



**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA  
PRIVADA “ZEGEL IPAE”**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**EXPORTACIÓN DE CALZADO DE CUERO AL MERCADO DE REINO  
UNIDO**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título de Profesional Técnico de  
Administración de Negocios Internacionales**

**ANAI GEORGINA ACUÑA HERRERA  
(0000-0003-1086-5342)**

**Lima – Perú  
2023**

**Dedicatoria**

*A Dios y con mucho amor a mis padres.  
Anai Acuña*

## Índice General

<b>Resumen Ejecutivo.....</b>	<b>7</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>8</b>
<b>Capítulo I Los costos del Comercio Exterior .....</b>	<b>9</b>
Descripción de la Empresa.....	9
Línea de Productos de Exportación.....	18
Identificación de Proveedores, Costos y Precios .....	19
<b>Capítulo II Proceso de Exportación: Cotizaciones, Precios, Estrategias, de Fijación de Precios .....</b>	<b>31</b>
Matriz de Costos para Exportación .....	31
Estructura de la Cotización de Exportación.....	37
Aplicación de Estrategias de Fijación de Precios .....	40
Aplicación del Método de Costing.....	41
Aplicación del Método del Pricing.....	42
<b>Capítulo III Estructura de Importación: Proceso de Costos y Tributos en una Importación .....</b>	<b>44</b>
Estructura de Costos de una Importación .....	44
Análisis y Selección de Tabla de Proveedores .....	48
Análisis y Selección de Operadores de la DFI .....	57
<b>Capítulo IV Incoterms y Tarifas de los Proveedores.....</b>	<b>66</b>
Estructura de Costos por Incoterms.....	66
Selección del Incoterms .....	69
Elaboración de la Cotización Final .....	73
<b>Conclusiones .....</b>	<b>77</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>79</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>81</b>
<b>Referencias Bibliográficas.....</b>	<b>88</b>

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1</b>	<i>Régimen MYPE Tributario.</i>	<b>14</b>
<b>Tabla 2</b>	<i>Partida Arancelaria del producto a Exportar.</i>	<b>18</b>
<b>Tabla 3</b>	<i>Línea de calzados a exportar.</i>	<b>19</b>
<b>Tabla 4</b>	<i>Matriz de criterios para la selección de Proveedores de Cuero</i>	<b>21</b>
<b>Tabla 5</b>	<i>Leyenda para los proveedores de cuero</i>	<b>22</b>
<b>Tabla 6</b>	<i>Pautas de Valoración de los aspectos técnicos</i>	<b>23</b>
<b>Tabla 7</b>	<i>Valoración de los aspectos técnicos</i>	<b>23</b>
<b>Tabla 8</b>	<i>Pautas de Valoración de los aspectos comerciales y económicos</i>	<b>24</b>
<b>Tabla 9</b>	<i>Valoración de los aspectos comerciales y económicos</i>	<b>24</b>
<b>Tabla 10</b>	<i>Pautas de Valoración de los aspectos empresariales.</i>	<b>25</b>
<b>Tabla 11</b>	<i>Valoración de los aspectos empresariales.</i>	<b>26</b>
<b>Tabla 12</b>	<i>Resultados de selección de proveedores cuero.</i>	<b>27</b>
<b>Tabla 13</b>	<i>Costos Indirectos Fijos</i>	<b>28</b>
<b>Tabla 14</b>	<i>Costos Indirectos Únicos</i>	<b>29</b>
<b>Tabla 15</b>	<i>Costos directos de exportación.</i>	<b>29</b>
<b>Tabla 16</b>	<i>Incoterms 2020 de exportación considerados por Zafher Footwear.</i>	<b>35</b>
<b>Tabla 17</b>	<i>Matriz de costos de exportación de Zafher Footwear</i>	<b>35</b>
<b>Tabla 18</b>	<i>Estructura de cotización</i>	<b>37</b>
<b>Tabla 19</b>	<i>Datos necesarios para la importación de la suela de goma.</i>	<b>44</b>
<b>Tabla 20</b>	<i>Cálculo de impuestos de importación.</i>	<b>45</b>
<b>Tabla 21</b>	<i>Conceptos para determinar el Incoterms CIF de la versión 2020</i>	<b>46</b>
<b>Tabla 22</b>	<i>Conceptos para determinar el Incoterms DAP, DPU y DDP de la versión 2020.</i>	<b>46</b>
<b>Tabla 23</b>	<i>Matriz de criterios para la selección de Proveedores de Suela de Goma.</i>	<b>50</b>
<b>Tabla 24</b>	<i>Leyenda para los proveedores de la suela de goma</i>	<b>51</b>
<b>Tabla 25</b>	<i>Pautas de Valoración de los aspectos técnicos</i>	<b>51</b>
<b>Tabla 26</b>	<i>Valoración de los aspectos técnicos</i>	<b>52</b>
<b>Tabla 27</b>	<i>Pautas de Valoración de los aspectos comerciales y económicos</i>	<b>52</b>
<b>Tabla 28</b>	<i>Valoración de los aspectos comerciales y económicos</i>	<b>53</b>
<b>Tabla 29</b>	<i>Pautas de Valoración de los aspectos empresariales.</i>	<b>54</b>
<b>Tabla 30</b>	<i>Valoración de los aspectos empresariales.</i>	<b>55</b>
<b>Tabla 31</b>	<i>Resultados de selección de proveedores.</i>	<b>56</b>
<b>Tabla 32</b>	<i>Matriz de criterios para la selección de Operadores Logísticos.</i>	<b>60</b>
<b>Tabla 33</b>	<i>Leyenda para los proveedores de la suela de goma</i>	<b>61</b>
<b>Tabla 34</b>	<i>Pautas de Valoración de Aspectos Técnicos</i>	<b>61</b>
<b>Tabla 35</b>	<i>Valoración de Aspectos Técnicos</i>	<b>62</b>

<b>Tabla 36</b>	<i>Pautas de Valoración de los Aspectos comerciales y económicos</i> .....	<b>62</b>
<b>Tabla 37</b>	<i>Valoración de Aspectos comerciales y económicos</i> .....	<b>63</b>
<b>Tabla 38</b>	<i>Pautas de Valoración de los Aspectos empresariales</i> .....	<b>63</b>
<b>Tabla 39</b>	<i>Valoración de Aspectos empresariales</i> .....	<b>64</b>
<b>Tabla 40</b>	<i>Resultados de selección de Operadores logísticos</i> .....	<b>64</b>
<b>Tabla 41</b>	<i>Cálculo de Incoterms CIF (2020) - Importación</i> .....	<b>66</b>
<b>Tabla 42</b>	<i>Cálculo de Incoterms DAP, DPU y DDP (2020) – Importación</i> .....	<b>67</b>
<b>Tabla 43</b>	<i>Estructura de costos de Importación</i> .....	<b>68</b>
<b>Tabla 44</b>	<i>Datos de la carga a Exportar</i> .....	<b>70</b>
<b>Tabla 45</b>	<i>Estructura de costos de Exportación</i> .....	<b>70</b>

## Índice de Figuras

<b>Figura 1</b>	<i>Proceso de evaluación de proveedores de cuero</i>	<b>19</b>
<b>Figura 2</b>	<i>Paletización del envase primario</i>	<b>32</b>
<b>Figura 3</b>	<i>Distribución de pallets en contenedor de 40 pies</i>	<b>33</b>
<b>Figura 4</b>	<i>Formato de cotización de la exportación</i>	<b>39</b>
<b>Figura 5</b>	<i>Aplicación del método Costing</i>	<b>41</b>
<b>Figura 6</b>	<i>Aplicación del método Pricing</i>	<b>42</b>
<b>Figura 7</b>	<i>Medidas impositivas para la subpartida 6406.20.00.00.</i>	<b>45</b>
<b>Figura 8</b>	<i>Proceso de evaluación de proveedores</i>	<b>48</b>
<b>Figura 9</b>	<i>Proceso de evaluación de operadores logísticos</i>	<b>57</b>
<b>Figura 10</b>	<i>Validación de Operador Cáceres Agencia, a través de la página de SUNAT</i>	<b>58</b>
<b>Figura 11</b>	<i>Validación de Operador New Forwarding, a través de la página de SUNAT</i>	<b>58</b>
<b>Figura 12</b>	<i>Validación de Operador Customs Adviser, a través de la página de SUNAT</i>	<b>59</b>
<b>Figura 13</b>	<i>Validación de Operador GHC Group, a través de la página de SUNAT</i>	<b>59</b>
<b>Figura 14</b>	<i>Primera parte de la Cotización Final de exportación del Calzado de Cuero Reino Unido</i>	<b>73</b>
<b>Figura 15</b>	<i>Segunda parte de la Cotización Final de exportación del Calzado de Cuero Reino Unido</i>	<b>75</b>

## Resumen Ejecutivo

La empresa “Zafher Footwear S.A.C.” creada en el año 2022 y ubicada en Lima, Perú, se dedica a la fabricación y comercialización de calzado de cuero para caballeros y damas. Con la finalidad de extender sus operaciones comerciales, la empresa pretende exportar una línea de calzado de cuero de vestir para público varonil con destino a Londres, específicamente al cliente final “The British Boot Company Limited”, para ello se elabora toda la matriz de costos de exportación incluyendo los costos directos e indirectos, fijos y variables. Además, se realiza el análisis de fijación de precios mediante los métodos de Pricing y Costing con la finalidad de proponer el precio ideal y equilibrado de acuerdo con los costos de producción, utilidad y competencia del mercado. Por otro lado, se realiza la importación de la suela de goma, materia prima para la fabricación del calzado de cuero, por ello se realiza el análisis de proveedores extranjeros y operadores logísticos mediante el uso de criterios de valoración adaptados a las necesidades de la empresa y; así evaluar y posteriormente seleccionar el más conveniente. Luego, se procede a la elaboración de la estructura de costos aplicando los aranceles y tributos necesarios para su nacionalización; gastos operativos, flete y seguro internacional. Por último, se realiza la elaboración de la cotización final en base a la estructura de costos según el incoterm seleccionado, los datos de la carga, términos y condiciones para llevar a cabo la exportación del calzado de cuero al cliente final en Londres. Se concluye que el negocio es rentable con el tiempo ya que el mercado de destino cuenta con un gran potencial y demanda del producto que la empresa Zafher Footwear puede cubrir gracias a la accesibilidad y calidad del principal insumo, el cuero peruano.

## Introducción

La apertura del Perú hacia mercados internacionales en el rubro del calzado, lo ha convertido en una potencia exportadora a nivel mundial. Actualmente el calzado de cuero es considerado como uno de los productos exportables favoritos para el mercado europeo, dado que es un producto rotativo por las tendencias y estilos de moda. El presente trabajo de investigación se enfoca en proyecciones de costos de importación y exportación de la empresa ZAFHER FOOTWEAR empresa dedicada a la fabricación de Calzado de cuero.

En el primer capítulo se va a presentar como la empresa “Zafher Footwear S.A.C.” se va a poner en marcha, ya que se va a tomar en cuenta todas las formalidades que conlleva establecer un negocio, como la constitución en los Registro Públicos, elección del régimen Tributario conveniente de acuerdo con el giro del negocio, así como los permisos indispensables. Además, de la búsqueda del proveedor del cuero, la principal materia prima.

En el segundo capítulo, se presenta la unitarización de la carga, pesos, cantidad de bultos y pallets, así como también la estructura de los costos directos e indirectos que se debe tomar en cuenta para la fabricación del calzado. Se aplicará las estrategias de fijación de precios tal como el Costing y el Pricing. Mientras que el tercer capítulo, se va a elaborar la estructura de costos de la importación de la suela de goma proveniente de China, la búsqueda y selección de los proveedores internacionales, y de las agencias de aduanas.

Por último, en el cuarto capítulo se realizará la estructura de exportación del calzado de cuero teniendo los costos operativos de origen y los Incoterms 2020, para finalmente terminar con la elaboración de la cotización de exportación que brindará la información detallada acerca de las características del producto, unidades, datos de la empresa, datos de la carga, términos y condiciones de la compra y venta internacional.



## Capítulo I

### Los costos del Comercio Exterior

#### Descripción de la Empresa

##### *Nombre y Giro de la empresa.*

ZAFHER FOOTWEAR, es una empresa peruana dedicada a la fabricación de calzado de cuero de alta calidad que se encuentra ubicada en la ciudad de Lima – Perú. “Zafher Footwear” inicio sus operaciones como empresa formal a principios del año 2022.

##### **Misión.**

Producir y comercializar calzado de cuero, cumpliendo con estándares de calidad nacional e internacional acorde con las necesidades del mercado. Con responsabilidad ambiental y social ofreciendo nuevas oportunidades para mejorar la condición de vida de todos los colaboradores y, así contribuir en el desarrollo del país.

##### **Visión**

Ser una empresa que suministre calzado de cuero, con alta calidad, en tendencia, eficiencia y competitividad, superando las expectativas del mercado europeo, contribuyendo el desarrollo económico del país, minimizando el daño al medio ambiente y cumpliendo con los principios de responsabilidad social.

##### **Historia.**

Sus actuales socias fundadoras, Anai Acuña y Emelly Fernández, comenzaron trabajando en la comercialización y distribución de calzado. Sin embargo, este negocio solo se encargaba de la logística mas no del manejo tecnificado de los amplios campos de la fabricación.

