



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

**EXPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR PARA BEBES A
BASE DE ALGODÓN ORGÁNICO CON DESTINO A
AMSTERDAM**

**PRESENTADA POR
IRIS FIORELLA ULCO AÑAZCO**

**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/>



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

PLAN DE NEGOCIOS

**EXPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR PARA BEBES A BASE DE
ALGODÓN ORGÁNICO CON DESTINO A AMSTERDAM**

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

PRESENTADO POR:

IRIS FIORELLA ULCO AÑAZCO

LIMA-PERÚ

2017

DEDICATORIA

A Dios por llenar de luz mis días y a mi madre por su entrega y amor incondicional, por ser mi fuerza y el motor que mueve mi vida.

RESUMEN

El Perú se ubica como el octavo productor orgánico a nivel mundial, con un gran potencial para posicionarse como un centro de producción de prendas orgánicas. (Diario Gestión, 2013)

En el primer capítulo, se presenta la constitución de la empresa con todos los requisitos municipales, legales, jurídicos, tributarios y laborales. En el segundo capítulo podemos encontrar la descripción detallada del producto, la investigación de mercado y el análisis de la oferta y la demanda, además, se presenta las estrategias de venta y distribución.

En el tercer capítulo, se describe el envase y embalaje a utilizar, el diseño de rotulado, la unitarización y todo lo concerniente a la distribución física internacional. Luego, en el capítulo cuatro, se analizarán las estrategias de fijación de precios y la cotización internacional.

Finalmente, en el capítulo 5, se presenta la parte financiera del proyecto, el capital de trabajo necesario para iniciar el proyecto y la estructura de financiamiento, en la evaluación económica y financiera se observa que el proyecto es rentable.

Palabras clave: Constitución de la Empresa, Fijación de Precios, Estructura de Financiamiento.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	3
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS.....	7
1.1 Nombre o Razón Social	8
1.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)	8
1.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	9
1.4 Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha	10
1.5 Ley de MYPE, Micro y Pequeña Empresa, Características	11
1.6 Estructura Orgánica.....	12
1.7 Cuadro de Asignación de Personal	13
1.8 Forma Jurídica Empresarial	14
1.9 Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI	14
1.10 Requisitos y Trámites Municipales	20
1.11 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	21
1.12 Registro de Planilla Electrónica (PLAME).....	22
1.13 Régimen Especial Laboral	24
1.14 Modalidades de Contratos Laborales	24
1.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.....	25
2.1 Descripción del Producto	26
2.1.1 Clasificación Arancelaria.....	27
2.1.2 Propuesta de Valor	27
2.1.3 Ficha Técnica comercial	30
2.2 Investigación del Mercado Objetivo	31
2.2.1 Segmentación de Mercado Objetivo	31
2.2.2 Tendencias de Consumo	36
2.3 Análisis de la Oferta y la Demanda.....	37
2.3.1 Análisis de la Oferta.....	37
2.3.2 Análisis de la Demanda	40
2.4 Estrategias de Ventas y Distribución	43
2.4.1 Estrategias de Segmentación.....	43
2.4.2 Estrategias de Posicionamiento.....	45
2.4.3 Estrategias de Distribución	45
2.5 Estrategias de Promoción.....	46
2.6 Tamaño de planta. Factores condicionantes.....	46
3.1 Envases, Empaques y Embalajes	47
3.2 Diseño del rotulado y marcado	49
3.2.1 Diseño del rotulado	49
3.2.2 Diseño del marcado.....	50
3.3 Unitarización y cubicaje de la carga	51
3.4 Cadena de DFI de exportación.....	52
3.5 Seguro de las mercancías	55
4.1 Fijación de precios	56

4.1.1 Costos y Precios.....	56
4.1.2 Cotización Internacional.....	57
4.2 Contrato de compra venta internacional.....	58
4.3 Elección y aplicación del Incoterm.....	64
4.4 Determinación del medio de pago y cobro.....	65
4.5 Elección del Régimen de Exportación.....	67
4.6 Gestión Aduanera del comercio internacional.....	68
4.7 Gestión de las operaciones de exportación: Flujograma.....	69
5.1 Inversión Fija.....	70
5.1.1 Activos tangibles.....	70
5.2 Capital de Trabajo.....	71
5.3 Inversión Total.....	71
5.4 Estructura de Inversión y Financiamiento.....	72
5.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	73
5.6 Presupuesto de costos.....	74
5.7 Punto de Equilibrio.....	75
5.8 Presupuesto de ingresos.....	75
5.9 Presupuesto de egresos.....	76
5.10 Flujo de caja proyectado.....	76
5.11 Estado de Ganancias y Pérdida.....	77
5.12 Evaluación de la Inversión.....	77
5.12.1 Evaluación Económica.....	77
5.12.2 Evaluación Financiera.....	78
5.12.3. Evaluación social.....	79
5.12.4. Impacto ambiental.....	79
5.13 Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo.....	80
5.15 Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	80
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	81
1.1 Conclusiones.....	81
6.2 Recomendaciones.....	81
REFERENCIAS.....	82

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Categorización de Empresas	12
Tabla 2 Asignación de Personal	13
Tabla 3 Régimen Especial del Impuesto a la Renta	21
Tabla 4 Registro de Planilla Electrónica (PLAME).....	23
Tabla 5 Ficha técnica de las prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico	30
Tabla 6 Macro Segmentación - Países Bajos	31
Tabla 7 Indicadores del mercado objetivo (Países Bajos)	32
Tabla 8 Micro segmentación - Amsterdam	34
Tabla 9 Población por edades y género en los Países Bajos	35
Tabla 10 Crecimiento de las importaciones de la PA 6111.20	36
Tabla 11 Tendencia de Consumo	37
Tabla 12 Producción Nacional de algodón rama (TM).....	38
Tabla 13 Variación porcentual de la producción de algodón.....	38
Tabla 14 Principales Empresas en el sector Textil - Amsterdam.....	39
Tabla 15 Producción de la PA 6111.20 en los Países Bajos	40
Tabla 16 Importaciones de la PA 6111.20 en los Países Bajos	41
Tabla 17 Exportaciones de la PA 6111.20 en los Países Bajos	41
Tabla 18 Unitarización	51
Tabla 19 Elección del Medio de Transporte	52
Tabla 20 Rango de Tiempo	52
Tabla 21 Criterio para elección del Operador Logístico	54
Tabla 22 Estructura de Costos	55
Tabla 23 Información General	56
Tabla 24 Estructura de Costos y Fijación de Precio	57
Tabla 25 Activos Tangibles	70
Tabla 26 Activos Intangibles	70
Tabla 27 Capital de Trabajo	71
Tabla 28 Inversión Total	71
Tabla 29 Plan de Inversión.....	72
Tabla 30 Financiamiento de la Inversión	72
Tabla 31 Amortización.....	73
Tabla 32 Costos Administrativos	74
Tabla 33 Gastos de Oficina	74
Tabla 34 Costos de Venta	74
Tabla 35 Costos Operacionales	75
Tabla 36 Punto de Equilibrio	75
Tabla 37 Presupuesto de Depreciación	75
Tabla 38 Presupuesto de Egresos	76
Tabla 39 Flujo de Caja	76
Tabla 40 Estado de Resultados - Ganancias y Pérdida	77
Tabla 41 Valor Actual Neto Económico	77
Tabla 42 Tasa Interna de Retorno Económica	78

Tabla 43 VAN FINANCIERO.....	78
Tabla 44 TIR FINANCIERO	78
Tabla 45 Costo de Oportunidad	80
Tabla 46 Riesgo del tipo de cambio	80

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Codificación Internacional (CIU).....	9
Figura 2 Organigrama de ECO FRIENDLY CLOTHES SAC.....	12
Figura 3 Régimen Especial Laboral Pequeña Empresa	24
Figura 4 Prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico	26
Figura 5 Clasificación Arancelaria de las prendas de vestir para bebés a base de algodón.....	27
Figura 6 Crecimiento del sector ropa para bebés 2005-2009 (Países Bajos).....	28
Figura 7 Envase B by White	29
Figura 8 Principales áreas urbanas en Los Países Bajos	35
Figura 9 Zonas productoras de algodón por Valles	39
Figura 10 Plano de la Empresa.....	47
Figura 11 Caja individual.....	48
Figura 12 Cajas de cartón master	48
Figura 13 Cotización Internacional	58
Figura 14 Incoterm CIP 2010.....	65
Figura 15 Regímenes de Exportación	67
Figura 16 Flujograma de Exportación	68
Figura 17 Flujograma de Comercialización.....	69

1.1 Nombre o Razón Social

La denominación social para la empresa es: “*ECO FRIENDLY BABY CLOTHES SAC*“, debido a que el giro de la empresa es la exportación de prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico, esta materia prima en todo su proceso productivo no causa daño al planeta, por lo tanto, es amigable con su preservación y va dirigido a un nicho de mercado de consumidores conscientes del impacto de sus compras en el medio ambiente.

Esta empresa es una sociedad de capitales de 3 socios y el nombre fue decidido por los mismos, la responsabilidad de los socios frente a las obligaciones de la sociedad se limita al monto de su aporte al capital de la empresa.

1.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

La actividad económica de esta empresa es la exportación de prendas de vestir a base de algodón orgánico. Según la CIIU 4.0 publicada por el INEI y la SUNAT, donde la actividad económica es un dato importante en el registro del RUC y constituye una información obligatoria al declarar el padrón.

G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas

<u>45</u>	<u>Comercio al por mayor y al por menor y reparación de vehículos automotores y motocicletas</u>
451	Venta de vehículos automotores
4510	Venta de vehículos automotores
452	Mantenimiento y reparación de vehículos automotores
4520	Mantenimiento y reparación de vehículos automotores
453	Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores
4530	Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores
454	Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y sus partes, piezas y accesorios
4540	Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y sus partes, piezas y accesorios
<u>46</u>	<u>Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas</u>
461	Venta al por mayor a cambio de una retribución o por contrata
4610	Venta al por mayor a cambio de una retribución o por contrata
462	Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos
4620	Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos
463	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco
4630	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco
464	Venta al por mayor de enseres domésticos
4641	Venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzado

Figura 1 Codificación Internacional (CIU)

Fuente: Instituto nacional de estadísticas e informático (INEI)

1.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

La ubicación de la empresa será el distrito de Lince, ya que se cuenta con una zona disponible que se podrá alquilar para el funcionamiento de la empresa, el distrito de Lince se encuentra cerca (30 minutos aprox) al emporio comercial de Gamarra donde se confeccionarán las prendas de vestir, además, es un punto céntrico entre la confección y la provincia constitucional del Callao donde se encuentra el aeropuerto internacional Jorge Chávez que será usado como punto de partida para la exportación de las prendas de vestir.

La dirección fiscal para esta empresa es: JR. JUAN BIELOVUCICH 1371,
LINCE - LIMA



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

La misión, visión y objetivos servirán de lineamiento en el funcionamiento de la empresa:

MISIÓN: La misión de ECO FRIENDLY BABY CLOTHES SAC es ofrecer a sus clientes prendas de vestir para bebés de alta calidad, antialérgicas y amigables con el medio ambiente.

VISIÓN: La visión de la empresa es convertirse en los próximos 5 años en la empresa líder en la exportación de prendas de vestir a base de algodón orgánico del Perú,

además de ser reconocida en Amsterdam por su alta calidad y tener prestigio y posición en el mercado.

OBJETIVOS:

- Lograr posicionamiento de la marca ECO FRIENDLY en el mercado de Amsterdam
- Aumentar las ventas en un 10% en el primer año de funcionamiento
- Obtener una rentabilidad anual superior al 30%
- Ofrecer alternativas de vestir amigables con el medio ambiente
- Ser un empleador responsable para sus trabajadores

EMPRESA EN MARCHA:

El principio de la empresa en marcha para este negocio es del tipo “En Constitución”, debido a que recién se está constituyendo y se está dando inicio a las operaciones de la empresa.

1.5 Ley de MYPE, Micro y Pequeña Empresa, Características

La Ley vigente N° 30056, publicada con fecha 02 de julio de 2013, modifico diversas leyes para poder facilitar la inversión, el crecimiento empresarial y promover el desarrollo productivo la modificación principal aplicada al régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas es el haberse eliminado el número máximo de trabajadores como elemento diferenciador para categorizar las empresas, ahora se considera únicamente el volumen de ventas para categorizarlas, se creó también un nuevo nivel de empresas. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2013)

Tabla 1 Categorización de Empresas

Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Ventas anuales hasta 150 UIT.	Ventas anuales superiores a 150 y hasta 1700 UIT	Ventas anuales superiores a 1700 hasta 2300 UIT

Fuente: SUNAT. Elaboración propia

Según la proyección de ventas anuales, nuestro negocio se ubicará en la categoría de Pequeña Empresa.

Se determinó que la empresa ECO FRIENDLY BABY CLOTHES SAC iniciará sus actividades como una Pequeña empresa, según la tabla se considera que el volumen de ventas no excederá las 1700 UIT, debido a ello la empresa puede acogerse al régimen laboral especial.

