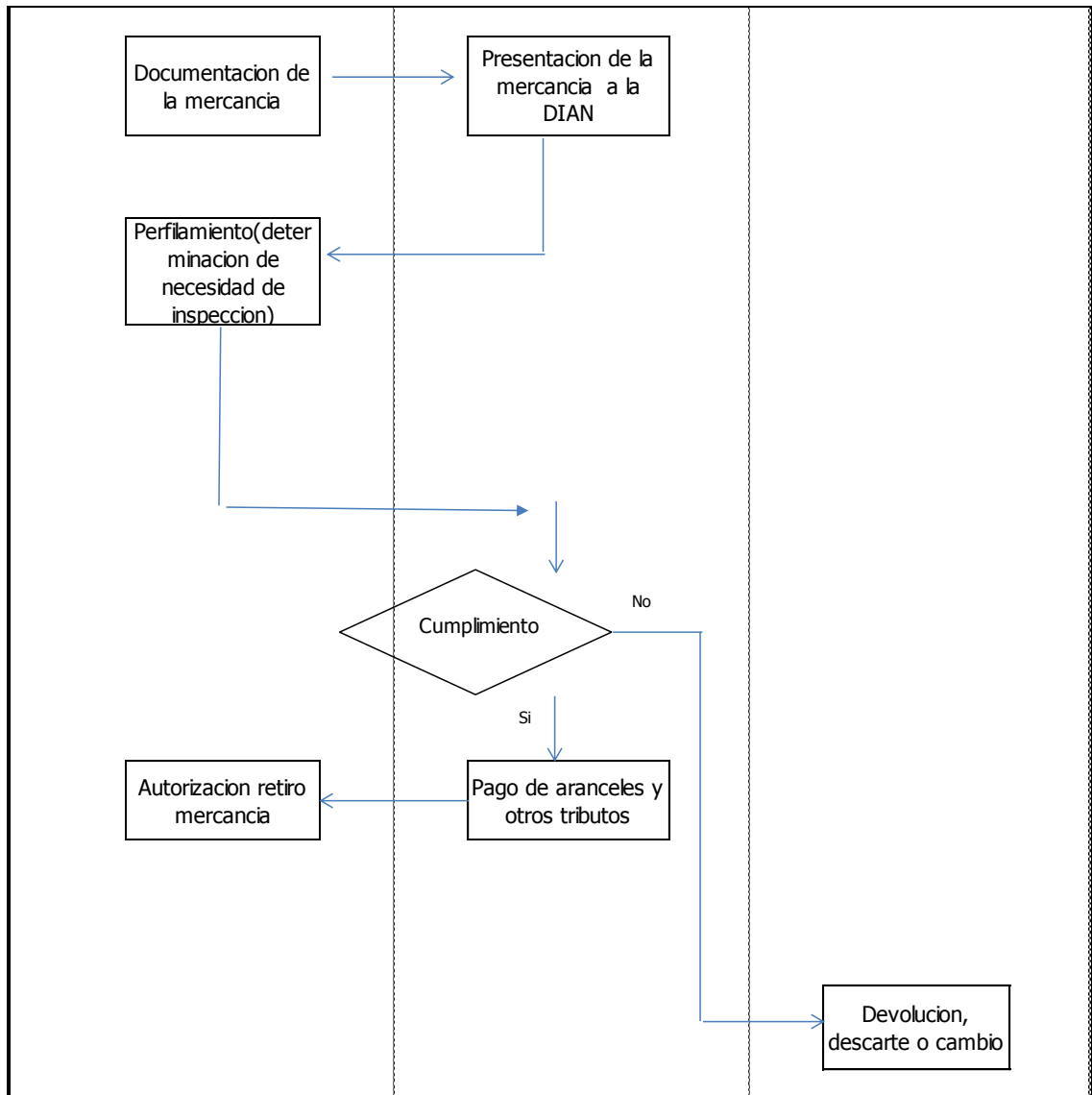


Figura N° 21 Proceso de Exportación

Fuente: DIAN. Elaboración propia

Etiquetado apropiado

Los productos del sector de vestimenta exportados a Colombia deben cumplir con el Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Confecciones (Resolución 1950 de 2009), que indica que los productos textiles deben ostentar en una o más etiquetas permanentes colocadas en la parte inferior del cuello o cintura (o en cualquier otro lugar visible) la siguiente información mínima:

- ✓ País de Origen
- ✓ Nombre del código del Fabricante e Importador en Colombia.

- ✓ Instrucciones de cuidado y conservación del producto; limpieza, conservación, prohibiciones, cuidados especiales, así como las de uso previsto por el fabricante, para lo cual se podrá usar símbolos, leyendas breves y claras o ambos, según lo establecido en la NTC-1806 (2005).
- ✓ Materiales textiles utilizados en la fabricación del producto y participación porcentual de los mismos en dicho producto. No será exigible listar fibras textiles, ni materiales textiles cuyas participaciones sean menores del 5%.

Buenas Prácticas Manufactureras

Se va exportar productos que se rigen a un sistema de calidad certificada que va desde el campo hasta su producción en todos los procesos se desarrolla actividades sostenibles con el medio ambiente como lo es la producción de las toallas con el proveedor Bergman Rivera.

3.4.4. Determinación de Agente de Aduana

El Agente de carga internacional a escoger es Acamar Aduanas, el cual brinda servicios de Carga Internacional Aéreo, Marítimo, Terrestre y Multimodal. El seleccionado por esta empresa es el Marítimo ya que tiene costos más bajos.

Se escogió a este agente porque se diferencia en cuanto el valor agregado que ellos generan en la cadena de suministros con estándares internacionales.

4. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

4.1. Fijación de Precios

Para determinar el precio de venta se debe analizar los costos involucrados en todo el proceso productivo y logístico como también el Incoterm elegido para realizar la cotización al cliente.

4.1.1. Costos y Precio

En este caso se detalla los costos involucrados en el Incoterm Venta FOB.

Tabla N° 60 Costos de Exportación

<u>Descripción</u>		<u>Importe</u> <u>\$</u>
<u>Costos de Producción</u>		
2160 Toallas bebe	\$8	17,280.00
		17,280.00
<u>Costos de comercialización y distribución</u>		
Etiquetado	115.38	
Embalaje	2,875.56	
Flete terrestre	115.50	
Certificado origen	15.00	
Otros documentos	18.00	
Comisión Ag Aduana	190.00	
Embarque mercancías		
LCL	207.00	
Gastos administrativos	15.00	
Gastos de estiba y carga	80.00	3,631.44
Costos financiero	256.80	256.80
Costo Total FOB		21,168.24
Utilidad 35%		11,398.28
Precio Total FOB		32,566.52

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 61 Precio FOB

Productos	Peso	Costo Total FOB	Costo Unit. FOB	Margen	Precio Unit. FOB
Toallas Bebe	100.00%	21,168.24	9.80	35%	15.08
	100%	21,168.24			

Fuente: Elaboración propia

4.1.2. Cotización Internacional

Lima, 12 de setiembre de 2017
Sres.

Unicor S.A



Atención.- Srta. Ericka Gomez
Asistente de Importaciones

De nuestra mayor consideración:

Por medio de la presente, estamos alcanzando la siguiente cotización:

Toallas de baño para bebé
Partida Arancelaria: 6302.60.00.00

- Material: Algodón Orgánico
- Embalaje: Bolsa de Tela Tocuyo
- Color: Blanco
- Dimensiones Embalaje: 22 cms. de alto x 18 cms. de ancho
- Estampado: Logo a 01 color, por un solo frente
- Cantidad: 2,160 unidades

Precio FOB Colombia: \$ 15.08/unidad

Condiciones.-

Forma de pago:

- Por adelantado: 60% adelanto y 40% fecha embarque.
- Fecha de Embarque: 30 días después de haber aceptado el primer pago.
- Medio de Transporte : Marítimo (sin transbordo)
- Puerto de Embarque : Callao-Peru
- Validez de la Oferta : 30 días

Debemos manifestar que el producto detallado goza de beneficio arancelario por lo que enviaremos el Certificado de Origen.