Es por ello por lo que, con miras de crecer y empezar a vender al mercado internacional, ambas socias deciden especializarse en el rubro y formalizar la empresa.

Inicialmente, se encontraron dificultades en el aspecto burocrático, pues no se tenía conocimiento de la legislación ni de los procedimientos para llevar a cabo el registro y formalización de la fábrica procesadora. Con ayuda de un abogado especializado, se logró cumplir con todos los requisitos de formalización en el 2022.

Por otro lado, el sector de exportaciones de calzado peruano se presenta como un país potencial y atractivo al mercado internacional. Claro ejemplo de ello es lo mencionado por el “Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales” el 2021, las exportaciones peruanas de calzados y del sector sumaron US\$ 19.8 millones, lo que significa un incremento de 43.6% con respecto al 2020 donde las partidas que más destacaron fueron las de calzados de cuero con el 42,7% del total es decir USD 8,500,000, seguido por los de caucho (CIEN, 2022). Actualmente las exportaciones de calzado peruano alcanzaron 2 millones 549,000 dólares en el primer bimestre del presente año, monto mayor en 21.8 % respecto al similar periodo del 2021, donde el país con mayor demanda fue EE. UU. (ADEX, 2022).

Cabe resaltar que, a pesar de su atractivo comercial, el sector cuenta con distintos requisitos técnicos que simulan barreras en este proceso, sin embargo, “Zafher Footwear” tiene conocimiento de dichos requisitos y entidades que brindan asesoramiento en este aspecto.

### ***Constitución en Registros Públicos.***

Según SUANRP (s.f.) el proceso de registros públicos lleva una secuencia de pasos de forma presencial como virtual, que están sujetas a revisiones como a rechazos en caso de información ya inscrita.

1. Busca el nombre de la empresa tomando en consideración no tomar nombres ya registrados y que se encuentren disponibles.

2. Reserva el nombre de tu empresa en la SUNARP a través de la plataforma virtual <https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/acceso>. También puede realizarse de forma presencial en oficinas registradas con el costo de S/20.

3. Ingresa a la plataforma de SID-SUNARP:

3.1 Ingresar al SID-SUNARP donde ingresarás tus datos obligatoriamente, con el fin de generar un usuario y una contraseña, para iniciar sesión.

3.2.- Ingresa la Solicitud de trámite de constitución de empresa.

- Lee y acepta los términos y condiciones de acceso
- Selecciona la Notaría más cercana o de preferencia.
- Elije el tipo de persona jurídica a constituir.
- Verifica los datos ya registrados del Solicitante; y se debe rellenar los datos de la empresa a crear.
- Descargar el documento en formato PDF.
- Enviar la solicitud a la notaría indicada previamente.

4. Enviar Constancia de solicitud de constitución de empresas a tu correo, la cual puedes imprimirla y firmarla.

5. Con dicha información, se cuenta con un plazo de 30 días calendario, para suscribirla. Si se vence el plazo, se bajará de la información suscrita.

6. El SID SUNARP enviará un correo electrónico donde se colocará el título de la generación de tu solicitud de inscripción y partida registral.

7. Por último, la, SUNARP enviará un correo electrónico con el enlace para visualizar la constancia de RUC de la empresa y posterior a ella descargarla. (SUNARP, s.f.)

***Tipo de empresa.***

Existen distintos tipos de empresas en el Perú, con distintos requisitos y beneficios, lo cual permite la elección de una de ellas, con la que más se compenetre la estructura y patrimonio de la empresa. ZAFHER FOOTWEAR será constituida como S.A.C, la cual es una persona jurídica conformada por 2 a 20 socios.

Una S.A.C está constituida por, una junta de accionistas, un gerente y un directorio no obligatorio. Este tipo de empresa tiene ciertas ventajas importantes:

- Se puede actuar sobre los activos de empresa o sociedad, más no sobre el de los socios en particular.
- Los préstamos o créditos más grandes, por un plazo mayor son más accesibles.
- Se puede emplear a más personal con más benéficos.

Estructura legal de ZAFHER S.A.C es la siguiente:

- Acuña Herrera Anai Georgina (Apoderado/Titular)
- Fernández Jorge Emelly Solange (Apoderado/Titular)
- María Quispe Salas (Gerente General)

Directorio: No establecido

Razón Social:

- Zafher Footwear S.A.C

Nombre comercial:

- Zafher Footwear

***Régimen Tributario.***

Para la inscripción de la empresa “Zafher Footwear” ante La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria o más conocida como SUNAT, primero se debe constituir la empresa a través de la Plataforma Sistema de Intermediación Digital, en

el cual es un medio digital de la SUNARP; dicha entidad incluirá en la ficha de inscripción un número de RUC inactivo. Por lo tanto, para activar el número de RUC de forma digital, se debe tener en cuenta los siguientes requisitos:

- Clave Sol, para poder tramitarla, el representante legal tiene que generarla a través de SUNAT Virtual (Gob.pe, 2022).
- Toda la información de la empresa debe estar disponible, como el nombre comercial, fecha de inicio de actividades, actividad principal y/o secundaria si lo hubiera, domicilio fiscal, datos de contacto entre otros (Gob.pe, 2022).

Los pasos para seguir para activar el RUC de persona jurídica son los siguientes:

1. Ingresar con la Clave Sol, elegir la casilla 'Empresas'.
2. Seguir la ruta > Mi RUC y otros Registros > Inscripción al RUC de PJ > RUC PJ > Inscripción al RUC de PJ.
3. Completar toda la información del formulario online y posteriormente cuando el sistema muestre una vista previa de la ficha, corroborar que los datos estén ingresados correctamente.
4. Para finalizar el proceso, el sistema solicitará que se escriba una pregunta y respuesta de seguridad para restaurar la clave en caso de olvido.

Al momento de ir completando los datos virtualmente en SUNAT Operaciones en Línea (SOL) se deberá señalar el régimen tributario escogido. En el Perú, existen cuatro regímenes tributarios para la constitución de un negocio o empresa:

- Nuevo Régimen Único Simplificado - NRUS
- Régimen Especial de Renta - REF
- Régimen MYPE Tributario - RMT
- Régimen General de Renta - RG

Para la constitución de la empresa “Zafher Footwear” se ha escogido el Régimen MYPE Tributario, ya que es el más conveniente para empezar con una empresa exportadora nueva que desea contribuir con la Administración Tributaria a disminuir los niveles de informalidad existentes en nuestro país y a la vez contar con un régimen tributario diferenciado del Impuesto a la Renta que les permita gravar sus ingresos de una manera directamente proporcional con la finalidad de impulsar el crecimiento de las actividades y competitividad de la empresa.

El régimen tributario MYPE está destinado a las pequeñas y microempresas que obtienen rentas de tercera categoría y cuya renta neta no supera las 1700 UIT anuales. (Sunat.gob.pe, 2022).

**Tabla 1**

*Régimen MYPE Tributario.*

	Monto Ingresos Netos	Tasa
Pago a cuenta mensual del Impuesto a la Renta	Menor de 300 UIT	1% de los Ingresos Netos
	A partir del mes que supere las 300 UIT	1.5% de los Ingresos Netos o Coeficiente <sup>(1)</sup>
Impuesto General a las Ventas (IGV) mensual: 18% (incluye el IPM).		
	Tramo de ganancia	Tasa sobre la utilidad
Declaración Anual	Hasta 15 UIT	10%
	Más de 15 UIT	29.5%
Se debe declarar el Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN), si los activos exceden el S/. 1 000,000. Tasa: 0.4%		

*Nota. Impuestos a pagar dentro del Régimen MYPE Tributario, por SUNAT, 2022.*

Como se puede observar en la Tabla 1 cuando se acoge al régimen MYPE tributario, la empresa grava el impuesto a la renta anual en base al 10% de sus utilidades, el cual es muy

ventajoso si lo comparamos con el Régimen General donde se paga el 29.5% sobre la ganancia; esta reducción de tasa favorece sustantivamente al costo tributario de la empresa.

Otras de las ventajas de pertenecer al régimen MYPE tributario son las siguientes:

- Emisión de cualquier tipo de comprobante de pago.
- Se puede realizar cualquier actividad económica.
- Contabilidad simple, se lleva el registro de compras, registro de ventas y el Libro Diario de formato simplificado el cual es hasta 300 UIT.
- Acogerse a la prórroga del IGV.

### ***Permisos Especiales.***

#### **Licencia de Funcionamiento.**

Para poner en marcha la empresa “Zafher Footwear” se debe obtener la licencia de funcionamiento el cual es la autorización que otorga la municipalidad para el desarrollo económico de un establecimiento determinado (Indecopi.gob.pe., 2022). Este permiso es individual e intransferible. Además, la licencia de funcionamiento es válida por un plazo indeterminado. Sin embargo, puedes solicitar una licencia temporal de un año si se desea. (Gob.pe, 2022)

Según Gob.pe (2019) los requisitos para obtener la licencia de funcionamiento se muestran a continuación:

- Presentación del Formulario de Trámite Interno (FTI) llenado por el representante legal; si se trata de una persona jurídica debidamente designada mediante poder notarial mediante escritura pública debidamente inscrita.
- Constancia de Aprobación de la Inspección Conjunta o Multidisciplinaria de Seguridad de Defensa Civil.
- Autorización Sectorial para los casos específicos.

- Copia Fedateada del DNI y RUC del representante legal.
- Copia Literal emitida por SUNARP, que avale la posesión del local comercial.
- Plano de Ubicación y Localización a escala, según coordenadas UTM junto con el Plano de arquitectura, donde se detalle las pisos, elevaciones y cortes.
- Copia certificada de la Vigencia de Poder otorgado por SUNARP.
- Adjuntar Tres Fotografías tamaño Cané.
- Recibo de pago de Derecho de Trámite.

Los pasos para seguir tramitar la licencia de funcionamiento son los siguientes:

1. Ir a la municipalidad, para ser atendido en el módulo de licencias.
2. Entrega de documentos, facilitar al funcionario todos los documentos mencionados en requisitos para que se examinen y posteriormente se indique el nivel de riesgo de la empresa.
3. Pagar el trámite, en la misma municipalidad se cancela el pago del derecho al trámite, si el negocio es de riesgo bajo el monto a pagar es de s/. 166.30 mientras que si el negocio es de riesgo medio el monto a pagar es de s/. 183.70.
4. Presentación de requisitos, se volverá a presentar los requisitos junto con el recibo de pago. Luego de ello, se dará un número de expediente con el cual se podrá hacer seguimiento al trámite.
5. Si el negocio es de riesgo bajo o medio, se dará inmediatamente la licencia de funcionamiento.

Las principales ventajas que nos brinda la obtención de la licencia de funcionamiento residen en que permite la realización de las actividad económicas y legales conforme a la planificación urbana y bajo condiciones de seguridad. Además de ello, permite acreditar la finalidad del negocio ante las entidades públicas y privadas, favoreciendo el acceso a más



mercados. Por último, garantiza el libre desarrollo de la actividad económica autorizada por la municipalidad correspondiente.

### **Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones.**

Es el documento oficial emitido por los gobiernos locales, en este caso por la Municipalidad Metropolitana de Lima; luego de evaluación e inspección de las condiciones de seguridad de todos los espacios en los que se desarrolle la actividad comercial y/o industrial. (Municipalidad Metropolitana de Lima, 2022)

Una vez se haya obtenido la licencia de funcionamiento, existe un plazo máximo de un mes para tramitar el Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones (ITSE), caso contrario la licencia será revocada y por ende no se podrá operar en el distrito designado.

Según Gob.pe (2022) los requisitos para solicitar el ITSE son los siguientes:

- Formato de Declaración Jurada de la Licencia de Funcionamiento con el rubro del negocio pertinente.
- Certificado de operatividad y mantenimiento de extintores.
- Certificado de manejo y uso de extintores brindado por una empresa especializada.
- Plan de seguridad que explica que hacer en caso de terremoto, incendio, robo, primeros auxilios, así como números de emergencia.
- Certificado de pozo a tierra.

Los pasos para seguir tramitar el ITSE son los siguientes:

1. Pasar la inspección de Defensa Civil, luego de haber pagado el derecho al trámite, se presentará un inspector de la Municipalidad a quien se le debe brindar todos los certificados mencionados en el apartado de requisitos. Si se

presenta observaciones, estas se deberán absolver pagando el costo del trámite de S/. 127.00 si es negocios de bajo riesgo o s/. 149.20 si es riesgo medio.

2. Recoger la licencia, después de 8 días hábiles de aprobar la inspección, se podrá recoger el Certificado ITSE.

La principal finalidad del certificado ITSE es prevenir y reducir el riesgo de daños causados por fenómenos naturales o por acción humana, en proteger la vida pública, los ciudadanos y el patrimonio de las personas.

### **Línea de Productos de Exportación**

El principal producto que la empresa “Zafher Footwear” lanzara para su primera etapa de internacionalización y exportación será los calzados que sean considerados dentro de la partida arancelaria 6403.99.90.00.

### **Tabla 2**



*Partida Arancelaria del producto a Exportar.*

SECCIÓN	XII - Calzado, sombreros y demás tocados, sombrillas, bastones, látigos, y sus partes; Plumas preparadas y Artículos de Plumas; Flores Artificiales; artículos y decoradoras de cabello.
CAPITULO	64 - Calzado, polainas y productos similares; partes de estos artículos
PARTIDA	64.03 - Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.
SUBPARTIDA NACIONAL	6403.99.90.00 - Los demás.