1.6 Estructura Orgánica

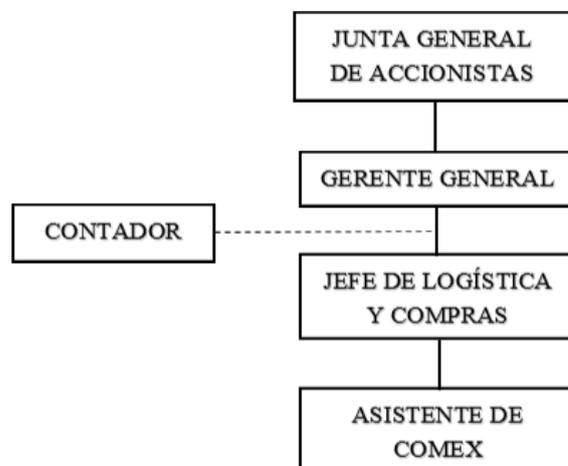


Figura 2 Organigrama de ECO FRIENDLY CLOTHES SAC
Elaboración: Propia

1.7 Cuadro de Asignación de Personal

A continuación, se presenta el cuadro de asignación para el personal fijo, momentáneo y externo de la empresa ECO FRIENDLY BABY CLOTHES SAC

Tabla 2 Asignación de Personal

Cod.	Nombres y Apellidos	Cargo	T. REM.				Total AFP	Renta 5ta. Cat.	T. DESC.	Neto a Pagar	Aportaciones ESSALUD	
			O.N.P.	F.P	Prima	Comision						
			13%	10.00%	seguro	Variable						
												9%
1	Fiorella Ulco	Gerente General	2,500.00	-	250.00	30.75	38.75	319.50	44.33	363.83	2,136.17	225.00
2	Milagros Hinojosa	Jefe de Logística y Compras	2,000.00	-	200.00	24.60	31.00	255.60	-	255.60	1,744.40	180.00
3	Lesly Torres	Asistente de COMEX	850.00	-	85.00	10.46	13.18	108.63	-	108.63	741.37	76.50
Total Planilla			5,350.00	-	535.00	65.81	82.93	683.73	-	728.06	4,621.94	481.50

Elaboración: Propia

1.8 Forma Jurídica Empresarial

La forma jurídica empresarial para este negocio es la SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA – SAC, por las siguientes razones:

- La cantidad de socios son 3, no excede los 20 permitidos por esta forma jurídica y esta sobre los 2 mínimos
- No cuenta con directorio según lo pactado en el estatuto
- Cuenta con una Junta General de Accionistas
- Los accionistas tienen un derecho preferencial en la transferencia de acciones
- Este tipo de sociedad es la figura más dinámica y recomendable para una empresa chica.
- El domicilio es ciudad de Lima y la duración es indefinida

No es una Sociedad Anónima Abierta porque no tiene más de 750 accionistas ni se constituye mediante una oferta pública

1.9 Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI

La marca para las prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico es: Eco Friendly, con esta marca que se encuentra en inglés, es de fácil entendimiento en el país de destino, además proyecta el mensaje de cuidado al medio ambiente que es lo que busca el nicho de consumidores conscientes al que va dirigido este producto.

REQUISITOS PARA LA SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCAS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS:

-Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente (dos para la Autoridad y uno para el administrado).

-Indicar los datos de identificación del(s) solicitante(s):

-Para el caso de personas jurídicas: consignar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC), de ser el caso.

-En caso de contar con un representante, se deberá de indicar sus datos de identificación y será obligado presentar el documento de poder. *

-Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú (incluyendo referencias, de ser el caso).

-Indicar cuál es el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros).

-Si la marca es mixta, figurativa o tridimensional se deberá adjuntar su reproducción (tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho en blanco y negro o a colores si se desea proteger los colores).

-De ser posible, se sugiere enviar una copia fiel del mismo logotipo al correo electrónico: logos-dsd@indecopi.gob.pe (Formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles).

-Consignar expresamente los productos y/o servicios que se desea distinguir con el signo solicitado, así como la clase y/o clases a la que pertenecen. Para saber las clases a las cuáles pertenecen los productos o servicios a distinguir, se sugiere entrar al buscador PERUANIZADO.

-En caso de una solicitud multiclase, los productos y/o servicios se deben indicar agrupados por la clase, precedidos por el número de clase correspondiente y en el orden estipulado por la Clasificación Internacional de Niza.

-De reivindicarse prioridad extranjera sobre la base de una solicitud de registro presentada en otro país, deberá indicarse el número de solicitud cuya prioridad se reivindica, así como el país de presentación de la misma. En esta situación particular, se deberá adjuntar copia certificada emitida por la autoridad competente de la primera solicitud de registro, o bien certificado de la fecha de presentación de esa solicitud, y traducción al español, de ser el caso.

-Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.

-Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es equivalente al 13.90% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por una clase solicitada, esto es S/. 534.99 Nuevos Soles. Este importe deberá pagarse en la sucursal del Banco de la Nación ubicado en el Indecopi-Sede Sur, Calle De La Prosa N° 104-San Borja, o bien realizar el pago a través de una de las modalidades que se ofrecen.

* Poderes:

Si el solicitante actúa a través de un representante, deberá adjuntar el poder.

Personas jurídicas: requieren documento privado en el que se indique la calidad de la persona que otorga el poder. Por ejemplo: apoderado, director, entre otros. No necesita legalización.

En caso el representante sea al Gerente General de una persona jurídica peruana, no será obligatoria la presentación del poder, solo bastará una declaración jurada donde

se indique la calidad del representante, la cual estará sujeta a fiscalización posterior a través de la información proporcionada por SUNARP.

Tratándose de poderes otorgados en idioma extranjero: deberá presentar su correspondiente traducción simple al idioma español.

En caso de renuncia de derechos, el documento poder deberá contar con firma legalizada por un notario.

Si hubiese sido otorgado en el extranjero, deberá contener la secuencia de legalizaciones hasta el consulado peruano o apostilla.

Observaciones

El usuario debe tener en cuenta que existen ciertos requisitos mínimos o información indispensable que debe contener una solicitud de registro para que se le asigne fecha de presentación:

-Los datos de identificación del solicitante, o de la persona que presenta la solicitud, que permitan efectuar las notificaciones correspondientes.

-La marca cuyo registro se solicita.

-La indicación expresa de los productos o servicios para los cuales se solicita el registro.

-El pago de las tasas respectivas.

En caso se omita o no se adjunte alguno de ellos, se otorgará un plazo de 60 días hábiles improrrogables para proceder con la subsanación. De cumplirse con lo solicitado, se considerará como fecha de presentación de la solicitud aquella en la cual se hubieren completado dichos requisitos. Si no se cumple con el requerimiento

formulado, la solicitud de registro se tendrá por no presentada y se dispondrá su archivamiento.

Una vez presentada la solicitud (es decir, habiéndose asignado fecha de presentación para efectos jurídicos), la Dirección tiene un plazo de 15 días hábiles para realizar su examen formal.

Con relación al resto de requisitos de forma (presentación del documento de poder, indicación de la clase, entre otros), la Dirección notificará al solicitante para que en un plazo de 60 días hábiles cumpla con subsanar las omisiones o realizar las modificaciones.

Con relación a precisión, adecuación y/o exclusión de productos o servicios, la Dirección notificará al solicitante para que en un plazo de 10 días hábiles cumpla con subsanar las misiones o realizar las modificaciones.

El plazo se cuenta desde el día siguiente de recibida la notificación. De no cumplirse con dichos requerimientos en el plazo establecido, se declarará el abandono de la solicitud y se dispondrá su archivamiento.

Una vez completados los requisitos en el plazo establecido, se emitirá una orden de publicación, la cual deberá presentarse en las oficinas del diario oficial El Peruano para solicitar su publicación por única vez. El costo de la publicación debe ser asumido por el solicitante.

Si se solicita a través de diferentes expedientes el registro de una misma marca con relación a productos y/o servicios de distintas clases, se podrá pedir - dentro de los 10 días siguientes a la presentación de las solicitudes- la emisión de una orden de publicación múltiple (que contenga todos los pedidos). En caso contrario, se emitirán órdenes de publicación independientes.

Dentro del plazo improrrogable de 30 días hábiles de recibida la orden de publicación, el solicitante debe realizar su publicación en el diario oficial El Peruano.

Cesión de derechos expectaticios de la solicitud de registro

El solicitante podrá ceder los derechos expectaticios sobre una solicitud de registro en trámite. Para ello deberá presentar el documento en el que conste la cesión con su firma.

En caso sea casado, debe presentar el consentimiento del cónyuge. No se requiere legalizaciones.

En caso no indique su estado civil, la administración considerará que el bien es de libre disposición, estando sujeto a fiscalización posterior.

Recursos impugnativos

Si después de notificada la resolución, el solicitante desea interponer un recurso de reconsideración o de apelación, dispondrá de un plazo máximo de 15 días hábiles contado a partir del día siguiente en que dicha resolución le fue comunicada.

División de una Solicitud de Registro Multiclase de Marca Producto y/o Servicio

Para la división de una solicitud de registro multiclase de marca de producto y/o servicio, se deberá presentar un pedido de división, indicando los productos y/o servicios, agrupados por clases, que se desglosan de la solicitud inicial; acompañando el comprobante de pago de las tasas correspondientes y copia de lo actuado hasta el momento de solicitar la división, para ser adjuntada en cada solicitud divisional.

El costo por los derechos de trámite de la división es equivalente al 1.26% de la UIT, esto es S/. 48.65 Soles.

El pago se realiza por cada división que se solicite.

1.10 Requisitos y Trámites Municipales

Lince: los requisitos para obtener la licencia de funcionamiento son los siguientes:

-Solicitud de Declaración Jurada – Formulario Múltiple.

-Recibo de pago por costo de procedimiento (S/.480.00).

-Vigencia de poder del representante legal, en caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. En caso de representación de personas naturales se exigirá carta poder con firma legalizada.

-Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil:

- Locales hasta 100m²: Declaración Jurada de observancias de Condiciones de Seguridad.
- Locales de 100m² hasta 500m²: Recibo de pago por la Inspección de Defensa Civil o Certificado de Inspección Técnica de Seguridad.
- Locales mayores a 500m²: Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria.

- Copia del Título Profesional para el caso de servicios relacionados con la salud.

- Autorización sectorial respectiva en el caso de aquellas actividades que conforme a la Ley requieran de manera previa el otorgamiento de Licencia de Funcionamiento.

- Copia simple de la autorización expedida por el INC, conforme a la Ley N ° General del Patrimonio Cultural de la Nación.

1.11 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

El régimen tributario elegido para la empresa es el siguiente:

Tabla 3 Régimen Especial del Impuesto a la Renta

Conceptos	RER
Persona Jurídica	Sí.
Límite de ingresos	Hasta S/.6'885,000 anuales.
Límite de compras	Hasta S/.525,000 anuales.
Comprobantes que puede emitir	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual – Renta	No
Pago de tributos mensuales	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio). IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	Si tiene
Trabajadores	10 por turno
Valor de activos fijos	S/ 126,000
Posibilidad de deducir gastos	No tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	No tiene

Fuente: Material USMP

1.12 Registro de Planilla Electrónica (PLAME)

Es el documento llevado a través de los medios informáticos desarrollados por la SUNAT, en el que se encuentra la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.

A partir del 1.08.2011 la Planilla electrónica tiene dos componentes que son el Registro de Información Laboral (T-Registro) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME).

Tabla 4 Registro de Planilla Electrónica (PLAME)

PLANILLA ELECTRÓNICA	DESCRIPCIÓN	DESCRIPCIÓN	MEDIO DE ACCESO
<u>T</u> – REGISTRO	Registro de Información Laboral	Es el Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.	A través de la Clave SOL, OPCIÓN MI RUC Y OTROS REGISTROS
PLAME	Planilla Mensual de Pagos	Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes	Se descarga el programa en www.sunat.gob.pe , se elabora, genera archivo y envía en SUNAT Operaciones en Línea.

Fuente: Material USMP

1.13 Régimen Especial Laboral

PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)
Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)
Derecho a participar en las utilidades de la empresa
Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Figura 3 Régimen Especial Laboral Pequeña Empresa
Fuente: SUNAT

1.14 Modalidades de Contratos Laborales

Contrato a plazo fijo o determinado: también llamados Sujeto a Modalidad. Es aquel donde la prestación de servicios se da por un tiempo determinado y se celebra por una necesidad específica.

El plazo de duración máximo no podrá superar los 5 años. Si sobrepasa este plazo, el trabajador pasa a la condición de indeterminado.

Este tipo de contrato debe celebrarse por escrito y, obligatoriamente, registrarse ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo dentro de los 15 días naturales de su celebración. El contrato debe especificar la causa concreta de contratación y fijar una fecha de inicio y de terminación.

La razón por la cual se escogió esta modalidad de contrato laboral es porque permite medir el desempeño de los trabajadores durante un plazo determinado (se empezará por 6 meses), si los trabajadores cumplen sus funciones de manera satisfactoria, el contrato será ampliado por 6 meses más.

1.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas

Las responsabilidades de los directores y gerentes de sociedades se deben analizar en función de lo previsto en la Ley General de Sociedades; el Código Civil, el Código Tributario y el Código Penal.

RESPONSABILIDAD CIVIL DE LOS ACCIONISTAS

Los directores responden, ilimitada y solidariamente, ante la sociedad, los accionistas y los terceros por los daños y perjuicios que causen por los acuerdos o actos contrarios a la ley, al estatuto o por los realizados con dolo, abuso de facultades o negligencia grave.

Es responsabilidad del directorio el cumplimiento de los acuerdos de la junta general, salvo que esta disponga algo distinto para determinados casos particulares.

Los directores son asimismo solidariamente responsables con los directores que los hayan precedido por las irregularidades que estos hubieran cometido si, conociéndolas, no las

denunciaren por escrito a la junta general”

RESPONSABILIDAD PENAL

El Código Penal tipifica varios delitos vinculados a las funciones de los miembros del directorio. Así, tenemos los artículos 198°, 198°-A y 199°, referidos a los delitos de

fraude en la administración de personas jurídicas y la contabilidad paralela.

Asimismo, existe otra figura penal en la que los miembros del directorio pueden incurrir y es la tipificada en el artículo

247° del Código Penal, referido al delito de financiamiento por medio de información fraudulenta.

2.1 Descripción del Producto

El producto a exportar son prendas de vestir para bebés de 0 a 2 años a base de algodón orgánico y con acabados a mano hecho por mujeres peruanas. Los bebés tienen la piel más suave y delicada y su piel necesita cuidados especiales, las prendas de vestir ecológicas son muy valoradas en el extranjero por el trabajo y dedicación que supone su elaboración. “Los productos ecológicos elaborados de algodón orgánico están teniendo una alta demanda por parte de los consumidores, especialmente cuando tienen una buena apariencia” (Espinoza, 2010, p.43).