En señal de conformidad y aceptación de las condiciones arriba expresadas, suscribimos el presente documento.

Atentamente,

Mariela Flores Santamaria

Avenida Universitaria 1055 – Cercado – Lima- Perú
Telfs. 511-717-4000 / 946586415 / 940244463
Email: comercialflowers@gmail.com Web: www.balu.com.pe

4.2. Contrato de Compra venta Internacional (Exportaciones) y sus documentos

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de distribución que suscriben de una parte: Unicor S.A, empresa constituida bajo las leyes de la República Colombiana, debidamente representada por su Gerente General Edmundo del Águila Herrera, con Documento de Identidad N° 53.030.418, domiciliado en su Oficina principal ubicado en Cl. 86a Bis #15-22, Bogotá, Colombia, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR** y, de otra parte Comercial Flowers S.A., inscrito en la Partida N° 11817945 del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° IX, debidamente representado por su Gerente General Kelly Mariela Flores Santamaria, identificado con DNI N° 47096975 y señalando domicilio el ubicado en Avenida Universitaria 1055, Cercado –Lima, , departamento de Lima, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** (ó FABRICANTE), que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.
- 1.2. En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

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

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: 2160 Toallas de baño en algodón orgánico para bebe en bolsas de tela Tocuyo color blanco, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo N°001.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 30 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de 32,566.52 (Treinta y Dos Mil Quinientos Sesenta y Seis con 52/100 dólares americanos) por el envío de los productos de conformidad

con la carta oferta recibida por el comprador en la cotización enviada el 13 de Setiembre del 2017.

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

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB (“Free on Board”), el envío se hará por vía marítima, asumiendo todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al SESENTA PORCIENTO (60 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CUARENTA PORCIENTO (40 %) después de 30 días de recibidos los productos por parte del comprador.

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

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

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

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

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

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

El Incoterm elegido es FOB (Franco a bordo) que significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte marítimo o por vías navegables interiores.

El vendedor debe entregar las mercancías en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque ubicado en el Callao (APM Terminals) y en la forma acostumbrada en el puerto, a bordo del buque designado por el comprador.

El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

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

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DÉCIMA:

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

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

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

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

a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.

b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DÉCIMO PRIMERA:

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

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

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DÉCIMO SEGUNDA:

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

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

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DÉCIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de Arbitraje y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de Lima, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DÉCIMO CUARTA:

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

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DÉCIMO QUINTA:

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

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DÉCIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 20 días del mes de setiembre 2017.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

- Comercial Invoice

COMMERCIAL INVOICE							
Exporter: Comercial Flowers S.A. Avenida Universitaria 1055 Cercado, Lima, Perú Teléfono: (51-1) 717-4000			Invoice No. & Date: EXP 01/01-2017 12-OCT-2017		Buyers Order No. & Date: IMP2201-2017 23-DIC-2017		
			Proforma		Bill of Lading No. & Date: CSVU403872-7 12-OCT-2017		
Consignee: Unicor S.A Cl. 86a Bis #15-22 Bogotá, Colombia Teléfono: +(57) (4) 5409570			Buyer (If other than consignee): Unicor S.A Cl. 86a Bis #15-22 Bogotá, Colombia Teléfono: +(57) (4) 5409570				
Pre-carriage By SEA	Place of Receipt		Country of origin PERU		Country of destination COLOMBIA		
			Payment Terms: T/T 60 % at the beginning and the other 40 % from the date of Bill of Lading				
Sea Details		Port of Loading CALLAO SEA PORT		Bank Details: Banco BCP, Account N°: 011-138-15			
Port of Discharge CARTAGENA SEA PORT		Final Destination BOGOTA COLOMBIA					
Boxes Marks Container No.	Numbering of the boxes	Number of Boxes	Description of Goods	Quantity	Presentation	FOB Price USD	Total FOB USD
Unicor S.A Container #HASU1	1. - 90	90	Toalla de bebé en algodón Orgánico 200gr	2,160	Units	15.08	32,572.80
		90	TOTAL FOB				32,572.80
AMOUNT CHARGEABLE (IN WORDS): Twenty- Three thousand thirty-eight and 00/100 dolars							
Manufacturer: Comercial Flowers SA						Add Freight	2,000.00
Total Net Wt: 450.00 Total Shipper: 90.00						Add Insurance	230.00
Total Gross Wt: 480.00 Total CBM:						TOTAL CIF	34,802.80
WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE OF PERUVIAN ORIGIN							
WE DECLARE THAT THIS PACKING LIST SHOWS THE CORRECT SPECIFICATION OF GOODS DESCRIBED AND THAT ALL PARTICULARS ARE TRUE AND CORRECT							

- Packing List

PACKING LIST										
Exporter: Comercial Flowers S.A. Avenida Universitaria 1055 Cercado, Lima, Perú Teléfono: (51-1) 717-4000			Invoice No. & Date: EXP 01/01-2017 12-OCT-2017							
			Buyers Order No. & Date: IMP2201-2017 23-DIC-2017			Proforma				
			Other reference (s):		Bill of Lading No. & Date: CSVU403872-7 12-OCT-2017					
Consignee: Unicor S.A Cl. 86a Bis #15-22 Bogotá, Colombia Teléfono: +(57) (4) 5409570			Buyer (If other than consignee): Unicor S.A Cl. 86a Bis #15-22 Bogotá, Colombia Teléfono: +(57) (4) 5409570							
Pre-carriage By SEA		Place of Receipt		Country of origin PERU			Country of destination COLOMBIA			
				Payment Terms: T/T 60 % at the beginning and the other 40 % from the date of Bill of Lading						
Sea Details		Port of Loading CALLAO SEA PORT		Bank Details: Banco BCP, N° cuenta: 011-138-15						
Port of Discharge CARTAGENA SEA PORT		Final Destination BOGOTA COLOMBIA								
Boxes Marks		Numbering	Number of Boxes	Description of Goods		Batch No.	Quantity	Net weight	Gross weight	CBM
Container No.								in KGS	in KGS	
Unicor S.A Container #HASU1		1. - 90	90	Toalla de bebé en algodón Orgánico 200gr		K2320P	2,160	450.00	480.00	
			90			TOTAL		450.00	480.00	
Manufacturer: Comercial Flowers S.A.										
Total Net Wt: 450.00 Total Shipper: 90										
Total Gross Wt: 480.00 Total CBM:										
WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE OF PERUVIAN ORIGIN										
WE DECLARE THAT THIS PACKING LIST SHOWS THE CORRECT SPECIFICATION OF GOODS DESCRIBED AND THAT ALL PARTICULARS ARE TRUE AND CORRECT										

4.3. Elección y aplicación del Incoterm

El Incoterm elegido es FOB (Free On Board), El exportador deberá cumplir con su obligación de poner a disposición del comprador, las mercancías cargadas y estibadas en el buque, en el puerto convenido.

A continuación, se detalla los motivos de la elección;

- Transporte Internacional vía marítima
- Es el más comercial vía marítima
- Mayor control sobre los gastos de envío
- Como exportadores principiantes no podemos arriesgarnos a cubrir los riesgos internacionales.
- No hay compromiso en la fecha de llegada al mercado destino, solo al arribo de la mercancía en el buque.