*Nota. Consulta subpartida 6403.99.90.00, por Aduanet, 2022.*

Con la finalidad de ampliar y diversificar la oferta exportadora de la empresa “Zafher Footwear” y a su vez satisfacer las demandas del público objetivo en el mercado de destino, se proyecta exportar a mediano plazo los calzados que se clasifiquen las siguientes partidas arancelarias:

**Tabla 3***Línea de calzados a exportar*

Partida	Descripción	Imagen referencial
6401920000	Otros zapatos con una parte superior de cuero genuino que cubre el tobillo.	
6403510000	Otros calzados con una parte superior y suela de cuero natural que cobren el tobillo.	

*Nota. Partidas relacionadas a la subpartida 6403.99.90.00, por SIICEX, 2022.*

**Identificación de Proveedores, Costos y Precios**

La empresa Zafher Footwear con la finalidad de ofrecer un producto de calidad se preocupa por elegir a proveedores tanto nacionales como internacionales con excelentes referencias y experiencia que los acreditan. Se cuenta con proveedores de servicios directos, software, materia prima e inmobiliaria de la empresa.

Para la adquisición del cuero, la principal materia prima del calzado se tendrá en cuenta el siguiente proceso de evaluación de proveedores, de acuerdo con la ESAN (2016):

**Figura 1***Proceso de evaluación de proveedores de cuero*

Es de vital importancia contar con un proceso de selección de proveedores de los principales insumos ya que es la base para garantizar la calidad y precio del producto final.

### ***Búsqueda de proveedores***

Para realizar la búsqueda de proveedores de cuero, se hizo una selección de distintas curtiembres a lo largo del Perú y se tomó en cuenta a las empresas que trabajan la piel curtida desde el inicio del proceso con la finalidad de ofrecer más variedad y precios competitivos.

#### **Compañía Nacional de Cueros, Spa, Sucursal del Perú**

La empresa CONAC, Compañía Nacional de Cueros, es una curtiembre chilena con más de 40 años de experiencia que tiene sus operaciones en Chile y Perú. Ofrecen artículos de cuero de calidad con diversidad en colores, grabados y folias que abastecen a diseñadores de calzado, marroquinería y fabricantes. Cuenta con la certificación Leather Working Group (LWG) en todas sus etapas de curtición y terminación y sus químicos cuenta con la certificación REACH de la Unión Europea. (Cuero Market, 2023)

#### **Curpisco S.A.C.**

La curtiembre Curpisco, con más de 120 años de experiencia, se dedica a la producción y comercialización de cuero de res, de ovino, de cabra, carnaza, gamuzón y falsas para el calzado velando por la innovación constante, la calidad de sus productos y el servicio al cliente. Asimismo cuenta con una amplia variedad de acabados como pieles pigmentadas, semianilina, anilina, nobucks y ceratos. (Cueros Curpisco, 2015)

#### **Curtiembre Austral S.R.L.**

La Curtiembre Austral es una empresa fundada desde 1989 ubicado en Cerro Colorado en Arequipa, dedicada a la comercialización de cueros de alta calidad, para la fabricación de calzado, billeteras, carteras entre otros productos. Se preocupan por ofrecer colores y diseños de acuerdo con las tendencias actuales. (Facebook, 2021)

## Avidas S.R.L.

Avidas S.R.L. es una empresa familiar que se fundó en el Perú desde hace 20 años, se especializaron en el área de curtición, acabado y exportación de cueros y pieles, demostrando altos estándares de calidad de sus productos. Cuentan con dos curtiembres y un almacén de pieles, ubicados en zonas industriales de Lima y Trujillo. (Cueros Avidas, 2023)

### *Criterios de selección*

Los cuatro proveedores de cuero pasarán por una evaluación de cribas considerando 3 aspectos importantes para “Zafher Footwear” en su elección.

### Tabla 4

*Matriz de criterios para la selección de Proveedores de Cuero*

#### Matriz de Proveedores

Total: **100.0%** **PONDERACION COMPLETA**

#### Aspectos Técnicos

Calidad del producto	15.0%
Variedad de tipos de cuero	15.0%
Variedad de colores y diseños	10.0%
Variedad de espesor	10.0%
<b>Total aspectos técnicos</b>	<b>50.0%</b>

#### Aspectos comerciales y económicos

Precio del producto	16.0%
Rebaja por compra x volumen	5.0%
Modalidad de pago	4.0%
Tiempo de entrega	5.0%
<b>Total asp. comerc. y econ.</b>	<b>30.0%</b>

### Aspectos empresariales

Capacidad de abastecimiento	4.0%
Experiencia del proveedor	4.0%
Uso de recursos virtuales	3.0%
Comunicación rápida	5.0%
Certificaciones	4.0%
<b>Total aspectos empresariales</b>	<b>20.0%</b>

### *Evaluación de Proveedores*

En esta parte del proceso de selección se aplica los criterios de selección antes mencionados a cada uno de los proveedores, mediante pautas de valoración con escalas que van desde el 1 que representa una menor propuesta de valor, al 4 que representa un mayor agregado al criterio en análisis.

### **Tabla 5**

*Leyenda para los proveedores de cuero*

<b>Proveedores</b>	
A.	Compañía Nacional de Cueros, Spa, Sucursal del Perú
B.	Curpisco S.A.C.
C.	Curtiembre Austral S.R.L.
D.	Avidas S.R.L.

*Nota.* Se realiza la leyenda con letras de la A - D con la finalidad de identificar con mayor claridad a los distintos proveedores.

**Tabla 6***Pautas de Valoración de los aspectos técnicos*

	<b>PAUTAS DE VALORACIÓN</b>			
	1	2	3	4
Calidad del producto	Cuero con menos de 70% de la superficie usable, incluye problemas de soltura, desgarro, etc.	Cuero con al menos 70% de la superficie usable y proceso de curtido.	Cuenta con al menos un 80% de la superficie usable, ofrece cuero curtido y pocas terminaciones de acabados.	Cuenta con distintas variedades de calidades 90%, 80% y 70% de la superficie usable, ofrece cuero curtido y recurtido y más de 3 tipos de acabados.
Variedad de tipos de cuero	---	Solo ofrece Carnaza	Solo ofrece Cuero Flor	Ofrece cuero Flor y Carnaza
Variedad de colores y diseños	Solo ofrece colores clásicos, negro y marrón.	Más de dos colores clásicos.	Hasta 8 colores clásicos y pocos diseños de moda.	Variedad de colores, entre clásicos y más de 5 diseños de ultima tendencia.
Variedad de espesor	Espesor entre 2.0 – 2,8 mm	Espesor entre 1,5 – 2,8 mm	Espesor entre 1,4 – 2,8 mm	Espesor entre 0.8 – 2,8 mm

**Tabla 7***Valoración de los aspectos técnicos*

<b>VALORACIÓN</b>				
<b>Aspectos Técnicos</b>	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	Proveedor D
Calidad del producto	4	3	3	3
Variedad de tipos de cuero	4	4	3	4
Variedad de colores y diseños	4	3	3	4
Variedad de espesor	4	4	2	2

Como se puede observar en el cuadro de valoración del aspecto técnico el proveedor A es el ganador obteniendo un máximo puntaje en los 4 criterios debido a la variedad de calidades, colores y diseños que ofrece en sus catálogos de cuero de bovino y diversos espesores que pueden ser usados tanto en la parte exterior como interior del calzado.

**Tabla 8**

*Pautas de Valoración de los aspectos comerciales y económicos*

	<b>PAUTAS DE VALORACIÓN</b>			
	1	2	3	4
Precio del producto	Muy alto y calidad media	Precio regular y la calidad es regular	Precio similar al de la competencia y la calidad es buena	Precio bajo respecto a la competencia y la calidad es buena
Rebaja por compra x volumen	----	El precio x volumen de compra se baja solo a un 10%	El precio x volumen de compra se baja a un 35%	El precio x volumen de compra se baja a un 40%
Modalidad de pago	----	Solo pago al contado	Pago al contado y al crédito x 30 días	Permite pagar al contado y al crédito de 60 días.
Tiempo de entrega	---	Al mes de la orden de compra.	En una semana una vez hecha la orden de compra	Al mismo día

**Tabla 9**

*Valoración de los aspectos comerciales y económicos*

<b>VALORACIÓN</b>				
<b>Aspectos comerciales y económicos</b>	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	Proveedor D
Precio del producto	4	3	3	2
Rebaja por compra x volumen	2	2	2	2
Modalidad de pago	2	2	2	2
Tiempo de entrega	2	2	3	2



En cuando a la valoración del aspecto comercial y económico, hay un empate entre el proveedor A y C pues el algún punto como el precio del cuero del proveedor A es el más bajo a diferencia de los demás proveedores mientras que el proveedor C destaca en criterios como el tiempo de entrega al contar un stock más abastecido.

Para este caso la empresa “Zafher Footwear” valora más el criterio del precio ya que este permitirá disminuir los costos de producción y obtener un margen de ganancia mayor.

**Tabla 10**

*Pautas de Valoración de los aspectos empresariales*

	<b>PAUTAS DE VALORACIÓN</b>			
	1	2	3	4
Capacidad de abastecimiento	---	Constantemente están en producción, con intervalos de 3 a más meses de reabastecimiento.	En producción con intervalos de hasta 3 meses de reabastecimiento.	Cuenta con stock casi permanente de la materia prima.
Experiencia del proveedor	Menos de 5 años de experiencia	6 a 15 años de experiencia	16 a 50 años en el mercado	Más de 50 años en el mercado
Uso de recursos virtuales	---	Solo tiene página web y correo corporativo	Uso de página web, correo corporativo y numero de contacto.	Uso de página web oficial, redes sociales, WhatsApp business, correo corporativo, numero de contactos a la vista.
Comunicación rápida	---	-----	Respuesta a los días y poca de expertiz del asesor de ventas.	Respuesta inmediata y orientación por parte del asesor de ventas.
Certificaciones	Ninguna	1 - 2 certificaciones nacionales o internacional	3 - 5 certificaciones nacionales o internacionales	Más de 5 certificaciones nacionales o internacional

**Tabla 11***Valoración de los aspectos empresariales*

<b>VALORACIÓN</b>				
<b>Aspectos empresariales</b>	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	Proveedor D
Capacidad de abastecimiento	3	3	4	3
Experiencia del proveedor	3	4	4	3
Uso de recursos virtuales	4	4	3	3
Comunicación rápida	4	4	3	3
Certificaciones	2	1	1	1

Por último, en el cuadro de valoración de los aspectos empresariales, el proveedor A y B obtienen un empate. Ambos proveedores cuentan con una comunicación instantánea y orientación de compra mediante buenos canales virtuales de venta que refuerza el lazo empresarial con el cliente generando confianza.

Por otro lado el proveedor A cuenta con dos certificaciones internacionales que garantizan la calidad del tratamiento del cuero durante su proceso de transformación a diferencia del proveedor B que solo garantiza su calidad del insumo por los años de experiencia que tiene en el mercado.

### *Selección de Proveedores*

Después de realizar la evaluación de los proveedores con los criterios convenientes de acuerdo con la empresa “Zafher Footwear”, se obtiene el siguiente resultado:

**Tabla 12**

#### *Resultados de selección de proveedores cuero*

<b>RESULTADOS</b>					
<b>Resultados</b>	<b>Aspectos Técnicos</b>	<b>Aspectos comerciales y econ.</b>	<b>Aspectos empresariales</b>	<b>Total</b>	<b>Posición</b>
Compañía Nacional de Cueros, Spa, Sucursal del Perú	2	0.92	0.64	3.56	1
Curpisco S.A.C.	1.75	0.76	0.64	3.15	2
Curtiembre Austral S.R.L.	1.4	0.81	0.6	2.81	3
Avidas S.R.L.	1.65	0.6	0.52	2.77	4

Como se puede observar la tabla el proveedor elegido para comprar el cuero curtido que se usará para el proceso de fabricación del calzado de la empresa Zafher Footwear será la Compañía Nacional de Cueros Spa, Sucursal del Perú, más conocido por su nombre comercial Cuero Market. Este proveedor destaco en los aspectos técnicos, comerciales y empresariales, ofreciendo una materia prima optima de acuerdo con las necesidades requeridas a un gran precio y con una comunicación más eficaz.

No se descarta los proveedores que ocuparon el segundo y tercer lugar ya que en casos de emergencias, cuando suceda un inconveniente con el proveedor principal se puede necesitar de los mencionados., existe de posibilidad de negociar y comparar nuevas opciones de precio, calidad y atención al cliente.