Actualmente, las personas alrededor del mundo han tomado consciencia sobre el impacto de sus acciones y decisiones de compra en el medio ambiente, por ello los productos ecológicos se han convertido en una importante alternativa que genera mucho valor para el consumidor final.



Figura 4 Prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico
Fuente: Elaboración Propia

Se presenta en prendas individuales y conjuntos, cada uno en su caja de cartón individual.

2.1.1 Clasificación Arancelaria

La Partida Nacional es la siguiente:

SECCIÓN:XI MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	
CAPITULO:61Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	
61.10	Suéteres (jerseys), "pullovers", "cardigans", chalecos y artículos similares, incluidos los "sous-pull", de punto.
6110.11.10.10	- - - Con cuello de cisne (¿Sous pull¿, ¿turtle neck¿)
6110.11.10.90	- - - Los demás
6110.11.20.00	- - Chalecos
6110.11.30.00	- - Cárdigan
6110.11.90.10	- - - Con cuello de cisne (¿Sous pull¿, ¿turtle neck¿)
6110.11.90.90	- - - Los demás
6110.12.00.00	- De cabra de Cachemira
6110.19.10.10	- - - Con cuello de cisne (¿Sous pull¿, ¿turtle neck¿)
6110.19.10.90	- - - Los demás
6110.19.20.00	- - Chalecos
6110.19.30.00	- - Cárdigan
6110.19.90.10	- - - Con cuello de cisne (¿Sous pull¿, ¿turtle neck¿)
6110.19.90.90	- - - Los demás
6110.20.10.10	- - Con cuello de cisne (¿Sous pull¿, ¿turtle neck¿)
6110.20.10.90	- - Los demás
6110.20.20.00	- Chalecos
6110.20.30.00	- Cárdigan
6110.20.90.10	- - Con cuello de cisne (¿Sous pull¿, ¿turtle neck¿)
6110.20.90.90	- - Los demás
6110.30	- De fibras sintéticas o artificiales:
6110.30.10.00	- De fibras acrílicas o modacrílicas
6110.30.90.00	- Las demás
6110.90.00.00	- De las demás materias textiles
61.11	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés.
6111.20.00.00	- De algodón

Figura 5 Clasificación Arancelaria de las prendas de vestir para bebés a base de algodón

Fuente: (SUNAT, 2017). Elaboración propia.

2.1.2 Propuesta de Valor

El valor agregado son prendas de vestir ecológicas para los primeros años del bebé, la materia prima es algodón orgánico, estas prendas de vestir ecológicas, ayudan a que los bebés no sufran de alergias y dermatitis.

Year	\$ million	€ million	% Growth
2005	2,375.2	1,708.1	
2006	2,497.4	1,796.0	5.1
2007	2,531.9	1,820.8	1.4
2008	2,591.2	1,863.5	2.3
2009(e)	2,619.7	1,884.0	1.1
CAGR: 2005-09			2.5%

Figura 6 Crecimiento del sector ropa para bebés 2005-2009 (Países Bajos)

Fuente: Datamonitor, 2010

En el sector de ropa para bebé, se puede observar que entre los años 2005 – 2009 ha habido un crecimiento del 2.5%, en el mismo informe indica que la venta de prendas de vestir y accesorios especializados resultó el más lucrativo para el mercado de moda infantil holandesa en el 2009.

Actualmente, el consumidor no sólo se preocupa por el producto que está comprando, sino también a tomado consciencia de la procedencia de éste producto y de su historia antes de haber llegado a sus manos. En los países desarrollados las clases sociales altas pagan fuertes sumas de dinero por productos de calidad, con una rica historia tras ellos.

B by White (S/F) utiliza papel de seda para envolver la prenda de vestir que va atado con fibras naturales, que luego será introducida en una caja individual para cada producto con diseños sobrios.



También
envolvimos a
hospitales o a
la dirección
que nos
Indiques

Figura 7 Envase B by White
Fuente: B by White (S/F)

Una buena alternativa de envase son las bolsas o cajas ecológicas, la propuesta de valor de las empresas de la competencia, son productos netamente ecológicos para el cuidado de la piel más sensible: la del bebé, además B by White presenta ropa ecológica con acabados a mano, modelos exclusivos que no son producidos en grandes cantidades como otros productos que se encuentran en el mercado.

- Necesidad: Dada la gran cantidad de prendas de vestir sintéticas que se encuentran en el mercado y el impacto negativo que genera en el medio ambiente, los consumidores conscientes buscan una solución alternativa.
- Problema: Actualmente los bebés tienen muchos problemas de alergia en la piel y el sector textil está causando grandes impactos negativos en el medio ambiente.
- Solución: Eliminar los problemas alérgicos de la piel del bebé y contribuir con la preservación del medio ambiente

2.1.3 Ficha Técnica comercial

Tabla 5 Ficha técnica de las prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico



TECNICAL DATA SHEET

Fuente: Elaboración Propia

Product's name	Baby's organic clothing
Product's description	Baby's organic clothing from 0 to 2 years. Hand made finished
Composition	100% peruvian organic cotton, natural dyes
Presentation	Individual garments or sets in ecological boxes
Sizes	0 – 3- 6 – 12 – 18 and 24 months
Gender	Male or Female
Organic certificaes	YES – GOTS
Benefits	-Avoid all pesticides -herbicides and chemicals on the baby's skin that are forming. Causes of many allergies and dermatitis - Helps promote organic cotton crops that preserve the land and the farmers they grow.
Made in	Peru

Elaboración: Propia

2.2 Investigación del Mercado Objetivo

2.2.1 Segmentación de Mercado Objetivo

A continuación, se presenta un cuadro con los detalles de la Macro segmentación:

Tabla 6 Macro Segmentación - Países Bajos

PERFIL DE PAÍSES BAJOS	
CAPITAL	Ámsterdam
IDIOMA OFICIAL	Neerlandés
SUPERFICIE	Puesto 134.º 41 543 km ²
POBLACIÓN TOTAL	17,016,967 (July 2016 est.)
TASA DE CRECIMIENTO	2.1% (2016 est.)
TASA DE NATALIDAD	10.9 births/1,000 population (2016 est.)
CIUDAD MÁS POBLADA	Ámsterdam
PBI	\$773.9 billion (2016 est.)
PIB PER CÁPITA	\$50,800 (2016 est.)
PRINCIPAL PAÍS PROVEEDOR	Alemania 13.8%

PRINCIPAL DESTINO EXPORTADOR	Alemania 26.5%
ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO	0,915 (muy alto)
MONEDA	Euro
FORMA DE GOBIERNO	Monarquía constitucional
REY	Guillermo Alejandro

Fuente: indexmundi & CIA.GOV

Elaboración: Propia

Tabla 7 Indicadores del mercado objetivo (Países Bajos)

ARAN CEL	EXPOR T. PERUA NAS 2016	EXPORT. DE LA COMPETEN CIA 2016	IDIOMA	INDICADORES ECONÓMICO	REQUISITOS DE ACCESO
0%	0 TM	Total de export. US\$: 136.267 China: 34.8%	Idioma oficial: Neerland és	-PBI: \$773.9 billion (2016 est.) -Tasa de crecimiento: -0.42% (2014 est.)	-Control por puertos -Regulaciones de flamabilidad del tejido

India: 15.2%	Otros	-Tasa de inflación:	-Normas de
Bangladesh:1	idiomas:	0.3% (2016 est.)	etiquetado
2.1%	Frisian,		
Total: 62.1%	Inglés y		
	Alemán		

Fuente: TradeMap, Global-rates.com, indexmundi, ipex y siicex

En la tabla N° 07 se ha podido analizar los requisitos de acceso al mercado de destino para las prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico. Además, se ha podido observar que a pesar de ser un país con una población pequeña, tiene una buena posición económica, además la economía holandesa es muy abierta al comercio internacional.

Su tasa de crecimiento se viene manteniendo estable y positiva desde el año 2010

Barreras Arancelarias

El comercio dentro del territorio de la UE está exento de las tarifas arancelarias. Sin embargo, cuando se ingresan mercaderías hacia los Países Bajos, los exportadores deben llenar una Declaración Intrastat. Si el país exportador no es miembro de la UE, las tarifas arancelarias se calculan en base Ad-valorem sobre el valor CIF de las mercaderías, según las Tarifas Arancelarias Generales. Los productos manufacturados tienen una tasa promedio de 4.2%, sin embargo, los textiles y confecciones tienen tarifas altas y sistema de cuotas

Restricciones y Barreras no arancelarias

Las BNA en el sector textil se aplican en el marco de convenios bilaterales que imponen límites cuantitativos a las importaciones de ciertas categorías de productos y

constituyen un mecanismo de consulta para otras. Por razón del Acuerdo de multifibras se ha establecido otros de restricción a las exportaciones con muchas naciones productoras, entre ellas varias latinoamericanas como Argentina, Brasil, Perú y Uruguay.

A continuación, se presenta un cuadro con los detalles de la Micro segmentación:

Tabla 8 Micro segmentación - Amsterdam

 PERFIL DE ÁMSTERDAM	
IDIOMA OFICIAL	Neerlandés
SUPERFICIE	5.86 km ²
POBLACIÓN TOTAL	1'091,000
TASA DE CRECIMIENTO	-2.6%
TASA DE NATALIDAD	10.9 births/1,000 population (2016 est.)
PIB PER CÁPITA	\$50,800 (2016 est.)

Fuente: indexmundi & CIA.GOV

Elaboración: Propia

Segmentación Geográfica:

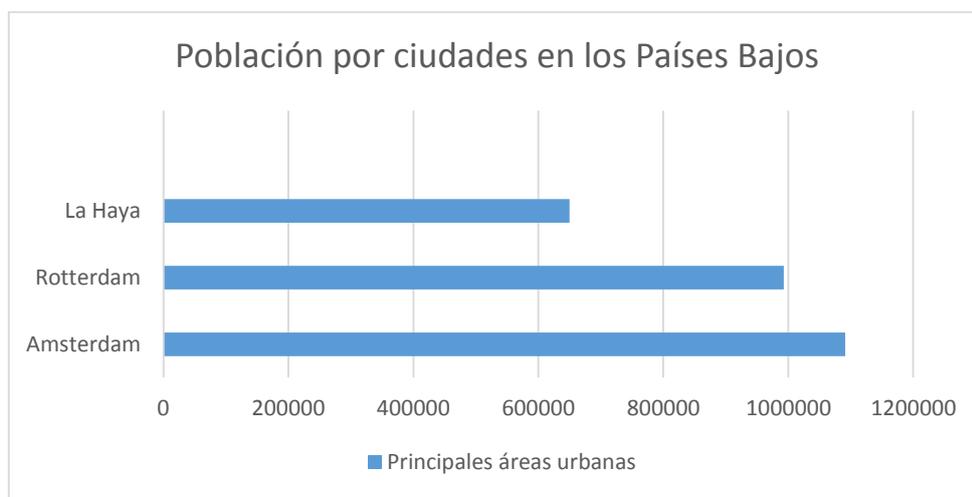


Figura 8 Principales áreas urbanas en Los Países Bajos

Fuente: CIA.GOV. Elaboración Propia

Como se puede observar en la Figura N° 05, Amsterdam es la ciudad más poblada de los Países Bajos, por ello la elegimos como primera plaza para ingresar a este mercado.

Segmentación Demográfica:

Tabla 9 Población por edades y género en los Países Bajos

LA EDAD Y EL SEXO	PAÍSES BAJOS
Población Total	17,016,967 (July 2016 est.)
0-14 años	16.56% (hombres 1,442,059/mujeres 1,375,479)
15-24 años	12.11% (hombres 1,050,889/mujeres 1,010,596)
25-54 años	39.83% (hombres 3,400,998/mujeres 3,377,311)
55-64 años	13.14% (hombres 1,113,587/mujeres 1,123,165)
65 años a más	18.35% (hombres 1,411,830/mujeres 1,711,053) (2016 est.)

Fuente: Elaboración Propia con base CIA.GOV

La tabla anterior muestra la distribución de la población por edades y sexo respecto al 2016. El segmento donde estaría el mayor porcentaje de nuestros clientes es entre las edades de 25 a 54 años, que representa un 39.83% de la población total.

Segmentación Conductual:

Los consumidores para este producto forman parte del nicho de consumidores conscientes, son personas que tienen en cuenta el impacto de sus compras en el medio ambiente, es por ello que buscan productos que no dañen al medio ambiente desde la producción de la materia prima y elaboración.

2.2.2 Tendencias de Consumo

Tabla 10 Crecimiento de las importaciones de la PA 6111.20

Importaciones de la Partida 6111.20 en Los Países Bajos	Crecimiento de las importaciones por valor importado entre el 2012 y 2016	Crecimiento de las importaciones por cantidad importado entre el 2012 y 2016	Crecimiento de las importaciones por valor importado entre el 2015 y 2016
Países Bajos	4%	4%	6%

Fuente: Trademap

Elaboración propia

Se puede observar en la Tabla N° 10 que existe una tendencia de crecimiento constante en los últimos años, tomaremos como referencia el crecimiento de las importaciones por cantidad importada en los Países Bajos en el periodo 2012 – 2016, con un crecimiento del 4%.

En la siguiente tabla presentamos una tendencia de consumo estimada con un crecimiento promedio de 4% anual.

Tabla 11 Tendencia de Consumo

2017	2018	2019	2020	2021
99,564	103,547	107,689	111,997	116,477

Elaboración: Propia

2.3 Análisis de la Oferta y la Demanda

2.3.1 Análisis de la Oferta

La oferta de algodón orgánico en nuestro país no es muy extensa, este algodón solo es cultivado en el Sur de Lima, en las provincias de Chincha y Cañete, a pesar de ser un cultivo que permite que la tierra y el agua estén libres de pesticidas e insecticidas, muchos agricultores han optado por cambiar sus sembríos a otros productos que les dejen mayor margen de ganancia.