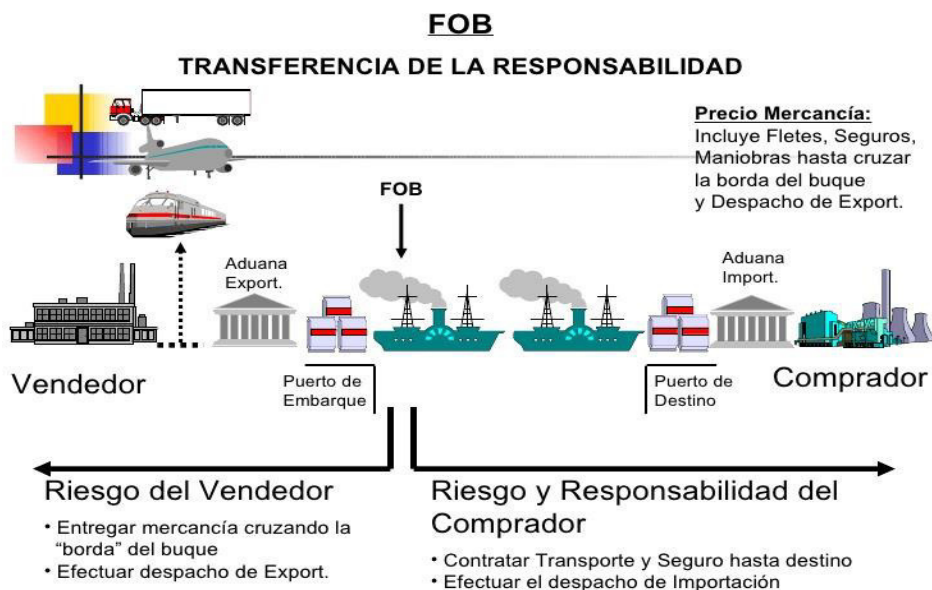


Figura N° 22 Elección y aplicación del Incoterm

Fuente: Incoterm.com

4.4. Determinación del medio de pago y cobro

El medio de pago es la transferencia bancaria por el volumen a exportar y no incurrir a los costos bancarios si accedemos a otro medio de pago.

La forma de pago es la siguiente:

Por adelantado (60% adelanto y 40% a la fecha embarque).

A continuación, se detalla las ventajas y desventajas tanto para el exportador como importador en la elección de la transferencia bancaria como medio de pago.

Tabla N° 62 Determinación del medio de pago y cobro

	Exportador (Beneficiario)	Importador (Ordenante)
Ventajas	Se recibe el dinero por adelantado.	Rapidez en la tramitación de los documentos.
	No conlleva comisiones para el vendedor.	Emisión menos costosa
	Es un método de pago inmediato.	Confianza para el comprador, paga el porcentaje restante a la fecha embarque.
Desventajas	El riesgo de no cobrar en la fecha pactada del pago.	Comisiones para el comprador.
	Dificultad en la negociación con otros proveedores que usan otro medio de pago.	El exportador no cumpla con la entrega de la mercancía.

Fuente: Elaboración propia

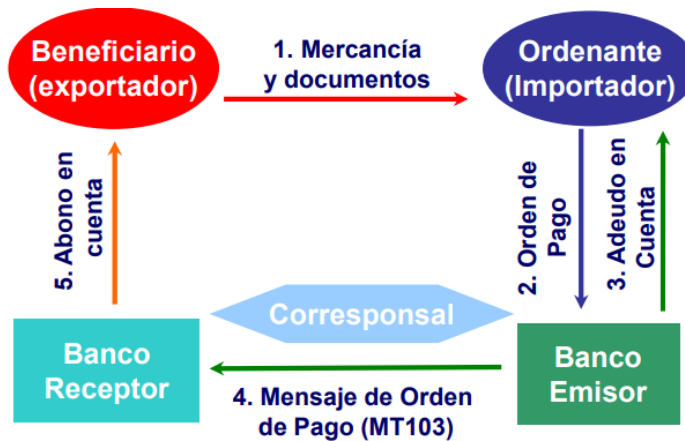


Figura N° 23 Medio de Pago Internacional

Fuente: Prompex- Medios de pago internacional

4.5. Elección del Régimen de Exportación

La exportación definitiva es el régimen aduanero elegido que permite la salida de la mercancía al mercado de Bogotá- Colombia para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afecta a tributo alguno.

La exportación será por trámite regular, nuestro monto de exportación en valor FOB supera el \$ 5000.00 y requiere contratar el servicio de un Agente de Aduanas.

4.6. Gestión Aduanera del Comercio Internacional

En este caso, se escogió la Agencia de Aduanas “Acamar” para la gestión, los cuales solo se requiere los siguientes documentos;

- Factura comercial – copia SUNAT, emitida por el exportador.
- Documento de transporte
- Conocimiento de embarque o Bill of Lading (B/L) en la vía marítima, la emisión estará a cargo del agente de carga internacional.
- Documento que acredite mandato a favor del agente de aduana.

La agencia de Aduanas nos solicitara los siguientes documentos;

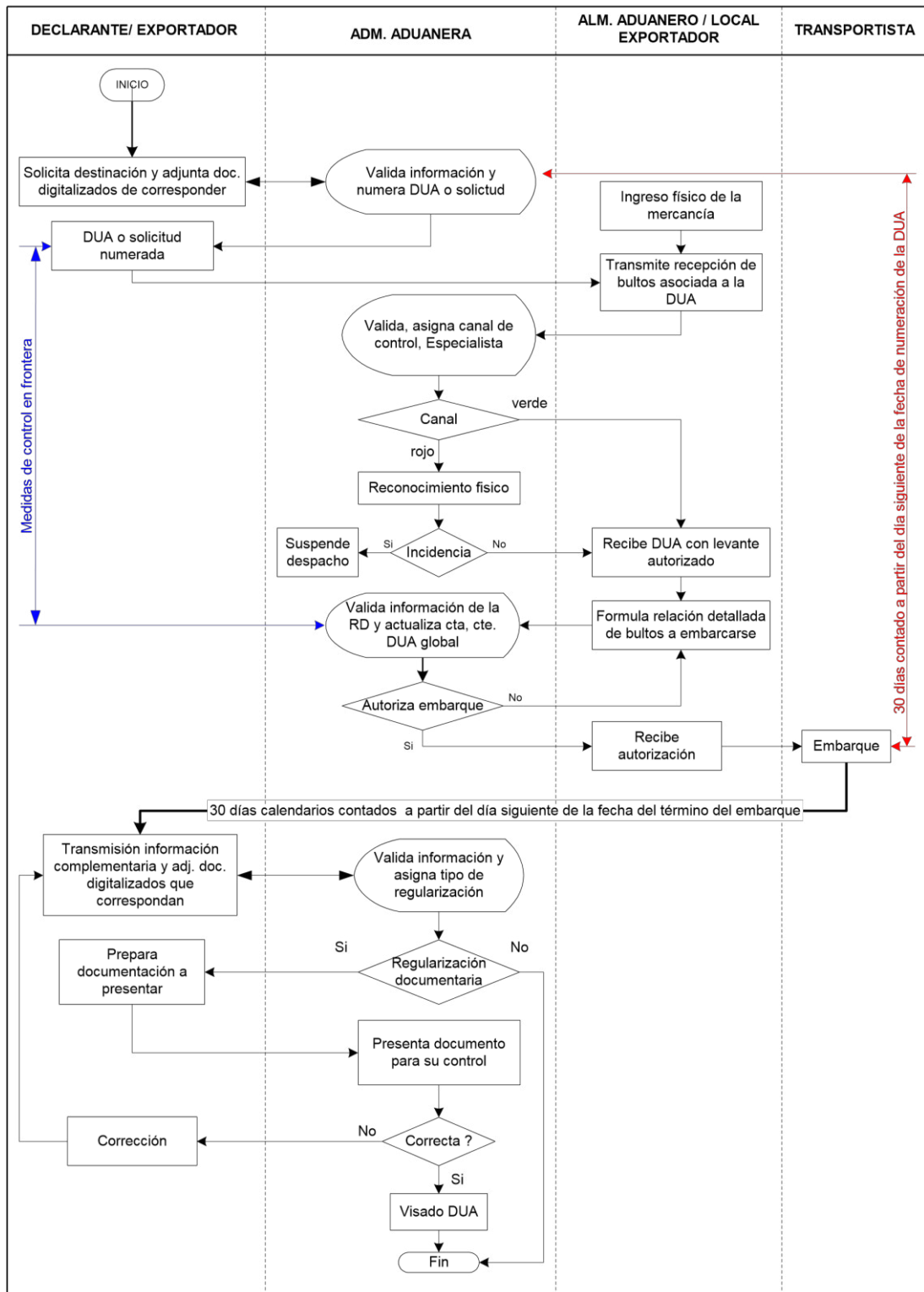
- Escritura Pública
- Poderes vigentes
- Documentos de Identidad del representante legal
- Otros documentos formales de la empresa (RUC, Licencia de funcionamiento, acuerdos de seguridad).