**Tabla 13***Costos Indirectos Fijos*

<b>Tipo</b>	<b>Proveedores</b>	<b>Producto y /o Servicio</b>	<b>Detalle</b>	<b>Precio U</b>	<b>Precio T</b>
Nacional	REMAX	Alquiler de Fabrica y almacén, pagos mensuales, 3 m de garantía	Sta. Beatriz 145, San Martín de Porres, Lima Perú	S/ 10,000.00	S/ 30,000.00
Nacional	ENEL	Energía eléctrica, pago directo	Tarifa de KWH está sujeto a variaciones mensuales	9.2 Cent. /x KWH	S/ 5,000.00
Nacional	SEDAPAL	Suministro de agua, pago directo	Tarifa de m3 de agua está sujeto a variaciones mensuales	6.1 Cent. /x m3	S/ 760.00
Nacional	CLARO	Internet, Wifi, Fibra óptica.	F.O de 200 Mbps/S Cloud. Pagos mensuales	S/ 1,550.00	S/ 1,550.00
Software	ODOO	Software ERP	Manejo de inventarios, pagos mensuales	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00
Software	INDRA	Software CRM	Seguimiento de prov./ cliente. Pagos mensuales	S/ 1,650.00	S/ 1,650.00
Software	INVITRO	Página Web, Creación de dominios y correos corporativos	Tienda virtual, pagos mensuales	S/ 800.00	S/ 800.00

El esquema observado es de proveedores de servicios básicos como alquiler de planta y softwares como ERP, los cuales se consideran costos indirectos fijos ya que solo influyen en el funcionamiento de la empresa mas no en la elaboración final física del producto y no son gastos únicos.

**Tabla 14***Costos Indirectos Únicos*

Tipo	Proveedores	Producto y /o Servicio	Detalle	Precio U	Precio T
Nacional	COMPUSISTEMAS	Computadores, panel de control	15 u computadoras Acer + Panel biométrico	1100 x 15 + 2500	S/ 19,000.00
Nacional	TENDEZA	Sillas, Escritorios	15 u de escritorios, 20 u sillas	15 x 120 + 20 x 100	S/ 3,800.00
Nacional	DAMACRO	Uniforme de Personal	50 uniformes (camisas, pantalón)	70 x 50	S/ 3,500.00
Nacional	FAGGY	Elementos de seguridad del personal del área de producción	Cascos, Guantes, Mascarillas,	90 x 30	S/ 2,700.00
Proveedor Chino	CHENGBEN MACHINERY	Maquinaria de elaboración	Línea automática de producción de calzado	Potencia (kW): 1.5 x 3/0.75 x 6	S/ 120,000.00

En este esquema se mencionan los proveedores de inmobiliaria y maquinaria de la empresa Zafher Footwear, los cuales se consideran costos indirectos únicos.

**Tabla 15***Costos directos de exportación*

Tipo	Proveedores	Producto y /o Servicio	Detalle	Precio u	Precio T
Nacional	TEXLINCA	Hilos grosor 30/4 o tex 79	Rollos de 50 kg	S/. 100 x rollo	S/ 200.00

Nacional	CUERO MARKET	Proveedor de Cuero	15, 140 pies cuadrados	S/9.20 más IGV por p2	S/ 164,359.84
Proveedor Chino	Yahang Shoes & Materials Pvt Ltd.	Suela de Caucho, (tallas, 2 tipos)	10,600 unidades	USD 0.975	USD 10,335.00
Nacional	SOLMINSA	Pegamento para zapato	Galones de 50 kg (70 u)	S/ 50.00	S/ 3,500.00
Nacional	CORSINSA	Cordones para zapatos	Rollos de 50 kg (40 u)	S/ 50.00	S/ 2,000.00

Este último esquema se visualiza a los proveedores nacionales e internacionales de materia prima esenciales para la fabricación de calzado como el cuero y suelas de caucho, que se consideran costos directos.

## Capítulo II

### Proceso de Exportación: Cotizaciones, Precios, Estrategias, de Fijación de Precios

#### Matriz de Costos para Exportación

##### *Unitarización de la Carga*

##### **Envase Primario**

Rotulado/etiquetado: caja de cartón con un peso de 800 gramos con el producto dentro, datos del producto (calibre, variedad), del fabricante, del empacador, peso bruto, peso neto, adhesivo de certificaciones, lote.

<i>MEDIDAS</i>	
Largo	32 cm
Ancho	22 cm
Altura	10 cm



*Nota: Medidas de Caja de Zapatos de exportación*

##### **Paletización**

Rotulado/etiquetado: Número de pallet, número de lote, datos del exportador e importador, número de cajas, peso bruto, peso neto, descripción de la carga.

<i>MEDIDAS</i>	
Largo	120 cm
Ancho	100 cm
Altura	145 cm



*Nota: Medidas de pallet americana de exportación*

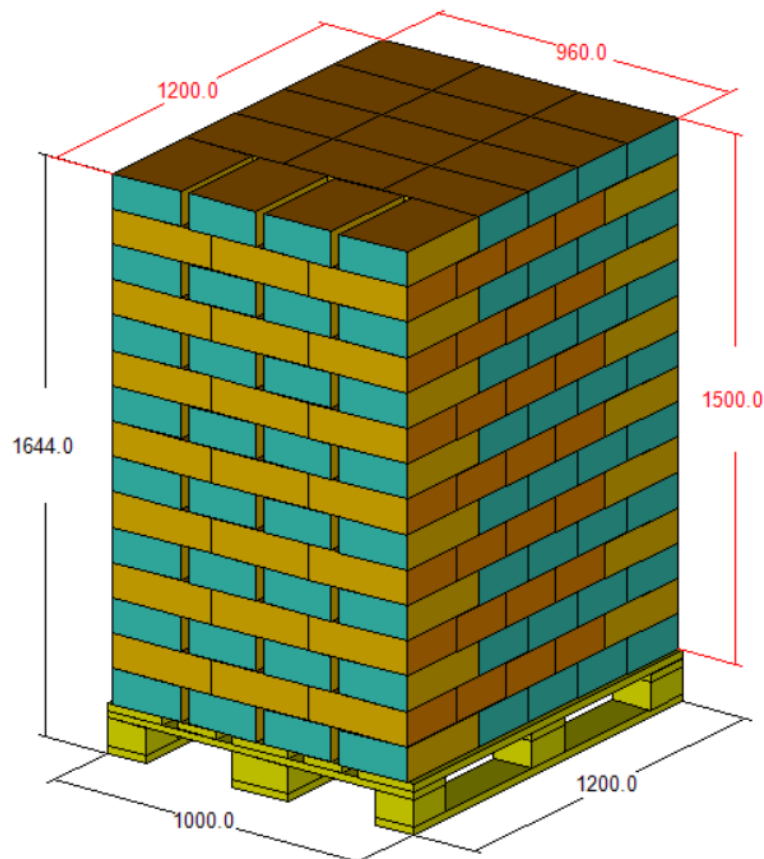
Con las medidas de las cajas de exportación y medidas del pallet, se procede a indicar las unidades x parihuela, cantidad de pallet y cantidad de unidades x contenedor.

# cajas x nivel	<b>16</b>	Cajas
Total, de niveles	<b>15</b>	Pisos
Altura de cajas y pallet	164.4	cm
Total, de cajas en la parihuela	<b>240</b>	unidades
Peso x nivel	<b>12.8</b>	kg
Peso pallet	25	kg
Peso total	217	kg

*Nota: Cuadro de cálculo de unidades x de parihuela*

**Figura 2**

*Paletización del envase primario*



*Nota: Las medidas del envase primario y del pallet están representadas en milímetros (mm).*



Para la paletización de las cajas de zapatos se busca aprovechar todo el espacio disponible; tal como se puede observar en la figura 1, se va a transportar 240 pares de zapatos repartidos en 15 niveles dentro de un pallet americano, la cual representa una eficiencia del 90.5% del espacio disponible.

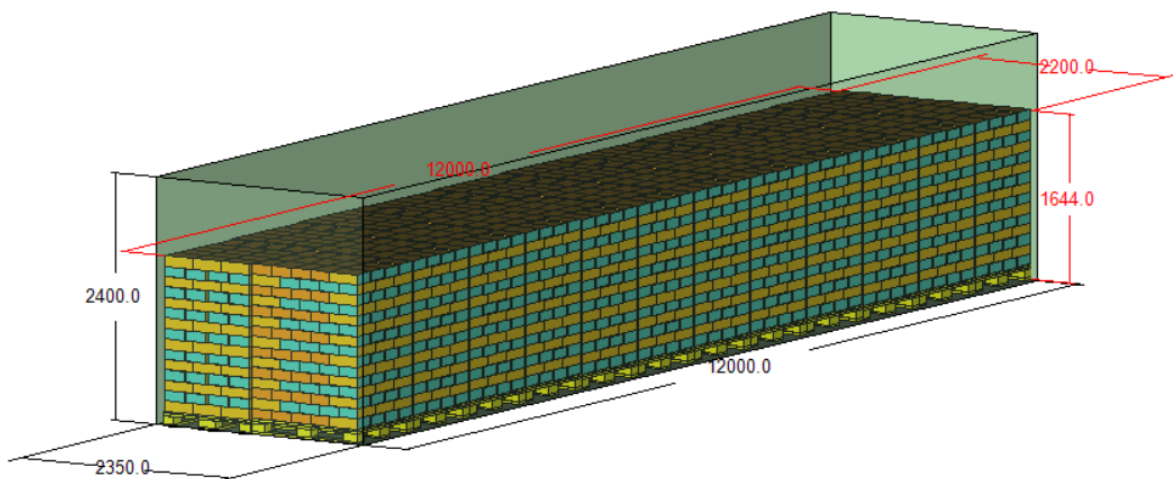
### Contenerización

Tipo de Container	Peso total	Unidades de Pallet	Cajas x pallet	Total, de cajas x contenedor
40	4774 kg	22	240	5280
20	2170 kg	10	240	2400

*Nota: Cuadro de cálculo de unidades x tipo de contenedor.*

### Figura 3

*Distribución de pallets en contenedor de 40 pies*



*Nota: Las medidas del contenedor y la carga están representadas en milímetros (mm).*

La empresa “Zafher Footwear” nota como mejor opción de exportación, el contenedor de 40 Pies HQ, con 5280 unidades de cajas de calzado de cuero subdivididas en 22 pallets americanas. Considera que el peso de la carga en un CTN de 40 STD es de 4774 kg y en un CTN de 20 STD es de 2170 kg.

El método matricial de exportación es una estrategia que ayuda a la supervisión, planificación, de posibles costos de x unidades de zapatos de cuero en un proceso de exportación. El objetivo principal de esta estrategia es de obtener un precio competitivo en los distintos mercados meta, en el caso de Zafher Footwear es el país de Inglaterra, de tal manera que ingresemos al mercado internacional, con un precio bajo, donde nuestro principal negocio ser el volumen o la cantidad de unidades vendidas, con ello se podrá obtener un excelente margen de ganancia. Debemos tener en cuenta los siguientes costos:

- Costos de producto: Mano de obra directa, materiales de influencia directa, gastos generales de fabricación, etc.
- Costos directos de exportación: Administrativos, embalaje, empaque, unitarización, etc.

Por otro lado, debemos tener en consideración el incoterm de exportación. Los incoterms 2020 son términos comerciales internacionales usada en contratos bilaterales usados por empresas exportadoras e importadoras. Con ellas determinamos lo siguiente:

- Lugar de entrega de la mercancía.
- Quien contrata y paga los gastos.
- Que documentos se deben tramitar son su respectivo costo.

Los incoterms 2020 se dividen en dos grandes grupos; marítimos y multimodal. La empresa Zafher Footwear tomara como primera opción el transporte marítimo por ser más económico para el cliente, sin embargo, no se descarta el transporte multimodal o aéreo.

**Tabla 16**

*Incoterms 2020 de exportación considerados por Zafher Footwear*

INCOTERM	CONCEPTO
<b>EXW</b>	Entrega de mercancía en fábrica de exportador. La obligación de exportador es mínima
<b>FOB</b>	La entrega de la mercancía es el buque y se realiza el despacho exportación por parte del vendedor.
<b>CFR</b>	Entregar la mercancía en el puerto de destino, realizar el despacho y proceso logístico por parte del vendedor.
<b>CIF</b>	Consiste en entregar la mercancía en el puerto de destino con los gastos de despacho, flete internacional y seguro incluidos.