Sin embargo, existen empresas certificadas, como por ejemplo Bergman Rivera, esta empresa cuenta con la certificación GOTS (Global Organic Textile Standard), lo cual certifica la trazabilidad de todo el proceso y permite mejorar la calidad de vida de todos los individuos involucrados en este proceso.

A continuación, se detalla la producción de algodón en los últimos años:

Tabla 12 Producción Nacional de algodón rama (TM)

2010	2011	2012	2013	2014
63,757.57	122,046.80	110,954.33	82,496.11	60,000.04

Fuente: Agraria.pe

Elaboración: Propia

Como se puede observar en el cuadro anterior, la producción nacional de algodón tiene una tendencia muy variable, pero en los últimos años se ha reducido, ya que los agricultores prefieren cultivar otros productos que tengan menor tiempo para la cosecha y que paguen un mejor precio.

Según el Comité Consultivo Internacional del Algodón, en la temporada 2016-2017 el precio del algodón remontará en una media de 75 centavos por libra, habiendo tenido un promedio de 70 centavos por libra en las últimas temporadas. La caída de la producción tiene un impacto negativo en las reservas que seguirán cayendo.

En la siguiente tabla, se ha preparado la variación porcentual de la producción de algodón en los últimos años:

Tabla 13 Variación porcentual de la producción de algodón

2013	2014	2015	2016	2017
-17%	31%	-46%	29%	-40%

Fuente: MINAGRI - INEI

Elaboración: Propia

Como se puede observar en el cuadro anterior, la producción nacional de algodón tiene una tendencia muy variable, pero en los últimos años se ha reducido ya que los agricultores prefieren cosechar otros productos que requieren menor tiempo y pagan mejor precio.

PIMA	TANGUIS			
PIURA	ANCASH	LIMA	ICA	AREQUIPA
V. Alto Piura	V. Santa	V. Pativilca	V. Chincha	V. Acarí
V. Medio Piura	V. Casma	V. Sayán	V. Pisco	
V. Bajo Piura	V. Huarvey	V. Chancay	V. Ica	
V. San Lorenzo		V. Lurín	V. Palpa	
V. El Chira		V. Mala	V. Nazca	
		V. Cañete		

Figura 9 Zonas productoras de algodón por Valles
Fuente: Ministerio de Agricultura

En los países bajos hay un total de 146 empresas que se dedican a la comercialización de prendas de vestir. A continuación, se detallan las principales empresas

Tabla 14 Principales Empresas en el sector Textil - Amsterdam

Empresa
SIMPLY DUTHC
MOOITJES.NL
PIP EN PUCK
DUTJES.NL
TEXTIL TRADES
TOFJE
REJOY FASHION

AMPARO SMIT TRADING GROOTHANDEL

VAN DEN BROEK BV

Fuente: EURO PAGES

Las empresas mencionadas en la tabla, son empresas que venden prendas de vestir para bebés, en general, no necesariamente estas empresas ofrecen al mercado productos a base de algodón orgánico peruano, por lo tanto, los clasificaremos como productos sustitutos.

2.3.2 Análisis de la Demanda

A continuación, se hará análisis del mercado basado en el consumo aparente, al no contar con información sobre la producción de la partida 6111.20, se tomará por supuesto que la producción nacional en Holanda es del 20% de las importaciones, ya que Holanda está más enfocado en los servicios y producciones de flores y productos agrícolas orgánicos

Tabla 15 Producción de la PA 6111.20 en los Países Bajos

Producción de la PA	Valor producido	Cantidad
6111.20 en Los Países Bajos	en el 2016 (USD	producida 2016
	miles)	(TONS)
Mundo	47,149	2,313

Fuente: Trademap

Elaboración: Propia

Tabla 16 Importaciones de la PA 6111.20 en los Países Bajos

Importaciones de la PA	Valor importado	Cantidad
6111.20 en Los Países Bajos	en el 2016 (USD	importada 2016
	miles)	(TONS)
Mundo	235,746	11,568

Fuente: Trademap

Elaboración: Propia

Tabla 17 Exportaciones de la PA 6111.20 en los Países Bajos

Exportaciones de la PA	Valor importado	Cantidad
6111.20 en Los Países Bajos	en el 2016 (USD	importada 2016
	miles)	(TONS)
Mundo	107,810	5,602

Fuente: Trademap

Elaboración: Propia

Con los datos de las tablas anteriores y utilizando la fórmula de consumo aparente tenemos qué:

- $CA = \text{Producción} + \text{Importación} - \text{Exportación}$
- $CA = 2,313 + 11,568 - 5,602$
- $CA = 8,279 \text{ TONS}$

Considerando que el Consumo Aparente es de 8,297 toneladas (8' 297,000) y considerando un peso aprox de 0.4kg x prenda + envase, el total de este mercado es

de 3' 318, 800 prendas por año, en el primer año queremos abarcar al 3% de este mercado, lo cual representa 99,564 prendas de vestir para el primer año.

Como se puede observar en la Tabla 11, las importaciones de la partida arancelaria han crecido desde el año 2012 en 4% como promedio, lo cual indica que existe mayor demanda de estos productos por parte de los consumidores Holandeses. Además, la tendencia creciente de la población más la tendencia creciente del consumo de productos orgánicos hacen el panorama para la empresa sea muy positivo.

Diario Perú 21 (2012) hace referencia a mercados como Suecia, Holanda, Dinamarca, Finlandia y Noruega donde la demanda de ropa de bebés va en aumento, también se señala que el pedido es generalmente de las clases altas y demandan prendas de punto, polos de algodón y planas. La demanda creciente de artículos peruanos se genera por la diversificación de la oferta y por la calidad de los artículos.

“El mercado de moda infantil holandés generó ingresos totales de \$ 2.6 mil millones en 2009, lo que representa una tasa de crecimiento del 2.5% para el periodo 2005 – 2009.” (PromPerú, 2010, p 4).

Así podemos ver que el crecimiento en un mercado específico de los países bajos como es Holanda, el crecimiento del mercado de ropa para bebés es mayor.

El mercado Holandés para ropa infantil es clave en Europa con un valor que representa \$2.6 mil millones aproximadamente, caracterizándose por la existencia de menos competencia en comparación con otros mercados europeos como Reino Unido, Alemania y Francia. El aumento de la sensibilización de los consumidores en cuestiones éticas y por consiguiente el desarrollo de prendas hechas éticamente es una oportunidad para el Perú, cuya producción se centra en algodón orgánico y donde

muchas comunidades representan un modelo de producción responsable. (PromPerú, 2010).

El consumo de los menores de 3 años alcanzó los 149 millones de euros en 2008 representando el 3,4% del total de confección de punto en Países Bajos. El consumo por bebé/niño fue de 358€. En esta franja de edad hay que tener muy en cuenta la ayuda que supone en el consumo el factor regalo que es muy común. (ICEX, 2010, p18).

Como se observa en el párrafo anterior, el consumo de prendas de vestir en Holanda para niños representa un mercado con mucho potencial y se encuentra en crecimiento. Las familias en esta parte del mundo tienen por lo general 1 hijo, por lo que los padres y familiares les brindan lo mejor en cuanto calidad.

2.4 Estrategias de Ventas y Distribución

2.4.1 Estrategias de Segmentación

En el mercado ecológico, que es donde encontramos consumidores conscientes del impacto de sus compras en el medio ambiente es necesario realizar una segmentación un tanto especial ya que las actitudes del mercado en general, no sirven para conocer las actitudes de compra específicas del consumidor consciente.

Vicente, Ruiz, Tejada y Aguirre (2001) analizan al consumidor ecológico y señalan que es una tarea realmente difícil segmentar a éste mercado ya que las variables sociodemográficas no son buenos predictores del comportamiento de compra de un consumidor ecológico.

Actualmente, en todo el mundo existe una gran preocupación por el medio ambiente y por su cuidado, es por ello que es complicado realizar una macro segmentación, pues ella no arrojará los resultados que la empresa necesita para enfocar

sus esfuerzos a un determinado segmento. En éste caso es recomendable realizar una micro segmentación con realce en la parte conductual de los consumidores.

En general, el comportamiento ecológico está determinado por factores internos como perfil sociodemográfico: las personas con menor edad, mayor nivel de ingresos y educación, residir en zona urbana y una ideología progresista predispone favorablemente a la compra ecológica. Otro factor interno respecto al perfil psicológico, personas que presentan una localización interna señalan que creen poder cambiar determinadas situaciones con sus actos, la mejora del medio ambiente con sus actos, sumándole a esto algo de motivación tendremos un consumidor ecológico efectivo. Por otro lado, tenemos los factores externos como la familia, vecinos, amigos, sumando a esto los estímulos de marketing (TV, internet, paneles, revistas, etc) y demás señales del entorno como son los aspectos económico, político y legal. Una vez que el individuo tiene toda esta información en sus manos, la procesa y llega a la conclusión del deterioro ambiental, falta de calidad ambiental y manifiesta o nace la protección del cuidado del medio ambiente con sus acciones y decisiones. (Aguirre, 2003)

Vicente & Mediano (2002) señalan que luego de tener el segmento de mercado definido, la empresa debe decidir a qué consumidores se va dirigir y cómo los va atender, éste público objetivo se caracteriza porque tienen necesidades o características similares y que la empresa puede atender.

SIICEX (2012) al analizar los mercados Nórdicos señala que existen dos clases de consumidor, los mayoristas que son la gran cantidad de marcas posicionadas en éste mercado, por otro lado, tenemos a los minoristas que vendrían a ser las tiendas por departamento que le venden al consumidor final.

En los países Nórdicos luego de la crisis económica que afectó al mundo en el 2009 se experimentaron ciertos cambios, teniendo como resultado consumidores más exigentes que buscan buena calidad a precios competitivos y son más conscientes del origen del producto. En estos países no existe mucha diferencia de nivel social así que las tendencias de consumo dependen más del grupo de edad, estilo de vida y gustos personales. (SIICEX, 2012)

2.4.2 Estrategias de Posicionamiento

La estrategia de posicionamiento para las prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico será realizando las siguientes acciones:

- Consejería

- Blog de información y orientación

- Servicio Post Venta

2.4.3 Estrategias de Distribución

La estrategia de distribución será mediante distribuidores ya que ellos tienen mayor alcance de llegada a las tiendas donde se venden las prendas de vestir para bebés, no se escogió a las tiendas especializadas directamente porque en este primer momento se busca que los productos se encuentren en la mayor cantidad de puntos de venta.

En los Países Bajos encontramos al siguiente distribuidor quien se encargará de ingresar nuestro producto al mercado Holandés:

DUTJES.NL

Adriaan Mulderweg 4 -10

5657 EM Eindhoven

PAÍSES BAJOS

2.5 Estrategias de Promoción

Como parte de las estrategias de promoción, tenemos lo siguiente:

- Producto 100% orgánico certificado
- Producto con historia desde la siembra de la materia prima
- Adelanto de colección de temporada
- Envío de muestras de los productos
- Viajes comerciales para participar en ferias

2.6 Tamaño de planta. Factores condicionantes

Como ya se había mencionado anteriormente, la producción de las prendas de vestir será tercerizada con la empresa CONFECCIONES NABAA, luego de pasar por un proceso de control de calidad, se trasladarán las prendas a la oficina en Lince que cuenta con un almacén de productos terminados donde también se pondrá cada prenda en su empaque y luego en las cajas master para exportación.

A continuación, se detalla un plano de la distribución de la empresa, donde se puede ubicar en el ingreso la recepción y oficinas, una sala de reuniones para recibir a los proveedores, diseñador y clientes y un almacén de productos terminados:



Figura 10 Plano de la Empresa
Elaboración Propia

3.1 Envases, Empaques y Embalajes

El envase a utilizar serán cajas de cartón cuadradas de 2mm, tienen una excelente función para el cuidado de las prendas de vestir a bajo costo, además de ser muy livianos, lo que impactará de manera positiva en el costo de flete internacional que es cobrado por KG o KG/VOLÚMEN.

Para guardar armonía con el producto y con el mensaje que se quiere transmitir que es el cuidado del medio ambiente, se utilizarán cajas de cartón biodegradables manteniendo las características de resistencia.

Cada prenda será envuelta en papel lustre y luego amarrada delicadamente con soguilla fina, una vez así, será puesta en la caja de cartón como llegará al cliente final. Las medidas de estas cajas individuales serán 25 x 25 x 5cm.



Figura 11 Caja individual
Fuente: B by White

El embalaje serán cajas de cartón corrugado de 7mm de espesor (doble corrugado), donde se introducirán las prendas de vestir en sus cajas individuales, las cajas de cartón serán de 50 x 50 x 30 cm, las cuales estarán selladas con cinta adhesiva.

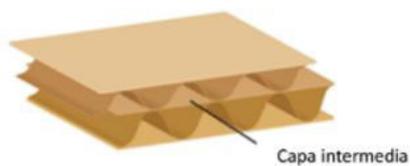


Figura 12 Cajas de cartón master
Fuente: RAJAPACK

3.2 Diseño del rotulado y marcado

3.2.1 Diseño del rotulado

A continuación, se detallan algunos requerimientos exigidos por los Países Bajos para el rotulado:

- **Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado:** El etiquetado tiene que estar en un idioma que los consumidores puedan entender fácilmente; en la práctica son los idiomas oficiales del Estado miembro. En la UE se permite incluir etiquetados en varios idiomas.

- **Unidades de medida autorizadas:** Todos los productos importados, al igual que los documentos de transporte, deben presentar unidades métricas de peso y medida.

- **Product type** (Trademarks, brand names or fanciful names may not substitute the generic/product name, but may be used in addition to the product name)

- **Indication of the composition**

-The use of the terms ‘100 %’, ‘pure’ or ‘all’ is limited to textile products composed of a single textile fibre.