Los pasos para realizar la gestión aduanera son los siguientes;

- A. El agente de aduana recibe las instrucciones de la exportación, copia de la factura comercial, la reserva del espacio (booking) porque es por vía marítima.
- B. El agente de aduana coordina con el exportador para declarar en la DUA los regímenes vinculados al régimen de exportación definitiva.
- C. El agente de aduana confecciona la DUA con datos provisionales y luego las transmite electrónicamente.
- D. El agente de aduana coordina con el exportador para el ingreso de la carga, llevando una unidad de transporte para su recojo en el almacén o lugar elegido por el exportador.
- E. El almacén aduanero recibe la carga y transmite electrónicamente a la aduana la recepción de la carga.
- F. La aduana responde con los canales :
 - ✓ Naranja : autorización automática para embarcar (no hay ningún tipo de revisión)
 - ✓ Rojo: reconocimiento físico de la carga y posterior autorización para el embarque.
- G. Con la autorización de embarque por parte de la aduana, los transportistas marítimos, procederán a cargar la mercadería para trasladarla a su destino final.
- H. Una vez que la carga salió del país, el agente de aduanas (con responsabilidad del exportador) tiene 30 días calendario contabilizados a partir del día siguiente de la fecha de embarque para regularizar la DUA con los datos provisionales y deberá presentar física o electrónicamente:
 - ✓ Copia SUNAT de la factura
 - ✓ Conocimiento de Embarque
- I. Luego de regularizada la exportación, el agente de aduanas procederá a facturar por sus servicios, adjuntando copia de los documentos que sirvieron para el despacho aduanero.

4.6.1 Flujograma de Exportación Definitiva

PROCESO DE EXPORTACIÓN DEFINITIVA



5. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

5.1. Inversión Fija

5.1.1. Activos Tangibles

Tabla N° 63 Muebles y Enseres de Oficina (En miles de Dólares)

Descripción	U.M.	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorio de Oficina	unidades	4	77	308
Silla de oficina	unidades	4	15	60
Mesa de trabajo	unidades	1	65	65
Estantes	unidades	1	23	23
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA		10	180	456

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 64 Equipos de Computación y Comunicación (En miles de Dólares)

Descripción	U.M.	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Impresora Multifuncional HP	unidades	1	86	86
Laptops	unidades	4	478	1912
Teléfono	unidades	2	62	124
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y COMUNICACIÓN		7	626	2122

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°63 y N°64 se muestra los activos tangibles que comprenden los muebles de oficina y equipos de computación y comunicación para el desarrollo y comienzo del negocio.

5.1.2. Activos Intangibles

Tabla N° 65 Activos Intangibles (En miles de Dólares)

DATOS DE LA INVERSIÓN	INVERSION
Diseños de Página web	770
Marca	173
Constitución Empresa	231
Licencia Funcionamiento	61
Garantía del local	216
Software	77
Antivirus	49
ERP	154
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	1,731

Elaboración: Fuente propia

En la Tabla N°65 se muestra los costos de trámites legales, de factibilidad, creación de la página web entre otros costos de inversión para el comienzo de la empresa.

5.2. Capital de Trabajo

Tabla N° 66 Capital de Trabajo (En miles de Dólares)

DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Costo de Producto Tercerizado		19,171	153,369
Adquisición y Producción de Toallas	8.00	17,278	138,222
Bolsas de Tocuyo de algodón	0.68	1,469	11,748.87
Bolsita silica gel	0.06	130	1,036.66
Etiquetas Kraft	0.06	130	1,036.66
Etiquetas tela	0.02	43	345.55
Cajas cartón	1.26	113	907.20
Pallet	3.02	9	72.48
Gasto de Personal		2,374	32,984
Gerente General	1344	1344	18,810
Asistente de Adm. Y Finanzas	453	453	6,349
Asistente de Comercio Exterior	453	453	6,349
Contador externo	123	123	1,476
Materiales Indirectos		2.78	14
Escoba	0.24	0.24	0.48
Recogedor	0.26	0.26	0.52
Plumero	0.16	0.16	0.32
Desinfectante	2.12	2.12	12.72
Gastos Fijos		374	4,492
Alquiler Local	277	277	3,328
Servicios Básicos (Luz, agua, teléfono e internet)	97	97	1,164
Costo por Distribución y Embarque		623	4,980
Certificado de Origen	15	15	120
Derecho de Embarque	207	207	1,656
Tramite Documentario	15	15	120
Agenciamiento de Aduanas	190	190	1,520
Estiba y carga	80	80	640
Flete terrestre	116	116	924
Gastos Administrativos		40	480
Suministros Oficina	40	40	480
Gastos de Ventas		216	2,596
Página Web	123	124	1,488
Ferias Internacionales	308	26	308
Merchandising y Publicidad	800	67	800

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°66 se puede observar que al cálculo de la inversión en capital de trabajo, se supone calcular cuánto es la inversión necesaria para hacer frente a los principales egresos operativos hasta que los ingresos puedan cubrir los egresos.

5.3. Inversión Total

Tabla N° 67 Inversión Total (En miles de Dólares)

DATOS DE LA INVERSIÓN	INVERSIÓN
Diseños de Pagina web	770
Marca	173
Constitución Empresa	231
Licencia Funcionamiento	61
Garantía del Local	216
Software	77
Antivirus	49
ERP	154
Inversión Intangible	1731
Equipos y Maquinaria	2122
Muebles y Enseres	456
Inversión Tangible	2578
Capital de Trabajo	68,402
INVERSIÓN TOTAL	
Inversión Tangible	2,578
Inversión Intangible	1,731
Capital de Trabajo	68,402
TOTAL	72,711

Fuente: Elaboración propia

En la tabla N° 67 se muestra las inversiones que se necesita para la comercialización de las toallas en algodón orgánico. El monto total a invertir en la inversión intangible es 1731 dólares, en inversión tangible es 2578 dólares, y el capital de trabajo que requiere la empresa para iniciar sus operaciones es 68,402 dólares.

Por lo tanto, la inversión total requerida para este proyecto es de 72,711 dólares.

5.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

Tabla N° 68 Estructura de Financiamiento de la Inversión (En miles de dólares)

Datos de Financiamiento	
Capital Propio	79%
Capital Financiada	21%
Préstamo a mediano plazo	15,000.00
Aporte propio	57,711.04

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°68 se observa la estructura del financiamiento de la empresa, la cual está constituida por el aporte del capital propio de 79% que es necesario, con lo cual se deduce que el 21% restante será financiado con un préstamo.