*Notas: Incoterms utilizados por New Forwarding en procesos de despachos internacionales*

**Tabla 17**

*Matriz de costos de exportación de Zafher Footwear*

Materia prima		Producción (Pares)	Costo detalle	Costo x Unitario Par de zapato (S/.)	Costo total (S/.)	Tipo de Cambio	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
Cuero para Zapato	Nacional	5300	S/. 164,359.84 x 15, 140 p2	S/ 31.01	S/ 164,359.84	3.79	\$8.18	\$43,366.71
Colorante de Alta Gama	Nacional	5300	S/. 20 x 50 bolsas	S/ 0.19	S/ 1,000.00		\$0.05	\$263.85
Plantillas con logo impreso	Nacional	5300	S/. 2.54 x par	S/ 2.54	S/ 13,462.00		\$0.67	\$3,551.98
Badana cuero (interna)	Nacional	5300	S/. 71,685 x 13,500 p2	S/ 13.53	S/ 71,685.00		\$3.57	\$18,914.25
Hilos grosor 30/4 o tex 79	Nacional	5300	S/. 200 x 2 rollos	S/ 0.04	S/ 200.00		\$0.01	\$52.77
Suela de goma /con suela	China	5300	US\$ 9,858.00 x 10,600 u	S/ 7.39	S/ 39,169.65		\$1.95	\$10,335.00
Pegamento para zapato	Nacional	5300	S/. 50 x 70 u	S/ 0.66	S/ 3,500.00		\$0.17	\$923.48
Cordones para zapatos	Nacional	5300	S/. 50 x 40 rollos	S/ 0.38	S/ 2,000.00		\$0.10	\$527.70
							<b>\$14.70</b>	<b>\$77,935.75</b>

Insumos		Producción (Pares)	Costo detalle	Costo x Unitario Par de zapato (S/.)	Costo total (S/.)	Tipo de Cambio	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
Cajas de Zapato impresa	Nacional	5300	5 y 1/2 millares (S/. 700 x millar)	S/ 0.73	S/ 3,850.00	3.79	\$0.19	\$1,015.83
Bolsas de tela para zapatos	Nacional	5300	S/.0.60 x unidad	S/ 0.60	S/ 3,180.00		\$0.16	\$839.05
Disecante de 100 gramos	Nacional	5300	S/. 130 x Pack de 1,000 sobres	S/ 0.14	S/ 720.00		\$0.04	\$189.97
Zunchos	Nacional	5300	S/150 x 3 rollos	S/ 0.03	S/ 150.00		\$0.01	\$39.58
Film	Nacional	5300	S/150 x 3 rollos	S/ 0.03	S/ 150.00		\$0.01	\$39.58
Pallets	Nacional	5300	S/. 440 x 22 pallets	S/ 0.08	S/ 440.00		\$0.02	\$116.09
							<b>\$0.42</b>	<b>\$2,240.11</b>
Mano de obra directa		Cantidad días	Jornada (S/día)	Jornada total (S/.)	Costo Total (S/.)	Tipo de Cambio	Jornada mensual (\$)	
Cortadores	20	60	90	S/ 2,700	S/ 54,000.00	3.79	\$14,248.02	
Armador	10	60	70	S/ 2,100	S/ 21,000.00		\$5,540.90	
Aparador	10	60	70	S/ 2,100	S/ 21,000.00		\$5,540.90	
Empaquetador y unitarización	2	10	60	S/ 600	S/ 1,200.00		\$316.62	
							<b>\$25,646.44</b>	

*Nota: La tabla está elaborada a base de costos de materia prima directa, costos directos de exportación y mano de obra o proceso de elaboración, el T/C es precio promedio al mes de enero del 2023.*

La matriz de costos elaborado se realizó en base a 5300 unidades, de las cuales 5280 son determinadas por la unitarización de un CTN de 40 STD líneas arriba, sin embargo se está considerando 20 unidades como margen de merma en caso lo hubiera y por temas de cálculos exactos en las estructuras de exportación y de importación de la suela de goma.

En primera instancia se considera los costos en dólares, sin embargo, para un mejor orden también se realizó con costos en soles con una tasa de cambio de 3.79 USD según SUNAT 10 de enero del año 2023.

## Estructura de la Cotización de Exportación

Este proceso consiste en el análisis y construcción de la estructura de costos, desde el precio indicado por el producto hasta el precio definitivo que pagará según la elección de incoterm de cliente. Es importante resaltar que los precios del producto a nivel nacional con los precios EXW varían, por un margen que se basa en los costos directos de exportación como: los pallets, filme, amortiguadores, etc.

La cotización de exportación tiene una estructura muy detallada con el objetivo de evitar controversias internacionales entre los importadores y exportadores. A continuación, se menciona algunos de los puntos más importantes de esta estructura en el siguiente esquema.

**Tabla 18**

### *Estructura de cotización*

1	Datos de la empresa.	Son aquellos para identificar a la empresa, desde el nombre, razón social, código de empresa, logo, domicilio fiscal, código postal, correo electrónico, teléfono, cuentas bancarias para depósitos, hasta nombre y puesto de la persona que le realiza la cotización.
2	Características y/o información del producto	Se considera el nombre del producto, descripción, partida arancelaria, especificaciones técnicas, tipo de embalaje, unitarización, aplicaciones hasta imágenes referenciales del producto.
3	Datos de la empresa o persona importadora	Se considera, nombre de la persona o empresa, DNI, código de empresa, hasta la dirección del importador.
4	Datos de la Proforma	Son las unidades mínimas o solicitadas, fecha de vigencia, tipo de cotización, plazo de entrega una vez realizada la orden de compra, descuentos, etc.
5	Tipo de INCOTERM	Se indica el incoterm, precio de acuerdo con el incoterm, Normas internacionales de acuerdo con el incoterm.


*Nota: La estructura indica 5 ítems importantes al realizar una cotización.*

De esta manera, se elabora una cotización con los elementos precisos y con la fijación de un precio. También se deben considerar aspectos como la atención al cliente, enfocados en la rapidez al contestar, la claridad en la información solicitada y el seguimiento a las necesidades del cliente, ya el interés de la empresa “Zafher Footwear” no radica solo en realizar una transacción comercial, más bien en la conformación de vínculos empresariales duraderos, con miras a un rentabilidad a largo plazo, buscando siempre mantener satisfechos a los clientes y conservar las relaciones por el mayor tiempo posible.

Figura 4

Formato de cotización de la exportación

1. Datos de la Empresa



## Cotización

Fecha: 11 de octubre del 2022  
N° de Cotización: AD - 444

---

3. Datos de la proforma

Exportador / Sender	Importador / Consignee
<b>Nombre</b>	<b>Nombre</b>
<b>Teléfono</b>	<b>Teléfono</b>
<b>Dirección</b>	<b>Dirección</b>
<b>Email</b>	<b>Email</b>
<b>RUC</b>	<b>RUC</b>
<b>Código Postal</b>	<b>Código Postal</b>
<b>Ciudad</b>	<b>Ciudad</b>
<b>País</b>	<b>País</b>

---

2. Características e información del producto

Cantidad (Item)	Descripción de mercancía (description of the goods)	Valor Unitario (Value) \$	Total Value USD \$
			<b>Total, USD \$</b>

---

3. Datos de la carga

Datos de la Carga	
<b>Unitarización</b>	
<b>Tipo de envío</b>	
<b>Peso de la carga</b>	
<b>Volumen</b>	
<b>N° de paquetes</b>	
<b>POL</b>	
<b>POD</b>	

---

4. Datos de la proforma

Términos y condiciones	
<b>Vigencia de oferta</b>	
<b>Modo de Transporte</b>	
<b>Moneda</b>	
<b>Forma de Pago</b>	
<b>Etiqueta</b>	
<b>Oferta Exportable</b>	
<b>Cantidad Mínima</b>	
<b>Cantidad Máxima</b>	
<b>Descuentos %</b>	
<b>INCOTERMS</b>	

---

5. INCOTERM 2020

A la espera de su pronta comunicación, quedamos de Uds.

Anaí Acuña  
Área de Exportación

## **Aplicación de Estrategias de Fijación de Precios**

Para poder explicar las técnicas de fijación de precios internacionales, es esencial definir primero qué es un precio y cuál es la importancia de este.

El precio es elemento de la combinación de la mercadotecnia que genera ingresos y representa un factor importante ante la competencia; a la vez, es la forma en cómo la empresa se comunica con el consumidor, ofreciendo un elemento para el análisis y evaluación de la oferta. (Czinkota & Ronkainen, 2007)

Se puede determinar que el precio es el dinero que se requiere para conseguir un bien o servicio, asimismo ejerce como elemento estratégico ante la competencia y como carta de presentación antes los potenciales clientes que desean satisfacer sus necesidades.

En este sentido, para que la empresa “Zafher Footwear” pueda determinar el precio de exportación del calzado de cuero se debe considerar los conceptos mencionados anteriormente acerca del precio añadiendo conceptos del mercado externo y los gastos de la logística internacional que debe tomar en cuenta para su elaboración y distribución del bien. Es vital que se considere las características de la fijación de un precio de internacional ya que el entorno de exportación es diferente al del mercado nacional.

Existen 2 métodos para la fijación de precio de exportación:

- Costing, orientado por los costos y,
- Pricing, en base al mercado o la competencia.

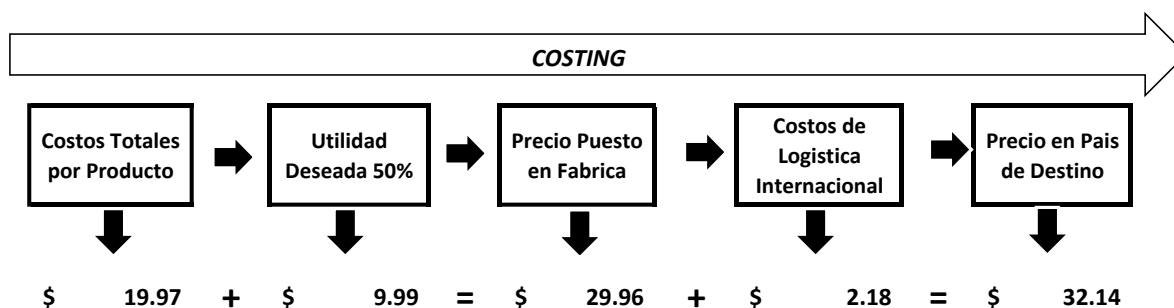


## Aplicación del Método de Costing

El *Costing* es una técnica de fijación de precios que considera los elementos internos de la empresa, específicamente los relacionados con los costos. Esta estrategia es muy utilizada, ya que consiste solo en determinar los costos totales del producto, agregar la utilidad deseada y finalmente obtener el precio de venta. (Álvarez, 2013)

En este sentido para que la empresa “Zafher Footwear” pueda utilizar esta estrategia de fijación de precio de exportación del calzado de cuero se debe utilizar el precio del producto puesto en fábrica, el cual ya contempla la utilidad y a este se van sumando los costos relacionados con la logística internacional, de esta forma, se contara con alternativas de precio, según a los términos de negociación acordados y el lugar donde se va a entregar la mercancía.

**Figura 5** Aplicación del método Costing



*Nota.* El gráfico esta ha elaborado en base a la matriz de los costos de exportación en el cual se ha agregado los costos de logística internacional hasta la entrega del producto en el país de destino, Reino Unido.

Como se puede notar en la figura, la determinación el precio del calzado de cuero de la empresa “Zafher Footwear” con el método del *Costing* nos ofrece una principal ventaja, el cual radica en que se puede obtener diferentes precios en función a las condiciones de ventas pactadas. Mientras que su principal desventaja es que, si el precio es muy alto, puede que el producto no sea competitivo en el mercado de destino, o caso contrario si se determina un

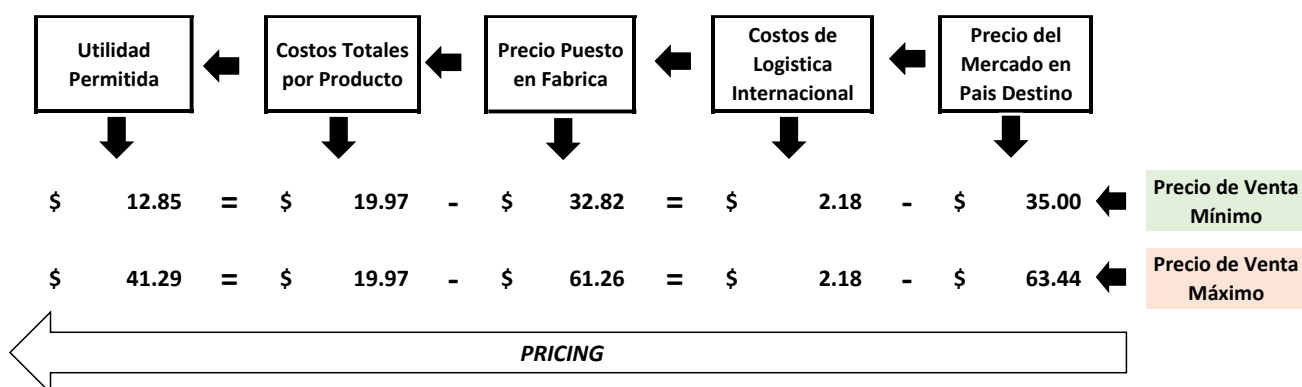
precio menor al de la competencia, no se va a obtener las ganancias idóneas, o que se generen una mala imagen respecto a una baja calidad del producto.

### Aplicación del Método del Pricing

El *Pricing*, consiste en determinar el precio de venta en base a un precio definido por el mercado, dicho de otro modo, representa un retroceso en cuanto a la forma de la estructuración del precio. Para Álvarez (2013) este método se basa principalmente en utilizar el precio dado por el mercado en el país de destino y a este ir restándole los costos de logística internacional con el fin de conseguir un precio comparado con el precio puesto en fábrica.

Es importante que la empresa “Zafher Footwear” ponga en práctica este método ya que les permite evaluar la disparidad que existe entre precio aplicando el método del *costing* y el *pricing*; y así poder determinar la estrategia a utilizar. Asimismo, va a permitir saber la utilidad real que el mercado internacional le permite conseguir con la venta del producto.

**Figura 6** Aplicación del método Pricing



*Nota.* El precio del mercado del país de destino, en este caso Reino Unido, se ha extraído de diversas tiendas de venta de calzado de cuero para hombres ubicadas en Londres, tales como Grenson, Clarks y Russell & Bromley.

Como se puede notar, el uso del método del *Pricing* es de mucha utilidad, ya que, al usar esta técnica, la empresa “Zafher Footwear” puede responder a una doble necesidad:

- Fijar el precio que ofrece valor al cliente, es decir, que todos los beneficios que la empresa ofrece tendrán un precio que se ajuste perfectamente a la percepción del consumidor.
- Fijar el precio de venta más rentable para la empresa, y además de presentar un panorama más amplio para la toma de decisiones, ya que se podrá decidir si la oferta exportable sigue una estrategia de liderazgo en costos o de diferenciación.