-The terms ‘**virgin wool**’ or ‘fleece wool’ may be used on labels only when the product is composed exclusively of a wool fibre which has not previously been incorporated in a finished product, and which has not been subjected to any spinning.

-Products composed of **several fibres** must be labelled with the name and percentage by weight of all constituent fibres, in descending order.

-The **presence of non-textile parts of animal origin** (for example, a leather strap on a bag made of fabric) in textile products must be indicated by the phrase ‘Contains non-textile parts of animal origin’.

- **Name or business name and address** of the manufacturer, packager or importer established in the European Union

- **Country of origin** or provenance

- Labelling must be offered in the official language(s) of the country where the product is sold.

3.2.2 Diseño del mercado

La etiqueta ecológica comunitaria, o logotipo de la flor, es la marca oficial de la Unión Europea para productos con el menor impacto ambiental. El objetivo es promover y ayudar a los consumidores a identificar aquellos bienes que contribuyen significativamente al mejoramiento en aspectos ambientales claves. La participación en este programa es voluntaria. Esto significa que los productos pueden ser vendidos en el mercado de la Unión Europea sin el logotipo de la Flor y no hay regulaciones que obliguen aplicar la etiqueta indicada.



El reglamento (CE) n° 66/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-27 30/01/2010) (CELEX 32010R0066) establecen los requisitos básicos para la concesión de la etiqueta ecológica. Los criterios están regulados específicamente por grupos de productos tales como: textiles, calzado, productos de limpieza, etc. El símbolo de la flor puede utilizarse como instrumento de comercialización, a través del cual, se informa a los consumidores de que el producto posee una calidad ecológica

superior a la de otros del mismo tipo. Los fabricantes, importadores, prestadores de servicios, comerciantes o minoristas pueden solicitarla al organismo competente del Estado miembro de comercialización del producto.

Otro marcado importante es Proteger de la Humedad:



3.3 Unitarización y cubicaje de la carga

Como ya se había indicado en el punto 4.1, las prendas de vestir irán en cajas biodegradables individuales que pesan 0.4 kg aprox y con las siguientes medidas: 25 x 25 x 5 cm, las cuales serán colocadas en cajas de cartón de 50 x 50 x 30cm. En total entran 24 prendas por caja.

Tabla 18 Unitarización

UNITARIZACIÓN		
	Unitario	Total
Peso x prenda	0.40 KG	9.60 KG
Dimensiones por prenda	25 x 25 x 5cm	24 prendas

Elaboración: Propia

Peso Volúmen: 12.5 / caja

3.4 Cadena de DFI de exportación

Tabla 19 Elección del Medio de Transporte

MEDIOS DE TRANSPORTE	RAPIDEZ T/T		COSTO		EFICIENCIA		PUNTAJE TOTAL
AÉREO	5	40%	3	40%	5	20%	4.2
MARÍTIMO	1	40%	5	40%	5	20%	3.4

Elaboración: Propia

La tabla 19 es la matriz de selección del medio de transporte, en esta matriz se tomaron en cuenta 3 factores importantes al momento de decidir como son el tiempo de tránsito, el costo y la efectividad, a cada uno se le dio una ponderación y se le asignó un puntaje donde 1 era malo y 5 excelente. Luego de poner la puntuación y sacar el cálculo final se concluyó que el medio de transporte óptimo es el aéreo.

Como siguiente paso para definir la DFI será determinar el Incoterm de venta, para este caso se utilizará el Incoterm 2010 CIP, el transporte será aéreo.

Al vender en CIP, nos deberemos encargar de todo el proceso hasta entregar la mercancía en el aeropuerto de Ámsterdam Airport Schiphol, a continuación, se detallará el rango de tiempo para la entrega del producto:

Tabla 20 Rango de Tiempo

PRODUCCIÓN	15 días
ACONDICIONAMIENTO	2 días
O	
RECOJO Y NUMERACIÓN	1 día

DURACIÓN DEL	3 días
VUELO	
TOTAL	21 días

Elaboración: Propia

A continuación, se detalla una lista de las actividades:

- Diseño de modelos y aprobación por parte del cliente (se envía muestras por avance de temporada)
- Compra de insumos (telas, hilos, tintes)
- Entrega de los moldes
- Fabricación en taller de Gamarra
- Recojo de las prendas y control de calidad
- Contrato con el operador logístico para el recojo de la mercancía
- Reserva de espacio
- Trámites aduaneros (aforo en caso aplique)
- Contratar el seguro internacional
- Envío de documentos

Tabla 21 Criterio para elección del Operador Logístico

OPERADORES	ADUANA PROPIA		TRANSPORTE PROPIO		ATENCIÓN PERSONALIZADA		PUNT AJE TOTA L
CARGO BUSINESS	5	35%	5	35%	5	30%	5.0
RUSH PERÚ	1	35%	1	35%	3	30%	1.6
NEW WORLD	5	35%	1	35%	3	30%	3.0

Elaboración: Propia

La tabla 21 es la matriz de selección del operador logístico, en esta matriz se tomaron en cuenta 3 factores importantes al momento de decidir como la agencia de aduana propia, el transporte propio y la atención personalizada, a cada uno se le dio una ponderación y se le asignó un puntaje donde 1 era malo y 5 excelente. Luego de poner la puntuación y sacar el cálculo final se concluyó que el operador logístico seleccionada es CARGO BUSINESS.

A continuación, se desarrolla la estructura de costos basado en envíos mensuales de 8297 prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico que irán en 346 cajas

Tabla 22 Estructura de Costos

Valor por prenda (USD 9.00 / PRENDA)	\$74,673.00
Papel seda	\$1,659.40
Empaque	\$1,659.40
Caja master	\$34.60
Pick up	\$497.82
Transmisión a la aduana	\$12.00
Comisión de aduanas	\$130.00
Gastos operativos	\$50.00
AWB	\$30.00
Flete Internacional (USD 3 KG/VOL)	\$9,956.40
Aforo	\$36.76
Seguro Internacional	\$45.58
COSTO VARIABLE TOTAL	\$88,784.96
Planilla	\$1,646.15
Gastos administrativos	\$292.31
COSTO FIJO TOTAL	\$1,938.46
COSTO TOTAL	\$90,723.42

Elaboración: Propia

3.5 Seguro de las mercancías

Como se vio en el punto anterior, el Incoterm de venta es CIP, por lo que es necesario contratar una póliza de seguro para el transporte de la mercancía. El seguro contratado es SKHOLL y la cobertura del seguro es puerta a puerta, el costo del seguro es el siguiente:

$$\text{Prima Neta} = 0.2133\% * \text{CFR (Min USD 37.50)}$$

$$\text{Prima Total} = \text{Prima Neta} * 1.2154 \text{ (Incluye IGV y derecho de emisión)}$$

Características:

-Seguro door to door (puerta a puerta)

-Aplica mínimo deducible para reclamos iguales o menores a USD 700.00

-No aplica deducible para reclamos superiores a USD 700.00

4.1 Fijación de precios

4.1.1 Costos y Precios

A continuación, se desarrolla la estructura de costos basado en envíos mensuales de 13,828 (4,147.20 KG) prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico que irán en 576 cajas

Tabla 23 Información General

TOTAL DE PRENDAS/ AÑO	99564
TOTAL PRENDAS/MES	8297
PESO X PRENDA	0.4KG
PESO X MES	3319
PRENDAS POR CAJA	24
TOTAL CAJAS/AÑO	4149
TOTAL CAJAS/MES	346

Elaboración: Propia

Tabla 24 Estructura de Costos y Fijación de Precio

Valor por prenda (USD 9.00 / PRENDA)	\$74,673.00
Papel seda	\$1,659.40
Empaque	\$1,659.40
Caja master	\$34.60
Pick up	\$497.82
Transmisión a la aduana	\$12.00
Comisión de aduanas	\$130.00
Gastos operativos	\$50.00
AWB	\$30.00
Flete Internacional (USD 3 KG/VOL)	\$9,956.40
Aforo	\$36.76
Seguro Internacional	\$45.58
COSTO VARIABLE TOTAL	\$88,784.96
Planilla	\$1,646.15
Gastos administrativos	\$292.31
COSTO FIJO TOTAL	\$1,938.46
COSTO TOTAL	\$90,723.42
Utilidad 50%	\$45,361.71
PRECIO	\$136,085.14

Elaboración: Propia

Como se puede ver en la Tabla 24, el costo total CIP es de USD 136,085.14, lo que nos da un costo unitario de USD 10.76

La empresa va a marginar un 30% sobre el costo CIP, por lo que su precio de venta unitario será de USD 16.15

4.1.2 Cotización Internacional

A continuación, se presenta una cotización para el cliente en Amsterdam:

ECO FRIENDLY BABY CLOTHES SAC Juan Bielovucic Cavalier 1371, Lince, Lima, Perú 051-1-2654599		 	DATE: September 15th 2017 CONTRACT: 001-20171 QUOTATION
BUYER DUTIS.NL Adrian Mulderweg 4-10 5657 EM Eindhoven - Netherlands	NOTIFY DUTIS.NL Adrian Mulderweg 4-10 5657 EM Eindhoven - Netherlands	CONSIGNEE DUTIS.NL Adrian Mulderweg 4-10 5657 EM Eindhoven - Netherlands	
QUANTITY	DESCRIPTION	UNIT PRICE CIP	TOTAL
8,297	BABY'S CLOTHE HS CODE: 6111.20	14.53 USD	120,555.41 USD
GROSS WEIGHT 24,473 TO NET WEIGHT 24,218 TO PAYMENT 30% in advance, 70% AWB		TOTAL VALUE 120,555.41	
ORIGIN	PERU		
AOL	Lima, Peru		
AOO	Amsterdam		
TRANSPORT	Air		
INCOTERM	CIP Amsterdam 2010		

Figura 13 Cotización Internacional
Elaboración: Propia

4.2 Contrato de compra venta internacional

CONTRATO DE COMPRA: EXPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR A BASE DE ALGODÓN ORGÁNICO

Conste por el presente documento, el Contrato de Compra Venta que celebran de una parte **ECO FRIENDLY BABY CLOTHES SAC** con RUC 20628010248, empresa constituida bajo las leyes de Perú, inscrita en la ficha 1588 en el Registro de Empresas, señalando domicilio para efectos del presente contrato en Avenida Juan Bielovucic Cavalier 1371, Lince , debidamente representada por el señorita Iris Fiorella Ulco Añazco, identificada con DNI 72242348 a quien en adelante se le denominará “El

Vendedor”; y, de la otra parte, **DUTJES.NL**, señalando como domicilio para efectos del presente contrato en Adriaan Mulderweg 4 -10 5657 EM Eindhoven PAÍSES BAJOS debidamente representada por el señor **Fatih Fonst** , identificado con **ID 1345-ASD-3403** , a quien en adelante se le denominará **“El Comprador”**, en los términos y condiciones siguientes:

ANTECEDENTES

1.1. **ECO FRIENDLY BABY CLOTHES SAC** es una sociedad constituida por escritura pública de fecha el 01 de Agosto del 2017 ante el Notario Público de Lima Dr. José Luis Bermúdez, cuyo objeto social es comercialización de prendas de vestir

1.2. **DUTJES.NL**, es una Sociedad constituida por escritura pública de fecha 06 de diciembre del 2000, **RUT 100206** otorgada por el Notario Público, cuyo objeto social es la importación y distribución de prendas de vestir.

PRIMERA: (OBJETO DEL CONTRATO)

Teniendo en consideración las actividades que cada una de las partes realiza, éstas dejan constancia por el presente documento, que consienten en celebrar un Contrato de Compra Venta, mediante el cual, **“El Comprador”** se compromete a pagar la mercancía enviada una vez recibida en el lugar designado por ambas partes.

“El Vendedor” se compromete a enviar la mercancía señalada en el Anexo 1 al lugar determinado por ambas partes en el plazo indicado por **“El Comprador”**.

SEGUNDA: (OBLIGACIONES DEL VENDEDOR)

Son obligaciones de **“El Vendedor”**:

“El Vendedor” se compromete a transportar y entregar la mercancía en el lugar y plazo determinado, previo acuerdo y en las condiciones requeridas por **“El**

Comprador”.

“**El Vendedor**” debe dar a “**El Comprador**” aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada.

“**El Vendedor**” debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación, comprobar la calidad de la mercancía, medida, peso y recuento.

“**El Vendedor**” debe proporcionar el embalaje requerido para el transporte de la mercancía, en la medida en que las circunstancias relativas al transporte sean dadas a conocer a “**El Vendedor**” antes de la conclusión del contrato de compraventa. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.

“**El Vendedor**” debe prestar a “**El Comprador**”, con riesgo de éste último la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente emitido en el país de expedición y/o de origen que “**El Comprador**” pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito en cualquier país.

“**El Vendedor**” debe proporcionar, a pedido de “**El Comprador**”, la información necesaria para obtener un seguro.

TERCERA: (OBLIGACIONES DE EL COMPRADOR)

“**El Comprador**” debe pagar el precio según lo dispuesto en la Cláusula Quinta del presente contrato.

“**El Comprador**” debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación o autorización oficial y realizar, si es necesario, todos los trámites aduaneros, para la importación de la mercancía y, si es necesario, para tránsito de cualquier otro país.

“**El Comprador**” deberá pagar todos los gastos relativos a la mercancía desde el

momento en que haya recibido la carga, así como de cualquier otro gasto adicional en que haya incurrido.

“**El Comprador**” debe pagar los gastos previos al embarque de la mercancía, excepto cuando la inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

“**El Comprador**” debe cubrir todos los gastos que haya incurrido en obtener los documentos y/o mensajes electrónicos que confirmen la entrega de la mercancía, así como rembolsar aquellos gastos incurridos por “**El Vendedor**” al prestar su ayuda al respecto.