Tabla N° 69 Flujo de Caja de Deuda (En miles de dólares)

	Anual	22.62%		
	Mensual	1.71%		-561.8
	Saldo deudor	Intereses	Amortización	Cuota
1	15,000.00	257.08	304.71	561.79
2	14,695.29	251.86	309.94	561.79
3	14,385.35	246.54	315.25	561.79
4	14,070.10	241.14	320.65	561.79
5	13,749.46	235.65	326.15	561.79
6	13,423.31	230.06	331.74	561.79
7	13,091.57	224.37	337.42	561.79
8	12,754.15	218.59	343.20	561.79
9	12,410.95	212.71	349.09	561.79
10	12,061.87	206.72	355.07	561.79
11	11,706.80	200.64	361.15	561.79
12	11,345.64	194.45	367.34	561.79
13	10,978.30	188.15	373.64	561.79
14	10,604.66	181.75	380.04	561.79
15	10,224.62	175.24	386.56	561.79
16	9,838.06	168.61	393.18	561.79
17	9,444.88	161.87	399.92	561.79
18	9,044.96	155.02	406.77	561.79
19	8,638.19	148.05	413.74	561.79
20	8,224.44	140.95	420.84	561.79
21	7,803.61	133.74	428.05	561.79
22	7,375.56	126.41	435.38	561.79
23	6,940.18	118.94	442.85	561.79
24	6,497.33	111.35	450.44	561.79
25	6,046.89	103.63	458.16	561.79
26	5,588.74	95.78	466.01	561.79
27	5,122.73	87.80	473.99	561.79
28	4,648.73	79.67	482.12	561.79
29	4,166.61	71.41	490.38	561.79
30	3,676.23	63.01	498.79	561.79
31	3,177.45	54.46	507.33	561.79
32	2,670.11	45.76	516.03	561.79
33	2,154.08	36.92	524.87	561.79
34	1,629.21	27.92	533.87	561.79
35	1,095.34	18.77	543.02	561.79
36	552.32	9.47	552.32	561.79

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°69 se observa el flujo de caja de deuda del préstamo de la empresa, la cual está constituida por el saldo deudor que es el préstamo que va ir disminuyendo a medida que se amortice la deuda. La renta que es constante a lo largo del periodo por ser el método de pago está constituida por la suma de interés y la amortización.

5.5. Fuentes Financieras y Condiciones de crédito.

Tabla N° 70 Créditos bancarios -Capital de trabajo para microempresas (En miles de dólares)

Moneda Nacional	BCP	IBK	BIF	SCOTB	BBVA
Tasa Efectiva Anual Capital de trabajo	Min 25%/Max6 0%	Min 30%/Max 50%	Min 18.9%/M ax 75%	25%	32%

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°70 se investigó dentro de las principales entidades en el mercado financiero las tasas efectivas para inversión de capital de trabajo.

Por ser una empresa que recién incursiona en el mercado laboral y al no contar con un historial crediticio es difícil que una entidad financiera pueda otorgar un préstamo. Para ello la empresa ha visto conveniente realizar un préstamo con aval financiero, el capital propio será de la gerente general como parte de los ahorros personales.

Para poder financiar la inversión que necesita la empresa, los requisitos para el préstamo son los siguientes:

- Copia de documento de identidad
- Copia de RUC
- Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor)
- Copia de último recibo de luz, agua o teléfono.
- Copia de documento de propiedad de vivienda.
- En caso de no tener empresa se solicitara aval.

5.6. Presupuestos de Costos

Costos Directos

Tabla N° 71 Presupuesto Proyectado de Costos de Producción (En miles de Dólares)

Años	2018	2019	2020	2021	2022
Costo de compra de producto tercerizado	153,369	177,909	202,816	227,154	252,140

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 72 Presupuesto Proyectado de Costos de Exportación (En miles de Dólares)

Años	2018	2019	2020	2021	2022
Costo de exportación	4,980	5,777	6,586	7,376	8,187

Fuente: Elaboración propia

Costos Indirectos

Tabla N° 73 Presupuesto Proyectado de materiales indirectos (En miles de dólares)

Años	2018	2019	2020	2021	2022
Materiales de Limpieza	14	14	14	14	14
Total de Materiales Indirectos	14	14	14	14	14

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 74 Presupuesto Proyectado de Gastos de Personal (En miles de dólares)

Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Gerente General	18,810	19,563	20,345	21,159	22,006
Asistente de Adm. Y Finanzas	6,349	6,602	6,867	7,141	7,427
Asistente de Comercio Exterior	6349	6,602	6,867	7,141	7,427
Contador (externo)	1,476	1,476	1,476	1,476	1,476
Gasto de Personal TOTAL	32,984	34,244	35,555	36,918	38,335

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 75 Presupuesto Proyectado de Gastos Fijos (En miles de dólares)

Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Pago de alquiler	3,328	3,461	3,600	3,744	3,894
Servicios	1,164	1,211	1,259	1,309	1,362
Total de Gastos Indirectos	4,492	4,672	4,859	5,053	5,255

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 76 Presupuesto Projectado de Gastos Administrativos (En miles de dólares)

Materiales de Oficina	2018	2019	2020	2021	2022
Útiles de oficina	480	499	519	540	562
Total de Gastos Administrativos	480	499	519	540	562

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 77 Presupuesto Projectado de Gastos de Ventas (En miles de dólares)

Gastos de Ventas	2018	2019	2020	2021	2022
Página Web	1,488	124	124	124	770
Ferías Internacionales	308	26	26	26	26
Merchandising y Publicidad	800	67	67	67	67
Total de Gastos de Ventas	2,596	216	216	216	862

Fuente: Elaboración propia

5.7. Punto de Equilibrio

Tabla N° 78 Costos Fijos (En miles de dólares)

Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Gastos de Personal	32,984	34,244	35,555	36,918	38,335
Materiales Indirectos	14	14	14	14	14
Gastos fijos	4,492	4,672	4,859	5,053	5,255
Gastos Administrativos	480	499	519	540	562
Gastos de Ventas	2,596	216	216	216	862
Total	40,566	39,645	41,163	42,741	45,029

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°75 se observa los costos fijos en los que va incurrir la empresa. Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir comercialice o no debe pagarlo. Los costos fijos de la empresa está constituido por gastos de personal, materiales indirectos, gastos fijos, gastos administrativos, gastos financieros y gastos de ventas lo que hace un total de \$ 40,566 para el primer año.

Tabla N° 79 Costos Totales (En miles de dólares)

Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total
46,525	152,390	198,915

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°76 se observa el costo total en el que va incurrir la empresa. El costo total de la empresa está constituido por la suma del costo fijo y costo variable que hacen un total de \$ 198,915 para el primer año.

Tabla N° 80 Estructura de Precios (En miles de dólares)

CVU		8.82
CFU		2.69
Costo Unitario		11.51
Margen de Ganancia	29%	3.28
Valor de Venta		14.79
IGV		-
Precio de Venta FOB		14.79
Punto de Equilibrio (en cantidad)		7,788
Punto de Equilibrio (en dinero)		115,215

Fuente: Elaboración propia

Se calcula el punto de equilibrio para el primer producto;

Donde:

Q = Cantidad en unidades

Pv = Precio de venta por unidad

Cvu = Costo variable por unidad

CF= Costo fijo total

Producción mínima en unidades: **$Q = CF/Pv - Cvu$**

- Productos en un año : 7788 unidades
- Costos Fijos : \$ 46,525
- Precio : \$ 14.79 por unidad
- Costo variable unitario : \$ 8.82

Desarrollando:

$$46,525 / (14.79 - 8.82) = 7793 \text{ unidades}$$

Es decir, la cantidad mínima que se debe producir en donde mis ingresos son igual a mis egresos es 7793 unidades, en donde una unidad adicional representara una ganancia a la empresa.

5.8. Presupuesto de Ingresos

Tabla N° 81 Ventas en los próximos años (En miles de dólares)

	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos totales	255,609.77	270,951.09	289,916.92	313,113.83	325,644.30
Tasa de Crecimiento	0%	6%	7%	8%	4%

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla N°79 se refleja las ventas proyectadas a lo largo de 5 años de la evaluación del negocio. Este valor representado por los ingresos de las ventas del primer año es \$ 255,609.77 el cual se explica de la siguiente forma.

Se va exportar 17280 unidades a comercializar el primer año, asimismo se ha evaluado el precio de venta del producto que es \$ 14.79, luego de estas dos premisas ya podemos conocer nuestra venta de primer año.