Sin embargo, nace un inconveniente que se puede generar al utilizar esta técnica, pues se debe que, si no se hace la investigación necesaria, no se va a poder determinar un acertado precio base en país de destino y por ende el proceso de retroceso de costos de logística internacional se va afectada.

En general, ambos métodos de la fijación de precios internacional se pueden utilizar a la par, lo cual potencia los beneficios para la empresa “Zafher Footwear” al entrar al mercado de Reino Unido. Es importante realizar un buen análisis de costos y que estos se ajusten de acuerdo con el análisis del retroceso del precio para que el producto no pierda competitividad al momento de lanzar el producto.

## Capítulo III

### Estructura de Importación: Proceso de Costos y Tributos en una Importación

#### Estructura de Costos de una Importación

Para la elaboración de la estructura de costos de la importación de la suela de goma, se toma en cuenta los precios competitivos y demás criterios convenientes que ofrece el operador logístico seleccionado para trabajar junto a la empresa “Zafher Footwear”.

**Tabla 19**

*Datos necesarios para la importación de la suela de goma*

DATOS	
Producto	Suelas de goma
Partida Arancelaria	6406.20.00.00
Unidades (pares)	5,300

Es importante tener en cuenta la partida arancelaria del producto, así como la cantidad de pares a importar para realizar una estructura de costos más aproximada al caso.

Para calcular los aranceles de importación como Ad Valorem e impuestos como IGV, IPM y Percepción se debe consultar el tratamiento arancelario con la subpartida nacional a través del portal de la SUNAT.

**Figura 7** *Medidas impositivas para la subpartida 6406.20.00.00.*

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	11%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	S
Seguro	2%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Como se puede apreciar en el cuadro se debe aplicar un 11% del Ad/Valorem, 16% de IGV y 2% de IPM, en esta ocasión no se va a aplicar el seguro de tabla ya que se va a calcular con un porcentaje aproximado de una prima de seguro a de carga internacional.

**Tabla 20***Cálculo de impuestos de importación*

Impuesto	Porcentaje	Monto	Redondeo
Ad / Valorem	11%	\$ 933.00	
<i>Base CIF + Ad/Valorem</i>		\$ 9,414.80	
Impuesto General a las Ventas	16%	\$ 1,506.37	\$ 1,506.00
Impuesto de Promoción Municipal	2%	\$ 188.30	\$ 188.00
Subtotal de Derechos Arancelarios			\$ 2,627.00
<i>Base Imponible CIF + Aranceles</i>			\$ 11,108.80
Percepción	3.5%		\$ 388.81
Total Derechos Arancelarios			\$ <b>3,015.81</b>

*Nota.* Se utiliza los porcentajes de acuerdo con la figura 3, asimismo se debe tener en cuenta que es la empresa “Zafher Footwear” es un importador constante, razón por la cual el porcentaje a utilizar en el concepto de percepción es del 3,5%.

Luego de identificar los tributos necesarios para nacionalizar la mercancía se procede a realizar la estructura de costos de acuerdo con los incoterms 2020 a CIF, DAP, DPU Y DDP.

**Tabla 21**

*Conceptos para determinar el Incoterms CIF de la versión 2020*

Valor FOB de Importación +
Flete marítimo
Seguro del Producto
<b>CIF</b>

Para determinar el valor CIF de la mercancía, se debe tomar en cuenta el valor FOB y añadir el flete marítimo y el seguro de la carga internacional en caso se utilice.

**Tabla 22**

*Conceptos para determinar el Incoterms DAP, DPU y DDP de la versión 2020*

Valor CIF +
Desconsolidación
Handling
Visto Bueno
Almacén Temporal
<b>DAP</b>

Valor DAP +
Transporte Puerto Callao - Planta
<b>DPU</b>

Valor DPU
Impuestos de importación +
Servicio de Agente de Aduanas
Transporte Puerto Callao - Planta
<b>DDP</b>

Como se puede observar en la figura, donde se determina los Incoterms 2020 DAP, DPU y DDP, los costos de importación están constituido por el precio de la compra en valor FOB de la suela de goma más todos los gastos incurridos para colocarlo en el almacén de la empresa “Zafher Footwear”, entre esos costos incurridos son el flete, seguro, gastos operativos como desconsolidación, handling, visto bueno, almacén temporal, transporte interno y agenciamiento.

## **Análisis y Selección de Tabla de Proveedores**

Según ESAN (2016) asegura que los proveedores son los aliados más importantes de una empresa, ya que en gran medida depende de ellos la prosperidad del negocio puesto que si proporcionan un producto de calidad se podrá tener mayor aceptación en el mercado.

Para encontrar el equilibrio entre el precio y la calidad por parte de los proveedores no es una tarea fácil; se debe realizar una ardua búsqueda y aplicar criterios de selección de acuerdo con las necesidades de cada organización.

La empresa “Zafher Footwear” tendrá en cuenta el siguiente proceso de evaluación de proveedores, según como lo señala ESAN (2016):

### **Figura 8**

#### *Proceso de evaluación de proveedores*



Es importante tener un proceso de selección de proveedores con el fin de tomar una decisión óptima y realmente asertiva, tomando en cuenta distintas variables como la calidad, medios de pago, tiempo de entrega entre otros.

#### ***Búsqueda de proveedores***

Para la elaboración de los zapatos de cuero la empresa “Zafher Footwear” se necesitará importar suela de goma, para ello se debe buscar y recolectar información de distintos proveedores a través de distintas páginas de Internet como Alibaba, Made inChina, GlobalSources y eWorld Trade.



### **Guangzhou City Bangerfu Shoe Material Co., Ltd.**

Es un fabricante profesional chino de suelas de calzado con 16 años de experiencia y tiene dos líneas de producción. Los productos incluyen suelas, moldes de suelas, plantillas, materiales antideslizantes, artesanías de goma y algunos zapatos terminados. La empresa cuenta con diversas certificaciones y contribuyen a la protección del medio ambiente a través de la fabricación de productos con materiales reciclados. (Alibaba.com, 2020)

### **Foshan Guozu Shoes Material Factory.**

Empresa manufactura china que ofrecen productos competitivos en precio y buena calidad. Expertos en la venta de suelas de goma y PU para zapatos de mujeres, hombres y niños. La empresa cuenta con productos que tienen buenas ventas en el mercado interno y externo. (Made-In-China.com, 2020)

### **Yahang Shoes & Materials Pvt Ltd.**

Especialistas en la manufactura de suelas de zapatos por 8 años. La empresa se encuentra en Lishui ciudad, la ciudad de Foshan que posee bastante comodidad de transporte, cuenta con un equipo avanzado de investigación y desarrollo, para convertir en realidad nuevos diseños innovadores de suelas de zapatos. (Alibaba.com, 2020)

### **Forward Shoe Material Co., Ltd.**

Es una empresa situada en Zhejiang y Fujian, China con más de 12 años de experiencia en exportación, un control de sistema de alta calidad, excelente servicio a los clientes. Sus principales productos son: lámina de goma neolite, lámina de crepe, lámina de goma ligera, medias suelas, tacones, suelas en par, etc. (Alibaba.com, 2020)

### *Criterios de selección*

Para la elección del proveedor indicado la empresa “Zafher Footwear” debe tener en claro sus criterios de selección, de esta forma será más fácil la elección del proveedor.

**Tabla 23**

*Matriz de criterios para la selección de Proveedores de Suela de Goma*

### ***Matriz de Proveedores***

---

Total: **100.0%** **PONDERACION  
COMPLETA**

#### **Aspectos Técnicos**

Calidad del producto	18.0%
Diseño del producto	15.0%
Package	6.5%
<b>Total aspectos técnicos</b>	<b>39.5%</b>

#### **Aspectos comerciales y económicos**

Precio del producto	18.0%
Modalidad de pago	5.0%
Tiempo de entrega	5.5%
Modalidad de transporte	4.0%
Incoterms 2020	5.0%
envió de Muestras	6.0%
<b>Total asp. comerc. y econ.</b>	<b>43.5%</b>

#### **Aspectos empresariales**

Capacidad del proveedor	4.0%
Experiencia del proveedor	4.0%
Uso de recursos virtuales	3.0%
Comunicación	3.0%
Certificaciones	3.0%
<b>Total aspectos empresariales</b>	<b>17.0%</b>

### *Evaluación de Proveedores*

Este sería el filtro donde se evalúa los criterios antes mencionados a cada uno de los proveedores, mediante pautas de valoración con escalas de 1 al 4 donde cada número determina una característica específica de cada criterio.

**Tabla 24**

*Leyenda para los proveedores de la suela de goma*

#### **Proveedores**

A.	Guangzhou City Bangerfu Shoe Material Co., Ltd.
B.	Foshan Guozu Shoes Material Factory
C.	Yahang Shoes & Materials Pvt Ltd.
D.	Forward Shoe Material Co. Ltd

*Nota.* Se realiza la leyenda con letras de la A - D con la finalidad de identificar con mayor claridad a los distintos proveedores.

**Tabla 25**

*Pautas de Valoración de los aspectos técnicos*

	<b>PAUTAS DE VALORACIÓN</b>			
	1	2	3	4
Calidad del producto	Suela de goma básica	Suela de goma combinado con PVC	Suela de goma combinado con PVC con buena densidad	Suela de goma y PVC con buena densidad con tecnología Eco-friendly
Diseño del producto	Un solo color y una talla disponible	Dos colores y 2 - 4 tallas disponibles	Más de 2 colores y hasta 5 tallas disponibles	Varios colores y más de 5 tallas disponibles con la opción de personalizar con logo.
Package	Bolsa de plástico	Bolsa de plástico o cartón standard	Bolsa de plástico o caja de cartón con optimización de espacio	Bolsa de plástico, caja de cartón o pallets con optimización de espacio

**Tabla 26***Valoración de los aspectos técnicos*

<b>VALORACIÓN</b>				
<b>Aspectos Técnicos</b>	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	Proveedor D
Calidad del producto	4	3	3	3
Diseño del producto	3	3	4	4
Package	3	3	4	4

Como se puede observar en el cuadro de valoración del aspecto técnico existe un empate entre los proveedores C y B, esto sucede principalmente porque ofrecen una amplia variedad de colores y tallas de las suelas de goma, así como la calidad utilizada que garantiza mayor resistencia del zapato. Sin embargo, la tecnología que usan para la elaboración de la suela no es amigable con el medio ambiente, el cual es un punto que se debe mejorar en estos proveedores.

**Tabla 27***Pautas de Valoración de los aspectos comerciales y económicos*

	<b>PAUTAS DE VALORACIÓN</b>			
	1	2	3	4
Precio del producto	Muy alto y calidad media	Precio regular y la calidad es regular	Precio similar al de la competencia y la calidad es buena	Precio bajo respecto a la competencia y la calidad es buena
Modalidad de pago	Solo transferencia al exterior	Western Unión, MoneyGram, PayPal	T/T, L/C, D/A, D/P, Western Unión, MoneyGram, PayPal	T/T, L/C, D/A, D/P, Western Unión, MoneyGram, PayPal y Fideicomiso
Tiempo de entrega	Más de 30 días	20 - 30 días	10 - 20 días	7 - 10 días

Modalidad de transporte	---	Solo marítimo	---	Marítimo, aéreo, Courier Express DHL, UPS, TNT, etc.
Incoterms 2020	Solo EXW	---	Hasta FOB	Hasta CIF
Envío de Muestras	No envía muestras	Envía muestras, pero es muy complicado obtenerlas (precio y volumen)	Envío de muestras, pero solo cubre el costo del producto	Envío de muestras libre sin costo

**Tabla 28**

*Valoración de los aspectos comerciales y económicos*

<b>VALORACIÓN</b>				
<b>Aspectos comerciales y económicos</b>	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	Proveedor D
Precio del producto	2	3	3	3
Modalidad de pago	3	3	4	3
Tiempo de entrega	4	4	4	4
Modalidad de transporte	4	4	4	2
Incoterms 2020	3	4	4	3
Envío de Muestras	1	2	3	3

En cuando a la valoración del aspecto comercial y económico, el proveedor C es el ganador ya que destaca en contar con múltiples las modalidades de pago, el tiempo de entrega de 7 días para la cantidad solicitada, la modalidad de transporte marítimo y el manejo de los Incoterms 2020 más usados como el CIF y FOB.

Por el precio no obtiene el máximo puntaje ya que el precio es un poco elevado sin embargo al contar con una buena calificación en los aspectos técnicos (calidad y diseño) de la suela de goma, recompensa el punto del precio elevado, asimismo con la opción de contar con envío de muestras con la excepción de realizar el pago del envío, es muy conveniente para la empresa “Zafher Footwear” ya que se puede corroborar la calidad y la eficiente de la transacción comercial.

**Tabla 29**

*Pautas de Valoración de los aspectos empresariales*

	<b>PAUTAS DE VALORACIÓN</b>			
	1	2	3	4
Capacidad del proveedor	---	500 a 1 999 suelas x día	2 000 a 39 999 suelas x día	Más de 40 000 suelas x día
Experiencia del proveedor	Menos de un año	1 a 5 años de experiencia	5 a 10 años en el mercado	Más de 10 años en el mercado
Uso de recursos virtuales	---	Solo perfil de Alibaba, Global Sources o Made In China	Cuenta con perfil en Alibaba, Global Sources o Made In China y pagina web.	Cuenta con perfil en Alibaba o Global Sources, página web, redes sociales, números telefónicos y correo corporativo accesibles.
Comunicación	---	No maneja español	Chino e Ingles	Español, inglés, chino y más
Certificaciones	Ninguna	1 - 2 certificaciones internacional	3 - 5 certificaciones internacionales	Más de 5 certificaciones internacional.