CUARTA: (TRASPASO DE RIESGO Y DE LA PROPIEDAD)

La modalidad de entrega en el presente contrato será a través del **CPI (Carriage and Insurance Paid To)**, donde “**El Vendedor**” se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino, para efectos de este contrato, el punto convenido es el aeropuerto de Amsterdam. Eso significa que, “**El Comprador**” debe soportar todos los costes y riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.

El riesgo se transfiere “**El Comprador**” en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

“**El Vendedor**” contrata el seguro y paga la correspondiente prima. En caso de que “**El Comprador**” deseara una cobertura mayor a la contratada deberá acordarlo con el vendedor o contratar su propio seguro adicional.

QUINTA: (PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO)

Como resultado de la valorización de la mercancía, el precio pactado por las partes es de **USD 1,500,000.00 sesenta y cinco mil con 00/100 dólares americanos**, el cual será

cancelado por “**El Comprador**” al contado una vez recibida la mercancía en correcto estado para su adecuado uso y/o distribución. Para ello, “**El Comprador**”, deberá confirmar a “**El Vendedor**” la llegada de la mercancía en el buque y punto de carga acordado por ambas partes.

Por tal hecho, “**El Comprador**” deberá otorgar a “**El Vendedor**” una Carta de Crédito irrevocable confirmado a la vista a fin de garantizar el compromiso de pago en plazo acordado. Dicha Carta de Crédito será por el un monto de **USD 1,500,000.00 sesenta y cinco mil con 00/100 dólares americanos** , de carácter irrevocable y con un plazo de vigencia de 1 mes, emitida por el *Banco Internacional del Perú-Interbank*, El monto de la Carta de Crédito incluye los intereses compensatorios a una Tasa Efectiva Mensual (TEM) de 0.25%.

En caso que el precio no sea pagado dentro del plazo acordado por las partes, se ejecutará automáticamente la Carta de Crédito por parte de “**El Vendedor**”, a fin de garantizar el pago de la mercancía vendida y embarcada al punto de embarque determinado por “**El Comprador**”.

Ambas partes dejan expresa constancia de que el precio pactado por la adquisición de la mercancía materia del presente contrato equivale al valor de las mismas, renunciando en forma irrevocable al ejercicio de cualquier acción o pretensión que tenga por objeto cuestionar dicho precio.

SEXTA: MARCAS REGISTRADAS, SECRETO PROFESIONAL Y PROPIEDAD INDUSTRIAL DE EL VENDEDOR

“**El Comprador**” no utilizará las marcas comerciales, los nombres registrados ni violará el secreto profesional de “**El Vendedor**” con fines de lucro sin autorización previa de “**El Vendedor**”

“El Comprador” se compromete a no registrar ni solicitar el registro de ningún nombre, marca comercial o símbolos de **“El Vendedor”** (o de otros similares que induzcan a confusión con los de **“El Vendedor”**) en el territorio de llegada de la mercancía o en cualquier otro lugar.

SÉPTIMA: CONDICIÓN RESOLUTORIA

El presente contrato quedará resuelto sin responsabilidad alguna para las partes si, con anterioridad a la fecha de entrega de la mercancía acordada en el presente Contrato, tanto **“El Vendedor”** como **“El Comprador”** no han obtenido las debidas autorizaciones, licencias de exportación e importación y trámites aduaneros correspondientes de la mercancía por parte de sus representantes legales. En caso de producirse la presente condición resolutoria, **“El Vendedor”** procederá a la restitución de todas las cantidades entregadas por **“El Comprador”** en virtud del presente contrato.

En señal de conformidad, los representantes legales de las partes debidamente autorizadas de acuerdo a lo señalado en la parte introductoria suscriben el presente contrato que se emite por duplicado y en los idiomas que correspondan tanto a **“El Comprador”** como **“El Vendedor”**.

OCTAVA: ARBITRAJE

Toda controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo, serán sometidos a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral compuesto por tres miembros, uno de los cuales será nombrado por cada una de las partes y el tercero será designado por los árbitros así nombrados. Si no existiera acuerdo sobre la designación de este tercer árbitro o si cualquiera de las partes no designase al suyo dentro de los diez días de ser requerida por la otra parte, el

nombramiento correspondiente será efectuado por la Cámara de Comercio de Lima.

El arbitraje será de derecho y se sujetará a las normas de procedimiento establecidas por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima.

Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento.

Toda cuestión relacionada con el presente Contrato que no esté expresa o tácitamente establecida por las disposiciones de este Contrato se regirá por los principios legales generales reconocidos en comercio internacional, con exclusión de las leyes nacionales.

Firmado en Lima, a los 11 días del mes de septiembre de dos mil diecisiete

4.3 Elección y aplicación del Incoterm

El término CIP: Carriage and Insurance Paid To / Porte pagado, seguro Incluido hasta... (lugar de destino convenido)

Vendedor: CIP es idéntico al CPT, pero el vendedor debe proporcionar además un seguro de transporte. El vendedor cierra el contrato de transporte, paga el flete y la prima de seguro.

Comprador: Los riesgos de daños o pérdida son asumidos por el comprador desde el momento en que las mercancías han sido entregadas al primer transportista. Luego, el

comprador se encarga del pago de aranceles e impuestos de importación y los gastos de descarga.

Cobertura del seguro: Según el término CIP, el vendedor no está obligado a contratar el seguro, salvo con una cobertura mínima. Si el comprador desea estar protegido con una cobertura más amplia, deberá en esas condiciones obtener la autorización del vendedor, o contratar él mismo un seguro complementario.

Gastos de documentación: Las informaciones y documentos que corresponden a la seguridad que requiere el comprador para la exportación y/o la importación y/o el transporte hasta el destino final deben ser proporcionados por el vendedor al comprador, habiéndolos solicitado y asumiendo costes y riesgos.

Formulaciones CIP	Gastos	Riesgos
Embalaje	V	V
Antes de la entrega de la mercancía al transportista	V	V
Aduana exportación	V	V
Manutención transporte principal (carga)	V	V
Transporte principal	V	A
Seguro transporte	V	A
Manutención transporte principal (descarga)	A	A
Aduana importación	A	A
Al finalizar la ruta	A	A

Figura 14 Incoterm CIP 2010

Fuente: Santander Trade

4.4 Determinación del medio de pago y cobro

El medio de pago para este negocio será la Transferencia de fondos, el 30% será transferido en adelanto y el 70% restante contra liberación de documentos de embarque.

Las ventajas que la transferencia tiene son:

Para el importador:

- Rapidez en la tramitación
- Si el pago es por reposición, se realiza con posterioridad a la recepción de las mercancías.

Para el exportador:

- Rapidez en su recepción desde que el importador hace el pago
- Seguridad en el pago, ya que el mismo es irrevocable.
- Gastos bancarios menos elevados que en el cheque bancario o personal.

Asimismo, hay que analizar la relación entrega de la mercancía-pago.

- Si el pago es anterior a la entrega de las mercancías representa un inconveniente para el importador, ya que corre con el coste de la financiación y cabe el riesgo de incumplimiento por parte del vendedor (exportador).
- Si el pago es posterior a la entrega de las mercancías, representa un inconveniente para el exportador, ya que corre con el coste de la financiación y el riesgo de incumplimiento por parte del importador (comprador).

Los inconvenientes que la transferencia tiene son:

Para el importador:

- Con relación al cheque personal, deja de obtener los beneficios que le puede dar la demora en el pago.
- Inmovilización de los fondos en el momento de la orden.
- Mayor coste bancario que en el cheque personal

Para el exportador:

- No hay inconvenientes a resaltar
- Asimismo, hay que analizar la relación entrega de la mercancía-pago
- Si el pago es anterior a la entrega de las mercancías, representa un inconveniente para el importador, ya que corre con el coste de la financiación y cabe el riesgo de incumplimiento por parte del vendedor (exportador).
- Si el pago es posterior a la entrega de las mercancías, representa un inconveniente para el exportador, ya que el mismo corre con el coste de la financiación y cabe el riesgo de incumplimiento por parte del importador (comprador).

4.5 Elección del Régimen de Exportación

En la legislación aduanera vigente, según los procedimientos de despacho, solo tenemos dos regímenes de exportación y el único régimen aplicable es la exportación definitiva, ya que los bienes exportados serán consumidos en el país de destino y no regresarán al territorio peruano.

REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

- **Exportación Definitiva**
- **Exportación temporal para reimportación en el mismo estado**

Figura 15 Regímenes de Exportación

Fuente: SUNAT

4.6 Gestión Aduanera del comercio internacional

A continuación, se detalla el proceso de exportación definitiva:

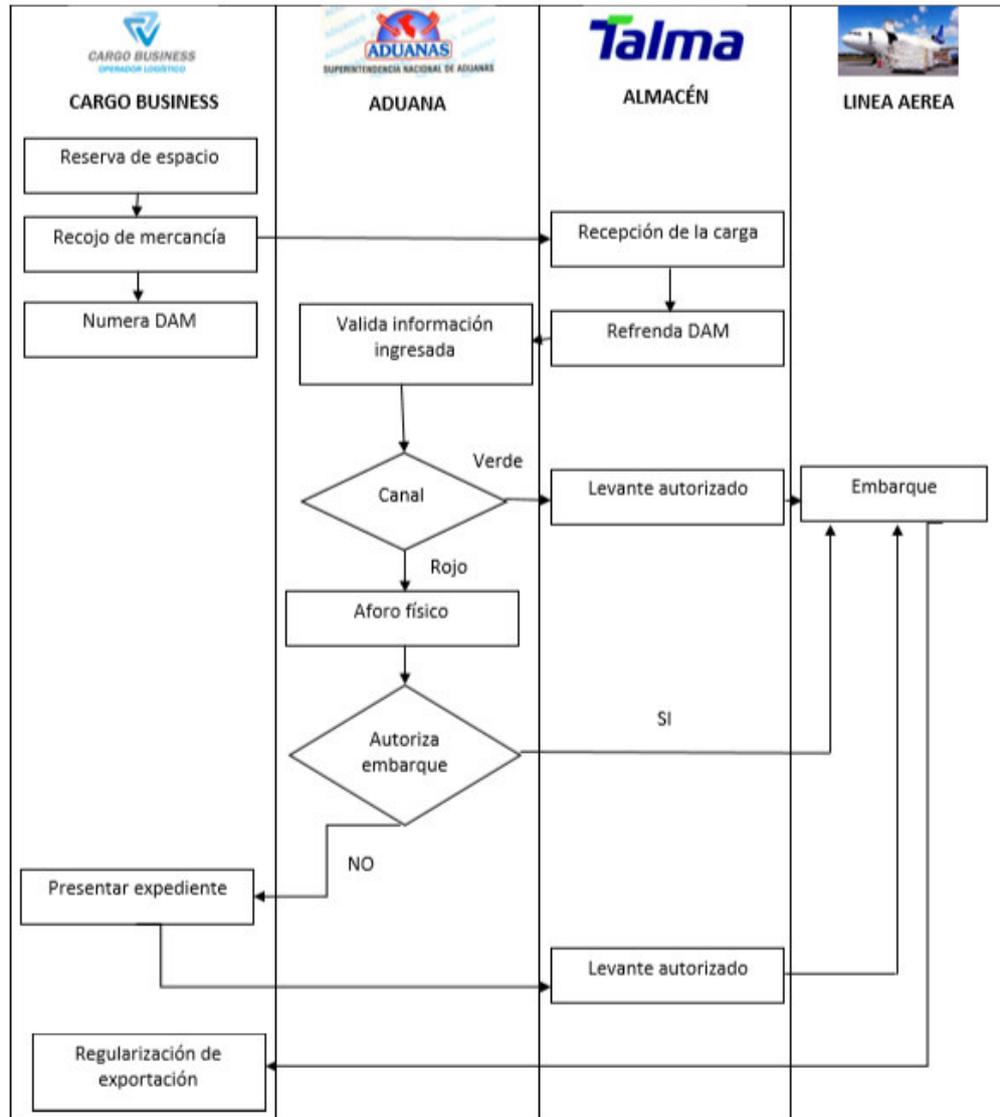


Figura 16 Flujograma de Exportación

Elaboración: Propia

4.7 Gestión de las operaciones de exportación: Flujograma

A continuación, se detalla el flujograma de comercialización de las prendas de vestir para bebés a base de algodón orgánico:

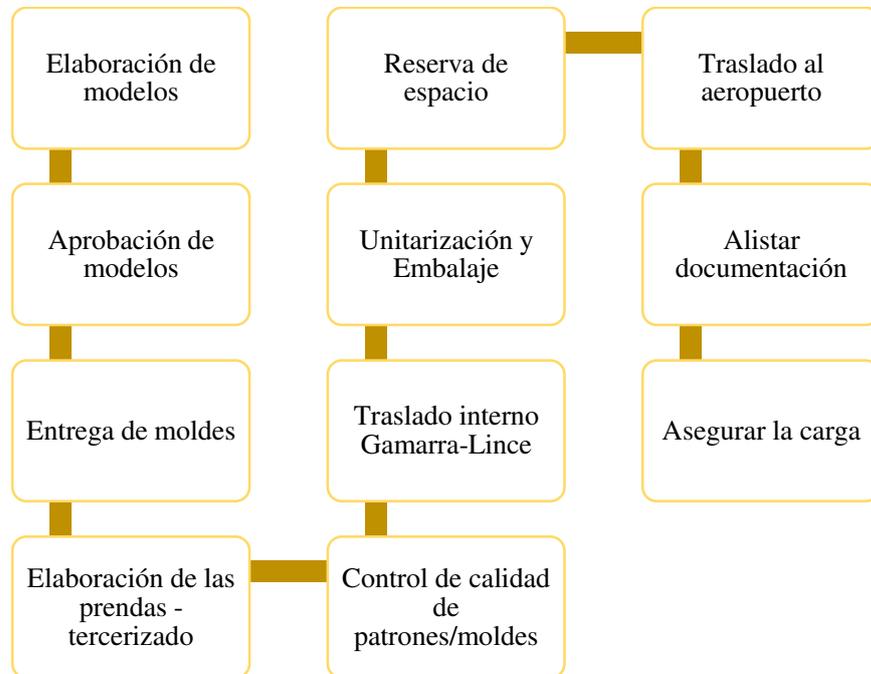


Figura 17 Flujograma de Comercialización
Elaboración: Propia

5.1 Inversión Fija

5.1.1 Activos tangibles

A continuación, se detallan los activos tangibles de la Empresa:

Tabla 25 Activos Tangibles

ACTIVOS TANGIBLES en S/.						
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA						
Item	descripcion	U.M.	cantidad	precio unitario	precio total S/.	Dólar
1	Mantenimiento de Oficina y Almacén PT	unidades	12	S/. 240.00	S/. 2,880.00	\$ 886.15
2	Escritorio de oficina	unidades	4	S/. 220.00	S/. 880.00	\$ 270.77
3	Sillas de oficina giratorias	unidades	4	S/. 150.00	S/. 600.00	\$ 184.62
4	Mesa de directorio	unidades	1	S/. 700.00	S/. 700.00	\$ 215.38
5	Sillas de directorio giratorias	unidades	6	S/. 200.00	S/. 1,200.00	\$ 369.23
6	Mesa de trabajo para almacén	unidades	1	S/. 400.00	S/. 400.00	\$ 123.08
7	Accesorios	unidades	4	S/. 100.00	S/. 400.00	\$ 123.08
8	Pizarra	unidades	1	S/. 150.00	S/. 150.00	\$ 46.15
9	Estanteria	unidades	3	S/. 75.00	S/. 225.00	\$ 69.23
10	Impresión de Guías	millar	1	S/. 200.00	S/. 200.00	\$ 61.54
12	Extintor	unidades	2	S/. 99.90	S/. 199.80	\$ 61.48
13	Kit de primeros auxilios	unidades	1	S/. 39.90	S/. 39.90	\$ 12.28
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA			40	S/. 2,574.80	S/. 7,874.70	\$ 2,422.98
EQUIPOS DE COMPUTACION						
Item	descripcion	U.M.	cantidad	precio unitario	precio total	Dólar
14	Impresora multifunción HP	unidades	1	S/. 169.00	S/. 169.00	\$ 52.00
16	Laptop Notebook HP 14"	unidades	4	S/. 1,799.00	S/. 7,196.00	\$ 2,214.15
EQUIPOS DE COMPUTACION			5	\$ 1,968.00	S/. 7,365.00	\$ 2,266.15
TOTAL DE INVERSIONES FIJAS					S/. 15,239.70	\$ 4,689.14

Elaboración: Propia

5.1.2 Activos intangibles

A continuación, se detallan los activos intangibles de la Empresa:

Tabla 26 Activos Intangibles

ACTIVOS INTANGIBLES			
NO RECUPERABLES			
DESCRIPCION		VALOR S/.	Dólar
GASTOS DE CONSTITUCION	S/.	600.00	\$ 184.62
MARCA NOMBRE COMERCIAL	S/.	534.99	\$ 164.61
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES NO RECUPERABLES	S/.	1,134.99	\$ 349.23
RECUPERABLES			
GARANTIA DEL LOCAL	S/.	2,000.00	\$ 615.38
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES RECUPERABLES	S/.	2,000.00	\$ 615.38
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	S/.	3,134.99	\$ 964.61

Elaboración: Propia

5.2 Capital de Trabajo

A continuación, se detalla el Capital de Trabajo necesario para esta empresa:

Tabla 27 Capital de Trabajo

DETERMINACION DEL CAPITAL DE TRABAJO			
CONCEPTO		COSTO MENSUAL	COSTO MENSUAL
SUELDOS		S/. 5,350.00	\$ 1,646.15
MANTENIMIENTO DE OFICINA PLANTA		S/. 2,880.00	\$ 886.15
SERVICIOS BASICOS		S/. 350.00	\$ 107.69
TRANSPORTE		S/. 1,618.01	\$ 497.85
SUMINISTROS DE OFICINA		S/. 100.00	\$ 30.77
VIATICOS Y MOVILIZACION		S/. -	\$ -
MATERIA PRIMA		S/. 249,001.71	\$ 76,615.91
TOTAL		S/. 259,299.72	\$ 79,784.53

Elaboración: Propia

5.3 Inversión Total

A continuación, se detalla la Inversión Total:

Tabla 28 Inversión Total

INVERSION TOTAL EN ACTIVO TANGIBLE E INTANGIBLE			
CONCEPTO		COSTO	Dólar
ACTIVOS TANGIBLES		S/. 15,239.70	\$ 4,689.14
ACTIVOS INTANGIBLES		S/. 3,134.99	\$ 964.61
SUBTOTAL		S/. 18,374.69	\$ 5,653.75
IMPREVISTOS	5%	S/. 918.73	\$ 282.69
TOTAL		S/. 19,293.42	\$ 5,936.44

Elaboración: Propia

5.4 Estructura de Inversión y Financiamiento

A continuación, se detalla la Estructura de Inversión y Financiamiento:

Tabla 29 Plan de Inversión

PLAN DE INVERSION			
ACTIVOS FIJOS	VALOR	Dólar	
MUEBLES Y ENSERES	S/. 7,874.70	\$	2,422.98
EQUIPOS DE COMPUTACION	S/. 7,365.00	\$	2,266.15
SUBTOTAL	S/. 15,239.70	\$	4,689.14
ACTIVOS DIFERIDOS		Dólar	
GASTOS DE CONSTITUCION	S/. 600.00	\$	184.62
MARCA NOMBRE COMERCIAL	S/. 534.99	\$	164.61
GARANTIA DEL LOCAL	S/. 2,000.00	\$	615.38
IMPREVISTO	S/. 1,585.95	\$	487.98
SUBTOTAL	S/. 4,720.94	\$	1,452.60
CAPITAL DE TRABAJO			
SUELDOS	S/. 5,350.00	\$	1,646.15
MANTENIMIENTO DE OFICINA	S/. 2,880.00	\$	886.15
SERVICIOS BASICOS	S/. 350.00	\$	107.69
TRANSPORTE	S/. 1,618.01	\$	497.85
SUMINISTROS DE OFICINA	S/. 100.00	\$	30.77
VIATICOS Y MOVILIZACION	S/. -	\$	-
PRODUCTO	S/. 249,001.71	\$	76,615.91
SUBTOTAL	S/. 259,299.72	\$	79,784.53
TOTAL DE INVERSIONES	S/. 279,260.36	\$	85,926.26

Elaboración: Propia

A continuación, se presenta el financiamiento para el proyecto:

Tabla 30 Financiamiento de la Inversión

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION	
CAPITAL PROPIO	60%
CAPITAL FINANCIADA	40%
INVERSION INICIAL TOTAL	S/. 279,260.36
	\$ 85,926.26
CAPITAL DE TRABAJO ANUAL NECESARIO	S/. 259,299.72
	\$ 79,784.53
SUBTOTAL	\$ 165,710.79
INVERSION TOTAL ANUAL	\$ 66,284.32

Elaboración: Propia

5.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito

Como se pudo observar en la Tabla 29, el 40% de la Inversión Inicial será financiada, el monto a financiar asciende a US\$ 130,111.94, se financiará con el Banco BCP a una TEA 15%.

Tabla 31 Amortización

AMORTIZACION (TASA EFECTIVA ANUAL DE 15%--BBVA PARA CAPITAL DE TRABAJO)					
MES	SALDO INICIAL	INTERES (15%TEA)	AMORTIZACION	POR PAGAR	SALDO FINAL
0					\$ 66,284.32
1	\$ 66,284.32	\$ 276.18	\$ 1,841.23	\$ 2,117.42	\$ 64,443.09
2	\$ 64,443.09	\$ 268.51	\$ 1,841.23	\$ 2,109.74	\$ 62,601.86
3	\$ 62,601.86	\$ 260.84	\$ 1,841.23	\$ 2,102.07	\$ 60,760.62
4	\$ 60,760.62	\$ 253.17	\$ 1,841.23	\$ 2,094.40	\$ 58,919.39
5	\$ 58,919.39	\$ 245.50	\$ 1,841.23	\$ 2,086.73	\$ 57,078.16
6	\$ 57,078.16	\$ 237.83	\$ 1,841.23	\$ 2,079.06	\$ 55,236.93
7	\$ 55,236.93	\$ 230.15	\$ 1,841.23	\$ 2,071.38	\$ 53,395.70
8	\$ 53,395.70	\$ 222.48	\$ 1,841.23	\$ 2,063.71	\$ 51,554.47
9	\$ 51,554.47	\$ 214.81	\$ 1,841.23	\$ 2,056.04	\$ 49,713.24
10	\$ 49,713.24	\$ 207.14	\$ 1,841.23	\$ 2,048.37	\$ 47,872.01
11	\$ 47,872.01	\$ 199.47	\$ 1,841.23	\$ 2,040.70	\$ 46,030.78
12	\$ 46,030.78	\$ 191.79	\$ 1,841.23	\$ 2,033.03	\$ 44,189.55
13	\$ 44,189.55	\$ 184.12	\$ 1,841.23	\$ 2,025.35	\$ 42,348.31
14	\$ 42,348.31	\$ 176.45	\$ 1,841.23	\$ 2,017.68	\$ 40,507.08
15	\$ 40,507.08	\$ 168.78	\$ 1,841.23	\$ 2,010.01	\$ 38,665.85
16	\$ 38,665.85	\$ 161.11	\$ 1,841.23	\$ 2,002.34	\$ 36,824.62
17	\$ 36,824.62	\$ 153.44	\$ 1,841.23	\$ 1,994.67	\$ 34,983.39
18	\$ 34,983.39	\$ 145.76	\$ 1,841.23	\$ 1,987.00	\$ 33,142.16
19	\$ 33,142.16	\$ 138.09	\$ 1,841.23	\$ 1,979.32	\$ 31,300.93
20	\$ 31,300.93	\$ 130.42	\$ 1,841.23	\$ 1,971.65	\$ 29,459.70
21	\$ 29,459.70	\$ 122.75	\$ 1,841.23	\$ 1,963.98	\$ 27,618.47
22	\$ 27,618.47	\$ 115.08	\$ 1,841.23	\$ 1,956.31	\$ 25,777.23
23	\$ 25,777.23	\$ 107.41	\$ 1,841.23	\$ 1,948.64	\$ 23,936.00
24	\$ 23,936.00	\$ 99.73	\$ 1,841.23	\$ 1,940.96	\$ 22,094.77
25	\$ 22,094.77	\$ 92.06	\$ 1,841.23	\$ 1,933.29	\$ 20,253.54
26	\$ 20,253.54	\$ 84.39	\$ 1,841.23	\$ 1,925.62	\$ 18,412.31
27	\$ 18,412.31	\$ 76.72	\$ 1,841.23	\$ 1,917.95	\$ 16,571.08
28	\$ 16,571.08	\$ 69.05	\$ 1,841.23	\$ 1,910.28	\$ 14,729.85
29	\$ 14,729.85	\$ 61.37	\$ 1,841.23	\$ 1,902.61	\$ 12,888.62
30	\$ 12,888.62	\$ 53.70	\$ 1,841.23	\$ 1,894.93	\$ 11,047.39
31	\$ 11,047.39	\$ 46.03	\$ 1,841.23	\$ 1,887.26	\$ 9,206.16
32	\$ 9,206.16	\$ 38.36	\$ 1,841.23	\$ 1,879.59	\$ 7,364.92
33	\$ 7,364.92	\$ 30.69	\$ 1,841.23	\$ 1,871.92	\$ 5,523.69
34	\$ 5,523.69	\$ 23.02	\$ 1,841.23	\$ 1,864.25	\$ 3,682.46
35	\$ 3,682.46	\$ 15.34	\$ 1,841.23	\$ 1,856.57	\$ 1,841.23
36	\$ 1,841.23	\$ 7.67	\$ 1,841.23	\$ 1,848.90	\$ -0.00

Elaboración: Propia

5.6 Presupuesto de costos

A continuación, se detallan los Costos Fijos:

Tabla 32 Costos Administrativos

COSTOS ADMINISTRATIVOS			
CONCEPTO	COSTO MENSUAL		COSTO ANUAL
Sueldos	S/. 5,350.00		S/. 64,200.00
Gastos de oficina	S/. 950.00		S/. 11,400.00
TOTAL	S/.	6,300.00	S/. 75,600.00
	\$	1,938.46	\$ 23,261.54

Elaboración: Propia

Tabla 33 Gastos de Oficina

GASTOS DE OFICINA	
CONCEPTO	COSTO MENSUAL
Alquiler	S/. 2,000.00
servicios basicos	S/. 350.00
suministros de oficina	S/. 100.00
Servicios contables	S/. 500.00
SUBTOTAL	S/. 950.00

Elaboración: Propia

A continuación, se presentan los Costos Variables:

Tabla 34 Costos de Venta

COSTOS DE VENTA						
CONCEPTO	COSTO MENSUAL		COSTO ANUAL			
Transporte nacional	S/.	1,618.01	S/.	19,416.15	\$ 497.85	\$ 5,974.20
Transmisión a la aduana	S/.	39.00	S/.	468.00	\$ 12.00	\$ 144.00
Comisión de aduana	S/.	422.50	S/.	5,070.00	\$ 130.00	\$ 1,560.00
Gastos operativos	S/.	162.50	S/.	1,950.00	\$ 50.00	\$ 600.00
AWB	S/.	97.50	S/.	1,170.00	\$ 30.00	\$ 360.00
Flete Internacional	S/.	32,360.25	S/.	388,323.00	\$ 9,957.00	\$ 119,484.00
Aforo o Previo (Físico)	S/.	119.48	S/.	1,433.81	\$ 36.76	\$ 441.17
Seguro Internacional	S/.	148.14	S/.	1,777.62	\$ 45.58	\$ 546.96
Viaticos						
TOTAL	S/.	34,967.38	S/.	419,608.58	\$ 10,759.19	\$ 129,110.33