5.9. Presupuesto de Egresos

Tabla N° 82 Presupuesto de Egresos (En miles de Dólares)

	2018	2019	2020	2021	2022
		6%	7%	8%	4%
Costo de Venta	-152,391.96	-161,538.30	-172,845.54	-186,675.30	-194,145.84
Gastos de Venta	-8,555.68	-8,726.79	-8,901.33	-9,079.36	-9,260.94
Imp. Renta	-16,762.84	-18,342.18	-20,355.03	-22,874.74	-24,096.48
Egresos Totales	-215,680.27	-227,336.46	-241,605.66	-258,923.24	-268,602.98

Fuente: Elaboración propia

5.10. Flujo de caja Proyectado

El flujo de caja o dinero es un informe financiero que muestra el flujo o movimiento del dinero que recibimos a través de nuestros ingresos netos u otras fuentes y lo que gastamos. El saldo de esta diferencia nos dará un flujo de efectivo excedente o deficiente, en dependencia si la cantidad es positiva o negativa.

Tabla N° 83 Flujo de Caja Económico (En miles de dólares)

Flujo de Caja						
	AÑO 0	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS		255,609.77	270,951.09	289,916.92	313,113.83	325,644.30
Ventas		255,609.77	270,951.09	289,916.92	313,113.83	325,644.30
EGRESOS	72,711.04	-	-	-	-	-
		215,680.27	227,336.46	241,605.66	258,923.24	268,602.98
Capital de trabajo	-72711.04					
Costo de Venta		-	-	-	-	-
		152,391.96	161,538.30	172,845.54	186,675.30	194,145.84
Gastos Ventas		-8,555.68	-8,726.79	-8,901.33	-9,079.36	-9,260.94
Gastos Administrativos		-37,969.79	-38,729.18	-39,503.77	-40,293.84	-41,099.72
IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)		-16,762.84	-18,342.18	-20,355.03	-22,874.74	-24,096.48
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-72,711.04	39,929.50	43,614.63	48,311.26	54,190.59	57,041.32

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°81 se observa el flujo económico, el cual está constituido por ingresos totales menos egresos totales, el cual se detallan en el Estado de Ganancias y Pérdidas.

Tabla N° 84 Flujo de caja proyectado (En miles de dólares)

Flujo de Caja						
	AÑO 0	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS		255,609.77	270,951.09	289,916.92	313,113.83	325,644.30
Ventas		255,609.77	270,951.09	289,916.92	313,113.83	325,644.30
EGRESOS	72,711.04	-	-	-	-	-
		215,680.27	227,336.46	241,605.66	258,923.24	268,602.98
Capital de trabajo	-					
	72,711.04					
Costo de Venta		-	-	-	-	-
		152,391.96	161,538.30	172,845.54	186,675.30	194,145.84
Gastos Ventas		-	-	-	-	-
		8,555.68	8,726.79	8,901.33	9,079.36	9,260.94
Gastos Administrativos		-	-	-	-	-
		37,969.79	38,729.18	39,503.77	40,293.84	41,099.72
IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)		-	-	-	-	-
		16,762.84	18,342.18	20,355.03	22,874.74	24,096.48
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-	39,929.50	43,614.63	48,311.26	54,190.59	57,041.32
Préstamo	15,000.00					
Intereses		-	-	-	-	-
		7,120.88	7,120.88	7,120.88		
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-	32,808.62	36,493.75	41,190.38	54,190.59	57,041.32
	57,711.04					

Fuente: Elaboración propia

5.11. Estado de Ganancias y Pérdidas

Tabla N° 85 Estado de Ganancias y Pérdidas (En miles de dólares)

	2018	2019	2020	2021	2022
		6%	7%	8%	4%
Unidades	17,278.00	18,315.00	19,597.00	21,165.00	22,012.00
P.V	14.79	14.79	14.79	14.79	14.79
Ingresos	255,609.77	270,951.09	289,916.92	313,113.83	325,644.30
Costo de Venta	-152,391.96	-	-	-	-194,145.84
		161,538.30	172,845.54	186,675.30	
Utilidad Bruta	103,217.81	109,412.79	117,071.38	126,438.53	131,498.46
Gastos de Venta	-8,555.68	-8,726.79	-8,901.33	-9,079.36	-9,260.94
Gastos Administrativos	-37,969.79	-38,729.18	-39,503.77	-40,293.84	-41,099.72
D y A	-816.20	-816.20	-816.20	-816.20	-816.20
Utilidad Operativa	55,876.14	61,140.61	67,850.09	76,249.13	80,321.60
Imp. Renta	-16,762.84	-18,342.18	-20,355.03	-22,874.74	-24,096.48
Reserva Legal	-3,911.33	-4,279.84	-4,749.51	-5,337.44	-5,622.51
Utilidad Neta	35,201.97	38,518.58	42,745.55	48,036.95	50,602.61

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°82 se presenta el Estado de Ganancias y Pérdidas de la empresa que inicia con el número de unidades a vender y los ingresos por las ventas, es decir el monto total en dólares durante el periodo.

La utilidad bruta resultante es \$ 103,217.81 en el primer año representa el monto restante para cubrir los costos operativos.

5.12. Evaluación de la Inversión

5.12.1. Evaluación Económica

Tabla N° 86 Resultados Económicos

Resultados Económicos	
VANE	52,769.05
TIRE	55%

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°86 se observa la evaluación económica de la empresa, se puede concluir que este proyecto es rentable, ya que el flujo de efectivo económico cumple con las condiciones para que un proyecto pueda ser aceptado dando como resultado

VANE igual a \$ 52,769.05, un TIRE de 55%. Esto significa que cumple la regla para que un proyecto sea rentable:

$VAN > 0$, $TIR > COK$ y el $B/C > 1$.

5.12.2. Evaluación Financiera

Tabla N° 87 Resultados Financieros

Resultados Financieros	
VANF	53,869.10
TIRF	61%

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N°87 se puede observar que por tratarse de un flujo de caja financiero el $Vanf < Vane$, el $Tirf >$ tasa de interés del banco con lo que se produce un escudo fiscal en beneficio del inversionista. Entre los valores que se obtuvo un resultado de VANF igual a \$. 53,869.10, un TIRF de 61 % con lo que se puede observar que el proyecto es rentable. De acuerdo al análisis financiero en ambos casos el proyecto es bueno.

5.12.3. Evaluación Social

El presente proyecto de negocio es la comercialización de toallas en algodón orgánico al mercado de Bogotá – Colombia. Este producto no genera conflictos sociales, al contrario genera más puestos de trabajo en el mercado nacional, incentivo las pyme. Finalmente, el proyecto es viable de forma social.

5.12.4. Evaluación Ambiental

La empresa Comercial Flowers con la comercialización de toallas en algodón orgánico es una empresa que contribuye a la responsabilidad social y a la difusión de productos orgánicos como prendas. Además de ello trabaja con su principal proveedor Bergman Rivera, el cual cuenta con la certificación GOTS (General Organic Textil Standard) el cual establece prácticas sostenibles desde la extracción hasta la producción del producto.

Lo cual es una ventaja en el mercado de Bogotá, al contar con esta certificación.

5.13. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

El costo de oportunidad o también conocido como tasa de descuento (COK), es lo mínimo que el inversionista espera recibir, a partir del COK las empresas generan valor para el propietario, ya que los retornos de los proyectos de inversión deberán ser iguales o mayores.

El COK tiene implícito la relación riesgo retorno que existe en el mercado, en este caso el retorno esperado está en función a los rendimientos en el mercado que tiene la empresa y el riesgo es la variación que existe entre el retorno real y el esperado.

En un conjunto de posibilidades de inversión, el inversionista debe comparar todas las posibilidades que tiene, en el cual mida el riesgo de retorno de cada elección.