**Tabla 30***Valoración de los aspectos empresariales*

<b>VALORACIÓN</b>				
<b>Aspectos empresariales</b>	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	Proveedor D
Capacidad del proveedor	2	3	4	3
Experiencia del proveedor	4	2	3	4
Uso de recursos virtuales	3	2	4	3
Comunicación	3	3	4	3
Certificaciones	4	1	2	1

Por último, en el cuadro de valoración de los aspectos empresariales, el proveedor C fue el ganador ya que acumulo un mayor puntaje en criterios como la capacidad de producir más de 40 000 suelas por día, así como el uso de diferentes recursos virtuales tal como contar con un perfil en Alibaba, Facebook, visibilidad de sus números telefónicos y correos corporativos por la misma razón que permite una rápida comunicación, además de manejar diferentes idiomas como el inglés y español.

Sin embargo, el proveedor C no cuenta con muchas certificaciones a diferencia del proveedor A, que cuenta con más de 5 certificaciones internacionales. Razón por cual, se debería insistir a los proveedores conseguir dichas certificaciones con la finalidad de garantizar la calidad de sus productos y así poder brindar mayor seguridad a los clientes.

### *Selección de Proveedores*

Después de realizar la evaluación de los proveedores con los criterios convenientes de acuerdo con la empresa “Zafher Footwear”, se obtiene el siguiente resultado:

**Tabla 31**

#### *Resultados de selección de proveedores*

<b>Resultados</b>	<b>Aspectos Técnicos</b>	<b>Aspectos comerciales y econ.</b>	<b>Aspectos empresariales</b>	<b>Total</b>	<b>Posición</b>
Guangzhou City Bangerfu Shoe Material Co., Ltd.	1.365	1.1	0.54	3.01	3
Foshan Guozu Shoes Material Factory	1.19	1.39	0.35	2.93	4
<b>Yahang Shoes &amp; Materials Pvt Ltd.</b>	<b>1.4</b>	<b>1.5</b>	<b>0.58</b>	<b>3.48</b>	<b>1</b>
Forward Shoe Material Co.,Ltd	1.4	1.32	0.49	3.21	2

Como se puede observar el grafico el proveedor elegido para importar las suelas de goma para la elaboración del calzado de cuero es la empresa manufacturera china Yahang Shoes & Materials Pvt Ltd. Este proveedor destaco en cada uno de los aspectos a evaluar ofreciendo un producto de buena calidad a un precio competitivo, además de brindar mejores facilidades de pago y una comunicación más fluida.

Es recomendable, además, contar con los proveedores que ocupan el segundo y tercer lugar ya que, al tener un abanico de proveedores más amplio, existe de posibilidad de negociar y comparar nuevas opciones de precio, calidad y atención al cliente.



## **Análisis y Selección de Operadores de la DFI**

Según Centro Europeo de Postgrado (2019), en sus siglas CEUPE, ponen en concepto que la logística es el procedimiento para la organización de transportación, almacenajes eficientes, servicios e información relacionada, del punto de origen al punto de consumo, de acuerdo con los requerimientos del cliente, es decir es pieza clave para la cadena de suministros. Cada procedimiento de esta cadena es relevante y ejecutado por un operador logístico agente de Aduana, carga internacional, bróker, colouder o Aduanas.

La empresa “Zafher Footwear” recibió propuestas de distintas agencias que ofrecen servicios específicos detallados en su proforma (Solo almacenaje, solo carga internacional, solo agenciamiento, etc.), sin embargo, la empresa decidió tomar encuentra a los operadores logísticos que ofrezcan el servicio logístico integral completo. Por consiguientes “Zafher Footwear” estableció el siguiente esquema para la elección de su operador logístico.

### **Figura 9**

*Proceso de evaluación de operadores logísticos*



### ***Selección de operadores con servicio integral***

Para iniciar con el esquema de selección de operadores, la empresa “Zafher Footwear” se mencionará a 4 operadores logísticos de servicio integral.

## Caceras Agencia De Aduana.

Es una empresa con más de 10 años de experiencia exitosa realizando importaciones y exportaciones. Fue fundado por los señores Eduardo y Eduard Cáceres y está ubicada en Av. Elmer Faucett y Tomas Valle. (Caceres Agencia de Aduana, 2022).

**Figura 10**

*Validación de Operador Cáceres Agencia, a través de la página de SUNAT*

Consulta de Agentes de Aduana				
Criterios de búsqueda :				
Código del Despachador de Aduana:		Tipo de Despachador:	-- TODOS LOS TIPOS --	
Razón Social del Despachador:	AGENCIA DE ADUANA CACERES E.I.R.L			
Código de Jurisdicción:	-- TODAS LAS JURISDICCIONES --			
Estado:	-- TODOS LOS ESTADOS --			
<input type="button" value="Consultar"/> <input type="button" value="Limpiar"/> <input type="button" value="Inicio"/> <input type="button" value="Exportar a Excel"/> <input type="button" value="Exportar a PDF"/>				
Esta opción permite consultar los Despachadores de Aduanas (Agentes de Aduanas, Dueños o Consignatarios, Despachadores Oficiales, Instituciones Benéficas) por código o por descripción (en ambos casos si no se acuerda de todo el texto puede digitar parte del mismo)				
1 a 4 de 4				
Código	Razón Social	Cod. Jurisdicción	Jurisdicción	Estado
6829	AGENCIA DE ADUANA CACERES E.I.R.L.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
6829	AGENCIA DE ADUANA CACERES E.I.R.L.	992	LIMA METROPOLITANA	HABILITADO
6829	AGENCIA DE ADUANA CACERES E.I.R.L.	244	AEREA Y POSTAL EX-IAPC	HABILITADO
6829	AGENCIA DE ADUANA CACERES E.I.R.L.	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO

## New Forwarding.

Empresa cuenta con 15 años de experiencia como agencia de carga brindando a la para servicios de agenciamiento de aduanas. Es socio y miembro autorizado y algunas organizaciones como: MTC, CCL, GLA, THE FREIGHT CLUB.

**Figura 11**

*Validación de Operador New Forwarding, a través de la página de SUNAT*

Consulta de Agentes de Carga				
Criterios de búsqueda :				
Código del Agente de Carga:				
Razón Social del Agente de Carga:	NEW FORWARDING			
Código de Jurisdicción:	-- TODAS LAS JURISDICCIONES --			
<input type="button" value="Consultar"/> <input type="button" value="Limpiar"/> <input type="button" value="Inicio"/> <input type="button" value="Exportar a Excel"/> <input type="button" value="Exportar a PDF"/>				
Esta opción permite consultar por código de agente de carga o por descripción (en ambos casos si no se acuerda de todo el texto puede digitar parte del mismo y se mostrará los datos de aquellas agencias que tienen como parte de su código o descripción el dato que Ud. ha ingresado)				
1 a 4 de 4				
Código	Razón Social	Cod. Jurisdicción	Estado	
1806	NEW FORWARDING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	235	HABILITADO	
1806	NEW FORWARDING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	145	HABILITADO	
1806	NEW FORWARDING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	046	HABILITADO	
1806	NEW FORWARDING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	118	HABILITADO	

## Perú Customs Adviser.

Empresa con más de 10 años en el rubro, especialista en el tema de agenciamiento de aduanas y contando con excelentes tarifas de carga internacional. Ubicado en Av. Elmer Faucett 1764 Int. 101 - Urb. San José - Bellavista – Callao.

### Figura 12

*Validación de Operador Customs Adviser, a través de la página de SUNAT*

Consulta de Agentes de Aduana				
Criterios de búsqueda :				
Código del Despachador de Aduana:		Tipo de Despachador:	-- TODOS LOS TIPOS --	
Razón Social del Despachador:	PERU CUSTOMS ADVISER S.A.C.			
Código de Jurisdicción:	-- TODAS LAS JURISDICCIONES --			
Estado:	-- TODOS LOS ESTADOS --			
<input type="button" value="Consultar"/> <input type="button" value="Limpiar"/> <input type="button" value="Inicio"/> <input type="button" value="Exportar a Excel"/> <input type="button" value="Exportar a PDF"/>				
<small>Esta opción permite consultar los Despachadores de Aduanas (Agentes de Aduanas, Dueños o Consignatarios, Despachadores Oficiales, Instituciones Benéficas) por código o por descripción (en ambos casos si no se acuerda de todo el texto puede digitar parte del mismo)</small>				
1 a 9 de 9				
Código	Razón Social	Cod. Jurisdicción	Jurisdicción	Estado
6379	PERU CUSTOMS ADVISER S.A.C.	992	LIMA METROPOLITANA	HABILITADO
6379	PERU CUSTOMS ADVISER S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
6379	PERU CUSTOMS ADVISER S.A.C.	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
6379	PERU CUSTOMS ADVISER S.A.C.	244	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
6379	PERU CUSTOMS ADVISER S.A.C.	163	ILO	HABILITADO
6379	PERU CUSTOMS ADVISER S.A.C.	262	DESAGUADERO	HABILITADO
6379	PERU CUSTOMS ADVISER S.A.C.	172	TACNA	HABILITADO
6379	PERU CUSTOMS ADVISER S.A.C.	019	TUMBES	HABILITADO
6379	PERU CUSTOMS ADVISER S.A.C.	145	MOLLENDO - MATARANI	HABILITADO

## GHC Group.

La empresa cuenta con más de 10 años en el mercado de carga internacional multimodal. Especialistas en transportes de carga frágil y perecedera. Ubicada en Cal. Los Cedros 103 Urb. Las Fresas Callao, Perú.

### Figura 13

*Validación de Operador GHC Group, a través de la página de SUNAT*

Consulta de Agentes de Carga			
Criterios de búsqueda :			
Código del Agente de Carga:			
Razón Social del Agente de Carga:	GHC S.A.C		
Código de Jurisdicción:	-- TODAS LAS JURISDICCIONES --		
<input type="button" value="Consultar"/> <input type="button" value="Limpiar"/> <input type="button" value="Inicio"/> <input type="button" value="Exportar a Excel"/> <input type="button" value="Exportar a PDF"/>			
<small>Esta opción permite consultar por código de agente de carga o por descripción (en ambos casos si no se acuerda de todo el texto puede digitar parte del mismo y se mostrará los datos de aquellas agencias que tienen como parte de su código o descripción el dato que Ud. ha ingresado)</small>			
1 a 1 de 1			
Código	Razón Social	Cod. Jurisdicción	Estado
4110	GHC LOGISTICS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GHC S.A.C	118	HABILITADO

### *Elección de criterios a evaluar*

Los cuatro operadores logísticos pasarán por una evaluación de cribas considerando 3 aspectos importantes para “Zafher Footwear” en la elección de su operador logístico integral.

Estos son:

**Tabla 32**

*Matriz de criterios para la selección de Operadores Logísticos*

#### **CRIBAS DE OPERADORES LOGISTICOS**

Total: **100%** **PONDERACION  
COMPLETA**

##### **Aspectos Técnicos de Coti.**

Respuesta rápida	18.0%
Incluye seguro	7.0%
Diseño detallado de cotización	9.0%
Validez de Tarifas	10.0%
<b>Total, aspectos técnicos</b>	<b>44.0%</b>

##### **Aspectos comerciales y económicos**

% Tarifa de agenciamiento	16.0%
Modalidad de pago	9.0%
Contrato de precio fijo	6.0%
<b>Total asp. comerc. y econ.</b>	<b>31.0%</b>

##### **Aspectos empresariales**

Capacidad de cnt x Booking	7.0%
Antigüedad del operador	5.0%
Agentes internacionales	9.0%
Certificaciones	4.0%
<b>Total aspectos empresariales</b>	<b>25.0%</b>

## Evaluación de criterios a evaluar

Esta será la evaluación de los criterios antes mencionados a cada uno de los operadores logísticos integrales considerado en esta evaluación, mediante pautas de valoración con escalas de 1 al 4.

**Tabla 33**

*Leyenda para los proveedores de la suela de goma*

<b>Proveedores</b>	
A.	CACERES AGENCIA DE ADUANA
B.	NEW FORWARDING
C.	PERU CUSTOMS ADVISER
D.	GHC GROUP

**Tabla 34**

*Pautas de Valoración de Aspectos Técnicos*

	<b>PAUTAS DE VALORACIÓN</b>				
	1	2	3	4	5
Respuesta rápida	Demora más de dos semanas en responder	Demora más de una semana en responder	Demora una semana en dar respuesta	Demora de 3 a 6 días en responder	Demora de 1 a 2 días en responder
Incluye seguro	Cobertura menor al 5% del deducible, solo transporte	Cobertura menor al 10% del deducible, solo transporte	Cobertura menor al 10% de deducible, transporte y almacenaje	Cobertura menor al 15% de deducible, transporte y almacenaje	Cualquier tipo de cobertura, de transporte y almacenaje
Diseño detallado de cotización	Errores, falta de especificaciones en recargos, sin precios estimados	Falta de especificaciones de recargos, sin precios estimados	Si cuenta con precios estimados, pero no indica recargos	Cuenta con precios estimados y recargos	Cuenta con precios estimados, recargos y observaciones
validez de Tarifas	1 día de validez de tarifa	3 días de validez de tarifa	5 días de validez de tarifa	7 días de validez de tarifa	Validez de tarifa a indicación del cliente, carga lista

**Tabla 35***Valoración de Aspectos Técnicos*

<b>VALORACIÓN</b>				
<b>Aspectos Técnicos</b>	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	Proveedor D
Respuesta rápida	3	5	5	4
Incluye seguro	2	4	4	1
Diseño detallado de cotización	3	5	3	4
Validez de Tarifas	4	3	4	4

Según el cuadro podemos observar que en los aspectos de la cotización los proveedores B y C quedan en empate ya que su respuesta a interrogantes de las cotizaciones brindadas no demora más de 1 a 2 días. Mientras que el proveedor D demora de 3 a 6 días en dar respuesta y el proveedor A más de una semana.