Elaboración: Propia

Tabla 35 Costos Operacionales

COSTOS OPERACIONALES			
CONCEPTO		TOTAL ANUAL	MENSUAL
ADQUISICIÓN DE PRENDAS DE VESTIR	S/.	2,912,247.00	S/. 242,687.25
CAJA INDIVIDUAL 25 cm x 25 cm x 5 cm	S/.	64,716.60	S/. 5,393.05
PAPEL SEDA	S/.	9,707.49	S/. 808.96
CAJA DE CARTON 50 cm x 50cm x 30 cm	S/.	1,349.40	S/. 112.45
COSTOS OPERACIONALES	S/.	2,988,020.49	S/. 249,001.71
CONCEPTO	\$	919,390.92	\$ 76,615.91

Elaboración: Propia

5.7 Punto de Equilibrio

A continuación, se puede ver que el punto de equilibrio para la empresa es de 4,322 prendas para cubrir los costos totales y no generar pérdidas ni ganancia:

Tabla 36 Punto de Equilibrio

punto de equilibrio		6,174.11	Unidades
precio equilibrio	S/.	47.23	\$ 14.53
ingresos en equilibrio	S/.	291,600.00	\$ 89,723.08

Elaboración: Propia

5.8 Presupuesto de ingresos

A continuación, se presenta la depreciación de los equipos y mobiliario:

Tabla 37 Presupuesto de Depreciación

PRESUPUESTO DE DEPRECIACION						
CONCEPTO	% DE DEP.	AÑO				
		1	2	3	4	5
DEPRECIACION DE EQUIPOS DE COMPUTO	25%	\$ 566.54	\$ 566.54	\$ 566.54	\$ 566.54	\$ 566.54
DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES	10%	\$ 242.30	\$ 242.30	\$ 242.30	\$ 242.30	\$ 242.30
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 808.84				

Elaboración: Propia

5.9 Presupuesto de egresos

A continuación, se detalla el presupuesto de egresos:

Tabla 38 Presupuesto de Egresos

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
	AÑO				
	1	2	3	4	5
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$ 19,753.85	\$ 20,346.46	\$ 21,363.78	\$ 22,859.25	\$ 23,545.03
COSTO SOCIAL	\$ 4,355.72	\$ 4,486.39	\$ 4,710.71	\$ 5,040.46	\$ 5,191.68
DEPRECIACION	\$ 808.84	\$ 808.84	\$ 808.84	\$ 808.84	\$ 808.84
ALQUILERES	\$ 4,428.00	\$ 4,428.00	\$ 4,428.00	\$ 4,428.00	\$ 4,428.00
SERVICIOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 29,346.41	\$ 30,071.69	\$ 31,311.34	\$ 33,136.55	\$ 33,973.54

Elaboración: Propia

5.10 Flujo de caja proyectado

A continuación, se presenta el Flujo de caja proyectado:

Tabla 39 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
AÑO	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD		\$ 79,305.17	\$ 86,773.03	\$ 94,510.01	\$ 102,187.76	\$ 109,755.80
INVERSIÓN -100% Capital Propio	-\$ 165,710.79	\$ 79,305.17	\$ 86,773.03	\$ 94,510.01	\$ 102,187.76	\$ 109,755.80
APORTE SOCIOS	\$ 99,426.48					
PRESTAMO BANCARIO	\$ 66,284.32					
(+)INVERSION INICIAL	-\$ 99,426.48					
PAGOS DE CAPITAL		\$ 2,807.88	\$ 1,703.14	\$ 598.40	\$ -	\$ -
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO		\$ 1,841.23	\$ 1,841.23	\$ 1,841.23	\$ 1,841.23	\$ 1,841.23
	-\$ 99,426.48	\$ 78,338.52	\$ 86,911.12	\$ 95,752.84	\$ 104,028.99	\$ 111,597.03

Elaboración: Propia

5.11 Estado de Ganancias y Pérdida

A continuación, se presenta el Estado de Resultados o Estado de Ganancias y Pérdida:

Tabla 40 Estado de Resultados - Ganancias y Pérdida

ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO				
	1	2	3	4	5
VENTAS	\$ 1,446,879.77	\$ 1,504,754.96	\$ 1,564,945.16	\$ 1,627,542.96	\$ 1,692,644.68
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 1,048,501.25	\$ 1,090,441.30	\$ 1,134,058.95	\$ 1,179,421.31	\$ 1,226,598.16
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 398,378.52	\$ 414,313.66	\$ 430,886.20	\$ 448,121.65	\$ 466,046.52
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 27,578.07	\$ 28,648.84	\$ 29,762.44	\$ 30,920.58	\$ 32,125.05
SUELDOS	\$ 23,261.54	\$ 24,192.00	\$ 25,159.68	\$ 26,166.07	\$ 27,212.71
GASTOS DE OFICINA	\$ 3,507.69	\$ 3,648.00	\$ 3,793.92	\$ 3,945.68	\$ 4,103.50
DEPRECIACIONES ACTIVOS FIJOS	\$ 808.84	\$ 808.84	\$ 808.84	\$ 808.84	\$ 808.84
(-)GASTOS DE VENTAS	\$ 249,582.46	\$ 254,401.35	\$ 259,412.99	\$ 264,625.10	\$ 270,045.69
TRANSPORTE NACIONALES	\$ 5,974.20	\$ 6,213.17	\$ 6,461.69	\$ 6,720.16	\$ 6,988.97
TRANSMISION A LA ADUANA	\$ 144.00	\$ 149.76	\$ 155.75	\$ 161.98	\$ 168.46
COMISIÓN DE ADUANA	\$ 1,560.00	\$ 1,622.40	\$ 1,687.30	\$ 1,754.79	\$ 1,824.98
GASTOS OPERATIVOS	\$ 600.00	\$ 624.00	\$ 648.96	\$ 674.92	\$ 701.92
AWB	\$ 360.00	\$ 374.40	\$ 389.38	\$ 404.95	\$ 421.15
FLETE INTERNACIONAL	\$ 119,484.00	\$ 124,263.36	\$ 129,233.89	\$ 134,403.25	\$ 139,779.38
AFORO FÍSICO	\$ 441.17	\$ 458.82	\$ 477.17	\$ 496.26	\$ 516.11
SEGURO INTERNACIONAL	\$ 546.96	\$ 568.84	\$ 591.59	\$ 615.26	\$ 639.87
VIATICOS	\$ 129,110.33	\$ 129,110.33	\$ 129,110.33	\$ 129,110.33	\$ 129,110.33
(-)GASTOS FINANCIEROS	\$ 2,807.88	\$ 1,703.14	\$ 598.40	\$ -	\$ -
INTERES PRESTAMO	\$ 2,807.88	\$ 1,703.14	\$ 598.40	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	\$ 118,410.11	\$ 129,560.33	\$ 141,112.38	\$ 152,575.97	\$ 163,875.78
(-15%) PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD IMPONIBLE	\$ 118,410.11	\$ 129,560.33	\$ 141,112.38	\$ 152,575.97	\$ 163,875.78
(-29.5%) IMPUESTO A LA RENTA	\$ 34,930.98	\$ 38,220.30	\$ 41,628.15	\$ 45,009.91	\$ 48,343.35
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 83,479.13	\$ 91,340.03	\$ 99,484.22	\$ 107,566.06	\$ 115,532.42
(-5%) RESERVA LEGAL	\$ 4,173.96	\$ 4,567.00	\$ 4,974.21	\$ 5,378.30	\$ 5,776.62
UTILIDAD LIQUIDA DEL EJERCICIO	\$ 79,305.17	\$ 86,773.03	\$ 94,510.01	\$ 102,187.76	\$ 109,755.80

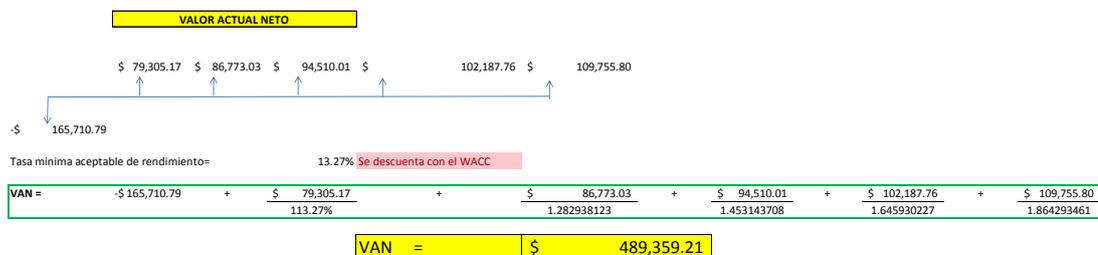
Elaboración: Propia

5.12 Evaluación de la Inversión

5.12.1 Evaluación Económica

A continuación, se detalla el VAN para evaluar el proyecto:

Tabla 41 Valor Actual Neto Económico



Elaboración: Propia

5.12.3. Evaluación social

La puesta en marcha de este plan de negocio generará puestos de trabajo directamente para la planilla de la empresa y de forma indirecta para el contador externo, el personal de mantenimiento y la empresa de producción. Además, al ser una empresa constituida legalmente, los trabajadores podrán gozar de todos los beneficios de acuerdo a ley.

Por tanto, tenemos lo siguiente:

Creación de empleos directos:

- Gerente General
- Jefe de Logística y COMEX
- Asistente de COMEX

Creación de empleos indirectos:

- Contador Externo
- Personal de mantenimiento

5.12.4. Impacto ambiental

El impacto ambiental de esta empresa será muy significativo ya que la materia prima utilizada para el proyecto es el algodón orgánico, al ser un cultivo orgánico beneficia directamente al cuidado y preservación del medio ambiente, a continuación, se detallan los principales factores:

- Suelo y agua libres de pesticidas e insecticidas
- Agricultores no tendrán contacto directo con productos tóxicos
- Uso de tintes orgánicos

- Proceso de producción libre de agentes químicos

5.13 Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

A continuación, se presenta en COK que es de 9.75%, esto representa el costo de capital de tener invertido nuestro dinero en el proyecto:

Tabla 45 Costo de Oportunidad

CPPK	Costo Promedio Ponderado de Capital	13.32%
D	Deuda	US\$ 66,284.32
E	Capital propio	US\$ 79,784.53
Kd	Costo de la deuda	25.00%
Tx	Imposición fiscal	29.50%
Kproy	Costo del Capital propio	9.75%

Elaboración: Propia

5.15 Cuadro de riesgo del tipo de cambio

A continuación, se presenta el cuadro de riesgo de tipo de cambio, se usó como referencia el tipo de cambio actual y el más bajo:

Tabla 46 Riesgo del tipo de cambio

PRODUCTO	CONCEPTO		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
PRENDAS DE VESTIR PARA BEBES A BASE DE ALGODÓN ORGÁNICO	Unidades		99,564	103,547	107,688	111,996	116,476
	Precio Unitario	\$ 14.53	\$ 1,446,879.77	\$1,504,754.96	\$1,564,945.16	\$ 1,627,542.96	\$ 1,692,644.68
Total soles (TC 3.25)			4,702,359.24	4,890,453.61	5,086,071.76	5,289,514.63	5,501,095.21
Total soles (TC 3.15)			4,557,671.27	4,739,978.12	4,929,577.24	5,126,760.33	5,331,830.74
Diferencia en soles			144,687.98	150,475.50	156,494.52	162,754.30	169,264.47

Elaboración: Propia

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1.1 Conclusiones

1. Existe problemas para encontrar la información estadística de la producción nacional de algodón orgánico.
2. El plan de negocio tiene gran probabilidad de éxito, ya que en base a estudios realizados por SIICEX en el país de destino, existe una fuerte demanda de prendas de vestir orgánicas y las prendas peruanas tienen gran acogida por la calidad.
3. La estructura orgánica de la empresa es pequeña al inicio de la operación, ya que se busca reducir costos hasta establecernos en el mercado de destino.
4. Las prendas de vestir en los países bajos se comercializan por colecciones en base a la temporada del año.
5. El VAN y TIR son favorables para la empresa.

6.2 Recomendaciones

1. Se recomienda a las autoridades del Perú, construyan una base de datos de producción de cultivos orgánicos ya que es lo que el mercado esta demandando.
2. Dado el escenario favorable, se recomienda poner en práctica este proyecto
3. Se recomienda contratar más personal de apoyo para el tema operativo
4. Se debe trabajar en avances de temporada con un diseñador, los modelos deben ser enviados al comprador para su aprobación.
5. El VAN y TIR son favorables para la empresa.

REFERENCIAS

- Aguirre, S. (2003). El consumidor Ecológico: *Distribución y Consumo*. (4). Universidad del país Vasco.
- B by White. (S/F). Recuperado de : <http://bbywhite.com/>
- Care-Perú. (2006). *Desarrollo de servicios de mano de obra calificada en tejido a mano para exportación*.
- CENTRUM. (2010). Sector textil del Perú.
- Diario Perú 21. (2012). Países Europeos demandan ropa de bebé. Lima. 16 de Junio del 2012.
- ICEX. (2007). *El mercado de la confección infantil en Estados Unidos*. Nueva York. P 23.
- ICEX. (2010). *El mercado de la confección textil de punto en Países Bajos*. España. 18p.
- PromPeru. (2010). Baby and Kidswear market in the Netherlands – opportunities for Peruvian suppliers. Lima. 4- 58.
- SIICEX. (2012). *Estudio de Mercado: Sector confecciones- mercados Nórdicos*.
- Vicente, M; Mediano, L. (2002). *Propuestas para una segmentación estratégica del mercado ecológico*. Universidad del país Vasco
- Vicente, M; Ruiz, M; Tejada, S. y Aguirre, M. (2001). *Análisis de los factores sociodemográficos determinantes del comportamiento ecológico*. Proceedings of the X International Conference of the European Association of Management and Business Economics (AEDEM), pp. 1099-1111.