Tabla N° 88 Aporte propio (En miles de dólares)

Fuente	Porcentaje	Monto
Aporte propio	79%	57,711.04

Fuente: Elaboración propia

Se tiene un capital propio de \$ 57,711.04 de acuerdo a este capital el inversionista realiza una evaluación de mercado para conocer cuál es la rentabilidad máxima que podría obtener por dicha inversión.

Tabla N° 89 Costo de capital propio

$$K_{\text{proy}} = R_f + \beta (R_m - R_f) + RP$$

Donde;

K_{proy} : Costo de capital propio

R_f : Tasa libre de riesgo

β : Beta del sector

$R_m - R_f$: Prima por riesgo de mercado

RP : Prima por riesgo país

K_{proy}	Costo de capital propio	10.22%
R_f	Tasa libre de riesgo	2.36%
β	Beta del sector (Building Materials)	0.88
$R_m - R_f$	Prima por riesgo de mercado	7.40%
RP	Prima por riesgo país	1.35%

Fuente: Elaboración propia

El modelo de valoración del precio de los activos financieros o Capital asset pricing model (conocido como modelo CAPM); es una herramienta utilizada para determinar la tasa de retorno. De acuerdo a la rentabilidad que otorga el mercado por

el capital propio, lo máximo que se deja de ganar por invertir en este proyecto es 10.22%, por lo tanto mi costo de oportunidad es 10.22% que es lo mínimo que espero ganar por la inversión en este proyecto de exportación de Toallas en algodón orgánico.

Tabla N° 90 Costo Promedio Ponderado de Capital

$$CPPK = \frac{D}{D + E} k_d (1 - Tx) + \frac{E}{D + E} k_{proy}$$

Donde;

CPPK: Costo promedio ponderado de capital

D: Deuda

E: Capital propio

Kd: Costo de la deuda

Tx: Imposición fiscal

Kproy: Costo de capital propio

CPPK	Costo Promedio Ponderado de Capital	11.40%
D	Deuda	US\$ 15,000.00
E	Capital propio	US\$ 57,711.04
Kd	Costo de la deuda	22.62%
Tx	Imposición fiscal	29.50%
Kproy	Costo del Capital propio	10.22%

Fuente: Elaboración propia

El costo promedio ponderado de capital (CPPK) es de 11.40%

5.14. Cuadro de riesgo de tipo de cambio

El análisis de sensibilidad consiste en suponer variaciones que afecten el presupuesto de caja, por ejemplo una disminución de cierto porcentaje en ingresos por ventas o un aumento porcentual en los costos y/o gastos que podrían darse por un incremento del tipo de cambio, lo cual sería un escenario negativo para cualquier importador. Para el caso de un incremento en el tipo de cambio, nuestra empresa podría utilizar FORWARD DE DIVISAS.

Una OPERACIÓN FORWARD de moneda extranjera es un acuerdo entre dos partes, por el cual dos agentes económicos se obligan a intercambiar, en una fecha futura establecida, un monto determinado de una moneda a cambio de otra, a un tipo de cambio futuro acordado y que refleja el diferencial de tasas. Esta operación no implica ningún desembolso hasta el vencimiento del contrato, momento en el cual se exigirá el intercambio de las monedas al tipo de cambio pactado.

El propósito del forward de divisas es administrar el riesgo en el que se incurre por los posibles efectos negativos de la volatilidad del tipo de cambio en el flujo esperado de ingresos de una empresa (por ejemplo, en el comercio exterior) o en el valor del portafolio de un inversionista (una administradora de fondos de pensiones que posee activos denominados en moneda extranjera).

En tal sentido, el mercado de forwards de monedas permite que los agentes económicos se cubran del riesgo cambiario, dando mayor certeza a sus flujos.

Las transacciones se realizan normalmente bajo un contrato marco (master agreement), elaborado por asociaciones profesionales de los agentes que operan en el mercado financiero internacional, los mismos que son ajustados a las normas de BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ derecho del país que le resulten aplicables. Cada operación genera un contrato adicional en donde se establecen, de común acuerdo, las condiciones especiales para dicha operación. A continuación, se presenta un análisis de sensibilidad teniendo al tipo de cambio en diferentes escenarios y como afecta la variación al VAN, TIR Y AL B/C.

Tabla N° 91 Riesgo del Tipo de Cambio

PRODUCTO	CONCEPTO	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOALLAS PARA BEBE EN ALGODÓN ORGANICO	Unidades	17,280	17,798	18,332	18,882	19,449
	P/U	\$ 14.38	\$ 248,486.40	\$ 255,940.99	\$ 263,619.22	\$ 271,527.80
Total soles (TC 3.245)		807,580.80	831,808.22	856,762.47	882,465.34	908,939.31
Total soles (TC 3.32)		782,732.16	806,214.12	830,400.55	855,312.57	880,971.94
Diferencia en soles		24,848.64	25,594.10	26,361.92	27,152.78	27,967.36

Fuente: Elaboración propia

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- A través de este plan se visualiza que las exportaciones en el sector textil de Perú a Colombia va en aumento en los últimos 5 años, como se ha comprobado según el estudio de mercado realizado en este plan de negocios.
- Se concluye que la idea de negocio va generar puestos de trabajo, aumento en la demanda en los próximos años, debido a la tendencia de consumidor que actualmente piensa de forma distinta acerca de los productos orgánicos.
- Para llegar al consumidor final se ha escogido a un distribuidor especializado en el sector textil para que distribuya nuestro producto en el mercado de Bogotá – Colombia.
- De acuerdo a la evaluación económica – Financiera del Proyecto de negocio se ha concluido que es viable teniendo una TIR económica de 55% y, a su vez, genera un VAN Económico de \$ 52,769.05 anual.

6.2. Recomendaciones

- Recomendamos cumplir con las estrategias de promoción y distribución a fin de que se garantice cumplir con lo pronosticado y así poder llegar a las ventas finales.
- Se recomienda buscar nuevos canales de comercialización a fin de que podamos llegar a nuestro mercado meta, generando una mayor rentabilidad en el negocio.
- Se recomienda invertir en el proyecto, ya que como se ha demostrado resulta rentable con indicadores atractivos. Además las características de este negocio aseguran la perpetuidad del mismo, por estar basado en las condiciones de los clientes en Bogotá.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Dermatológica, S. P. (2015). Evolución y reacciones del recién nacido. Ser Padres.
2. Eva, P., & Rovatti. (17 de 01 de 2016). Bebés y más. Obtenido de Salud infantil: <http://www.bebesymas.com>
3. Gonzáles-Oviedo, M. R. (2016). RECIÉN NACIDO: RECOMENDACIONES PARA EL CUIDADO DE SU PIEL. ISSN - DERMATOLOGÍA PERUANA, 1-3.
4. Paris, E., & Rovatti, L. (15 de enero de 2016). Bebés y más. Obtenido de Bebés y más: <http://www.bebesymas.com>
5. Salud, O. M. (2014). Cultivo de Algodón orgánico. OMS 2016.
6. SUNAT (2016), IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE PRENDAS PERU - COLOMBIA. En: http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=%206111200000%20&pnomproducto=%20PRENDAS%20Y%20COMPLEMENTOS%20DE%20VESTIR%20DE%20PUNTO%20PARA%20BEBES,%20DE%20ALGODON
7. EUROMONITOR (2016), Apparel and Footwer in Colombia, En: <http://www.portal.euromonitor.com/portal/analysis/tab>
8. BANCO MUNDIAL (2016), Indicadores de Desarrollo mundial. En: <http://datos.bancomundial.org/pais/peru>
9. Farfán, Heryk. (2015). Se aproxima la primera cosecha de algodón orgánico en el Tolima. Recuperado el 04 de enero del 2016. En: http://www.lasiesta.com/homefiles/img/11_presse-pdfs/Pressespiegel/El_nuevo_Dia.pdf
10. ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA (2014). El algodón orgánico puede desempeñar un papel vital en la alimentación del mundo. Recuperado el 12 de septiembre del 2015. En: <http://www.oia.com.ar/novedades/detalle/211/el-algodon-organico-puede-desempenar-un-papel-vital-en-la-alimentacion-del-mundo>.
11. BANCO CENTRAL DE COLOMBIA (2016). Socios Comerciales y Contexto macroeconómico. Recuperado el 3 de enero del 2016. En: <http://www.banrep.gov.co/es>
12. CANCELLERÍA (2016). Asuntos económicos, sociales y ambientales.p3
13. Romero, Carlos. Técnicas de Gestión de Empresas. Cepade Edición. Madrid .pp.45

14. Archivo General de la nación. REVISTA PORTAFOLIO: Biodiversidad Colombiana.pp1, 2015.
15. VERITRADE (2015), ESTADÍSTICAS: Valores FOB de prendas para el mercado Colombiano.Recuperado el 28 de Diciembre del 2015 En: <http://veritrade.info/productos/2>
16. THE WORLD FACT BOOK (2016). ESTADISTICS: Peru, Recuperado el 28 de Diciembre del 2015 En: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pe.html>
17. Chávarri, Alfonso. (2012). CONTROL UNION CERTIFICATIONS. Recuperado el 03 de junio del 2015 En: <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=61D03D18-92EF-48CF-BFBA-45AB6F02D233.PDF>
18. SIICEX. (2015). PARTIDAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO. Recuperado el 20 de Enero del 2016 En: http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=6111200000

Anexo N° 1: Cotización de Agente de Aduanas



WWW.ACAMAR.PE
INFO@ACAMAR.PE
Tel: 650-0808 / 650-0812

PROFORMA N°

2017/0000328

FECHA

12/09/2017

Señor(es) KELLY FLORES
Dirección
RUC

Nro.Orden: 177****
Referencia: TOALLAS
Teléfono

Transporte	: MARITIMO	FOB	US\$	0.00	
Contenido	: TOALLAS	FLETE	US\$	0.00	
Bultos	: 48.00	SEGURO	US\$	0.00	
Peso/Volumen	: 584 KG	F.Llegada:	CIF	US\$	0.00
A.W.B.L.	: POR CONFIRMAR	T.Cambio	US\$	3.2750	
T.Operación	: EXPORTACION DEFINITIVA				

Los montos en este documento son montos estimados, los mismos que podrían variar con los documentos finales. No considerar ajuste de valor.

DERECHOS DE ADUANA

I.G.V.16%	\$	0.00
I.P.M. 2%	\$	0.00
PERCEPCION 10%	\$	0.00
AD VALOREM 1.53%	\$	0.00

SERVICIOS

COMISION	\$	120.00
GASTOS OPERATIVOS	\$	50.00
DOCUMENTOS DE ADUANA	\$	20.00
*ALMACENAJE	\$	380.00
*VISTO BUENOS	\$	300.00

*MONTO FINAL SUJETO A FACTURAS DE TERCEROS

TOTAL DERECHOS \$ 0.00

TOTAL SERVICIOS \$ 870.00

Observaciones

CUENTAS BANCOS
Banco de Crédito de Perú BCP
Soles 193-2367594-0-89
Dolares 193-2381944-1-48
BBVA Continental
Soles 0011-0184-0100050538-86
Dolares 0011-0184-0100050546-89

TOTAL I.G.V. \$ 156.60

TOTAL PROFORMA \$ 1,026.60

SON DOS MIL VENTISEIS CON 80/100 DOLARES AMERICANOS

Anexo N° 2: Cotización Bolsas de Tocuyo



Lima, 04 de setiembre de 2017

Sres.

Proyecta Ingenieros Civiles SAC

Atención.- Srta. Mariela Flores
Asistente de Administración y Finanzas

Lima.-

De nuestra mayor consideración:

Por medio de la presente, estamos alcanzando la siguiente cotización:

Bolsito Ecológico

- Material: Tela Tocuyo de Algodón
- Gramaje: 180 gr/mt²
- Color: Crudo Natural
- Dimensiones: 22 cms. de alto x 18 cms. de ancho
- Base: No
- Fuelle: No.
- Cierre: Cordón de algodón. Doble Pasada
- Estampado: Logo a 01 color, por un solo frente
- Cantidad: 1,400 unidades

Precio: S/. 2.20 soles/unidad

Condiciones.-

- Precio incluye el Impuesto General a las Ventas
- Entrega a 07 días de recibida orden de compra
- Pago con adelanto del 50% abono bancario, saldo contra entrega
- Muestras a disposición sin compromiso alguno
- Calidad garantizada
- Datos Abono en Cuenta:
Razón Social: Eco Hirome SRL.
RUC: 20544375521
Banco: Continental
Cta. Cte. : 0102-0100046290
CCI: 011-102-000100046290-11

Sin otro particular, nos remitimos a Uds.

Atentamente,

Katerine Castro Alfaro

Calle Hernando de Soto 242 Urb. Maranga – San Miguel – Lima- Perú
Telfs. 511-4514467 / 994 116 404 / 998 325 599
Email: hirome@hiromeperu.com Web: bolsoshirome.com

Anexo N° 3: Cotización de cajas de cartón



RPM DISTRIPACK E.I.R.L.

PROFORMA DE CAJAS CONVENCIONALES

Fecha	05 de Setiembre 2017		
Ciente	Proyecta Net	Código	10
RUC		N° Proforma	509
Dirección			
Atención	Mariela Flores		
Tel. / Fax			
Email			

ITEM	DESCRIPCION	CANT	PREC/UNT.	TOTAL
1	CAJA CONVENCIONAL CORRUGADO Formato: 50x40x40 Test: 225/4mm Combinación: kraf/kraf Tipo: Nacional	1,000	S/. 4.10	S/. 4,100.00
				
	<i>Precio No inc IGV</i>			
			Sub Total	
			IGV	
			TOTAL	

Tiempo de Entrega	De 06 a 8 días
Forma de pago	50% adelanto, saldo contra entrega / Deposito. Banco BCP N° de Cta. 193 - 31383377-0-79 / Soles
Validez de la proforma	15 días
Atendido por:	Rosario Pérez

Anexo N° 4: Cotización de Etiquetas

Mariela Flores

De: Aaron Sanchez <contacto@kubep.pe>
Enviado el: jueves, 07 de septiembre de 2017 08:53 a.m.
Para: Mariela Flores
Asunto: Re: Cotización

Buenos días,

detalle cotizacion solicitada:

1.- Hangtag

Impresion Full Color

6 cm x 3,5 cm

Material Lyner Cal. 18

Troquelado

Pavilo 15 cm

*S/290.00 (x1400 und)

*Precio no incluye I.G.V.

Quedamos atentos.

Saludos.

Aaron Sanchez

Anexo N° 5: Cotización de Silica Gel

Mariela Flores

De: Info Home Power <info@homepower.com.pe>
Enviado el: lunes, 04 de septiembre de 2017 02:53 p.m.
Para: 'Mariela Flores'
Asunto: RE: Cotización

Buenas tardes Srta. Mariela:

Remito cotización por sachets de silica gel, de acuerdo a lo solicitado.

PRODUCTO	COLOR	CANT	P. UNIT. Inc. IG S/.	P. TOTAL Inc. IG S/.
Sachets de Silica Gel x 1gr.	azul	1,440 unid.		262.5

Saludos,

 Home Power

Ana Correa

Ventas

Tlf. 222-1991 - Entel Nro. 996995039

ventas@homepower.com.pe

Calle Manuel Tovar 276 int. 101 Santa Cruz- Miraflores

Pg. web. www.homepower.com.pe

De: Mariela Flores [mailto:kflores@proyecta.net.pe]

Enviado el: lunes, 4 de setiembre de 2017 14:41

Para: info@homepower.com.pe

Asunto: Cotización

Buenas tardes Estimados :

Nos podría enviar la cotización de 1440 bolsitas de silica gel de 1gr.

Anexo N°6: Simulador Financiero Pre Embarque