**Tabla 36***Pautas de Valoración de los Aspectos comerciales y económicos*

	<b>PAUTAS DE VALORACIÓN</b>				
	1	2	3	4	5
% Tarifa de agenciamiento	0.75%	0.70%	0.60%	0.55%	0.40%
Modalidad de pago	-	-	-	Contado	Contado y crédito
Contrato de precio fijo	-	-	-	Alteración debido validez de tarifa	Fijo

**Tabla 37***Valoración de Aspectos comerciales y económicos*

<b>VALORACIÓN</b>				
<b>Aspectos comerciales y económico</b>	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	Proveedor D
% Tarifa de agenciamiento	5	5	4	3
Modalidad de pago	4	5	4	4
Contrato de precio fijo	4	5	4	4

Según el cuadro el proveedor B cuenta con la tarifa más baja de agenciamiento y con dos modalidades de pago. Ello es una gran ventaja ya que brinda más posibilidades de elección. Además, a comparación de los demás operadores el operador B indica un precio es Fijo debido a vigencia de su cotización. Para ello es importante considerar las fechas de zarpe y cuando estará realmente lista toda la carga de exportación.

**Tabla 38***Pautas de Valoración de los Aspectos empresariales*

	<b>PAUTAS DE VALORACIÓN</b>				
	1	2	3	4	5
Capacidad de contenedores x Booking	2 Cnt x Booking	3 Cnt x Booking	4 Cnt x Booking	5 Cnt x Booking	8 Cnt x Booking
Antigüedad del operador	2 a 3 años	5 años	de 8 a 9 años	10 años	15 a mas
Agentes internacionales	-	Solo Asia	Solo Asia y Europa	Solo Asia, Europa y América	Asia, Europa, América y Oceanía
Certificaciones	Ninguna	1	2	3	4

**Tabla 39***Valoración de Aspectos empresariales*

<b>VALORACIÓN</b>				
<b>Aspectos Empresariales</b>	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	Proveedor D
Capacidad de contenedores x Booking	2	5	2	5
Antigüedad del operador	5	5	5	5
Agentes internacionales	4	5	5	4
Certificaciones	3	2	2	1

Como se puede observar en el cuadro que el proveedor B y D cuentan con una capacidad de 8 contenedores x booking lo que aminora unos costos. Por otro lado, Todos los operadores cuentan con más de 15 años en el rubro y con muchos agentes internacionales. Es importante también observar la cantidad de certificaciones con las cuentan, ya que son indicador de estándares internacionales y de capacidad de manejo de la carga.

**Tabla 40***Resultados de selección de Operadores logísticos*

<b>Resultados</b>	<b>Aspectos Técnicos</b>	<b>Aspectos comerciales y econ.</b>	<b>Aspectos empresariales</b>	<b>Total</b>	<b>Posición</b>
CACERES AGENCIA DE ADUANA	1.35	1.22	0.87	3.44	3
<b>NEW FORWARDING</b>	<b>1.93</b>	<b>1.43</b>	<b>1.13</b>	<b>4.49</b>	<b>1</b>
PERU CUSTOMS ADVISER	1.85	1.06	0.74	3.65	2
GHC GROUP	1.55	0.9	0.93	3.38	4



En el cuadro de resultados finales se observa que el operador más apto es el “B”, NEW FORWARDING. La acumulación de puntaje es de 4.49 considerando los 3 aspectos a evaluar. Su mayor fortaleza está en el aspecto de cotización, ya que cuenta con puntos importantes, como vigencia, cobertura, y comunicación fluida.

El operador logístico también indico los motivos de los ítems y posibles contratiempos. Lo que es un signo de confianza y transparencia. Indica documentación necesaria a exportar y que la carga está sujeta a roleos, dos puntos que son muy importantes al momento de realizar una exportación.

## Capítulo IV

### Incoterms y Tarifas de los Proveedores

#### Estructura de Costos por Incoterms

Según Gavelán (s.f.) el costo de importación está constituido por el precio original de la compra, sumado de todos los gastos incurridos para colocar la mercancía importada en el almacén de la empresa. Algunos de los gastos adicionales son el flete internacional, seguro, gastos de aduanas, gastos operativos, entre otros.

#### Tabla 41

*Cálculo de Incoterms CIF (2020) - Importación*

Valor FOB de Importación	\$ 7,950.00
Flete Marítimo	\$ 500.00
Seguro del Producto	\$ 31.80
<b>Base Imponible - Valor CIF</b>	<b>\$ 8,481.80</b>

*Nota.* Para determinar del valor CIF, se toma el valor FOB que nos brinda el proveedor de la suela de goma y se añade el flete marítimo y el seguro de la carga.

Para elaborar el calzado de cuero, la empresa “Zafher Footwear” va a importar las suelas de goma del proveedor chino que se va a determinar líneas abajo. A continuación, se muestra los conceptos que formaran parte de la estructura de costos.

**Tabla 42**

*Cálculo de Incoterms DAP, DPU y DDP (2020) – Importación*

<b>INCOTERMS DAP</b>	<i>INC. IGV</i>	<i>SIN IGV</i>
Desconsolidación	\$ 100.00	\$ 100.00
Handling	\$ 150.00	\$ 127.12
Visto Bueno	\$ 230.00	\$ 194.92
Almacén Temporal	\$ 300.00	\$ 254.24
<b>DAP</b>	<b>\$ 9,261.80</b>	<b>\$ 9,158.07</b>

<b>INCOTERMS DPU</b>		
Transporte Puerto Callao - Planta	\$ 150.00	\$ 127.12
<b>DPU</b>	<b>\$ 9,411.80</b>	<b>\$ 9,285.19</b>

<b>INCOTERMS DDP</b>		
Ad-Valorem	\$ 933.00	\$ 933.00
IGV - IPM - Percepción	\$ 2,082.81	
Servicio de Agente de Aduanas	\$ 118.00	\$ 100.00
<b>DDP</b>	<b>\$ 12,545.61</b>	<b>\$ 10,318.19</b>

*Nota.* Para el cálculo de los Incoterms del grupo D, se ha desglosado los precios de los con IGV y sin IGV ya que son conceptos que se aplican el mercado nacional y dichos impuestos son considerados como desembolso, excepto el concepto de desconsolidación el cual no es contra facturado.

Como se puede observar en la tabla 12, para el cálculo del Incoterms DAP se ha considera los conceptos de desconsolidación, handling, VB° y almacén temporal los cuales son operaciones habituales en el puerto de descarga. Para determinar el Incoterms DPU se agrega el transporte interno del puerto hacia la planta y finalmente para DDP se debe considerar los impuestos de importación y el servicio de agenciamiento.

Una vez se sabe todos los costos y desembolsos que origina la importación de suela de goma se ordena la estructura de costos de importación, de la siguiente forma:

**Tabla 43***Estructura de costos de Importación*

Valor FOB de Importación	\$ 7,950.00
Flete Marítimo	\$ 500.00
Seguro del Producto	\$ 31.80
<b>Base Imponible - Valor CIF</b>	<b>\$ 8,481.80</b>
Desconsolidación	\$ 100.00
Handling	\$ 150.00
Visto Bueno	\$ 230.00
Almacén Temporal	\$ 300.00
<b>DAP</b>	<b>\$ 9,261.80</b>
Transporte Puerto Callao - Planta	\$ 150.00
<b>DPU</b>	<b>\$ 9,411.80</b>
Aranceles Ad / Valorem	\$ 933.00
IGV	\$ 1,506.00
IPM	\$ 188.00
Percepción	\$ 388.81
Servicio de Agente de Aduanas	\$ 118.00
<b>DDP (Desembolso de Importación)</b>	<b>\$ 12,545.61</b>
IMPUESTOS (IGV, IPM, percepción)	\$ 2,082.81
IGV Handling	\$ 22.88
IGV Visto Bueno	\$ 35.08
IGV Almacén Temporal	\$ 45.76
IGV Transporte Interno	\$ 22.88
IGV Agenciamiento	\$ 18.00
<b>Crédito Fiscal</b>	<b>\$ 2,227.42</b>
<b>Costo de Importación</b>	<b>\$ 10,318.19</b>
<b>Costo Unitario US\$</b>	<b>\$ 1.95</b>

Como se puede observar en la estructura de costos, se debe excluir los impuestos que tienen condición de crédito fiscal tributario como son el IGV, IPM y la Percepción; así como el IGV que se aplica a los gastos operativos en destino ya que este desembolso de dinero va a ser recuperable del mismo modo se evita encarecer el calzado de cuero a exportar y pueda ser competitivo en el mercado internacional con el fin de ganar terreno en el mercado nuevo de Londres.

### **Selección del Incoterms**

Los Incoterms o términos internacionales que indican la negociación entre empresas exportadoras e importadoras para la compraventa internacional y lugar de entrega de mercancías. Con ellos se estiman las responsabilidades de las empresas involucradas, y otras cláusulas negociadas en el contrato.

Como se mencionó en el capítulo II, la empresa “Zafher Footwear” tomara en consideración 4 INCOTERMS de la versión 2020 en específico para la exportación de Calzado a Reino unido, ya que, según la revista de la Cámara de comercio de Lima, el sector manufacturero de calzado suele exportar bajo el incoterm CIF, este tiene el 64% de participación en las exportaciones peruanas del 2021.

Por otra parte, para una mejor visión por parte de la empresa, se realizará un cuadro dinámico, brindando información de los montos indicados por nuestro operador logístico hasta el incoterm CIF.

**Tabla 44***Datos de la carga a Exportar*

<b>Unitarización</b>	240 cajas x pallet américa, total 22 pallets
<b>Contenedor</b>	Contenedor de 40 pies
<b>Ruta</b>	Puerto Callao – Puerto de Londres
<b>Tiempo de Entrega</b>	45 días aprox.

Es importante tener en cuenta los principales datos de la carga a transportar, para realizar una correcta estructura de costos de exportación teniendo en cuenta el tipo de contenedor a usar, el puerto de llegada, y los días aproximado de entrega al país de destino.

A continuación, se presenta el desglose de los costos incurridos para cada uno de los incoterms en cuestión (FOB, CFR Y CIF).

**Tabla 45***Estructura de costos de Exportación*

		<b>Unidad Par (\$)</b>	<b>Total (\$)</b>
		\$19.97	\$105,822.29
Margen de Ganancia	50%	\$9.99	\$52,911.15
<b>EXW</b>		<b>\$29.96</b>	<b>\$158,733.44</b>
Transporte Local - Recojo			\$236.00
Estiba de Mercancía			\$300.00
Almacenamiento			\$400.00
Emisión de BL			\$50.00
Gastos Operativos			\$59.00
FOB Charges			\$160.00
Agenciamiento de Aduana	0.45%		\$5.56
<b>FOB</b>		<b>\$30.18</b>	<b>\$159,943.99</b>
Visto Bueno			\$150.00
Transporte Marítimo (fluvial)			\$4,800.00
<b>CFR</b>		<b>\$31.11</b>	<b>\$164,893.99</b>
Seguro	0.40%		\$659.58
<b>CIF</b>		<b>\$31.24</b>	<b>\$165,553.57</b>

Los costos de exportación tienen como base el costo de fabricación del calzado, que se obtuvo gracias a los montos indicados en la matriz de exportación. Posterior a ello se indica el margen de ganancia del 50 % para proceder con el cálculo de los costos por Incoterm. Los valores fueron brindados por nuestro operador logístico integral en base a un CTN de 40 hasta el valor CIF.

El transporte local y la estiba de carga indica el recojo de la mercancía desde el almacén de la empresa Zafher Footwear hasta el depósito temporal de APM Terminals tomando en consideración la carga, de carga y manipuleo de la mercancía. El almacenamiento que es un costo referencial contra facturado a base de la cantidad de días en almacén y del manipuleo en el mismo. La emisión de BL, gastos operativos y FOB cargues, son gastos o ítems documentarios con la línea naviera Cosco.

En la agencia miento de aduana es en base al proceso de numeración de carga para que se proceda a asignar un canal de control para su respectiva salida. Con los ítems ya claros y los montos establecidos podemos observar que el monto FOB total es de 159,943.99 dólares con un precio unitario de 30.18 dólares por par de zapatos.

El visto bueno es considerado un ítem documentario indicado por la línea naviera, y el transporte marítimo es la tarifa del contenedor de 40 hay que para la exportación hoy hacia el destino de Londres - Reino Unido. con estos otros dos términos obtuvimos el valor CFR que es de 164,893.99 dólares y un valor unitario de 31.11 dólares.

Finalmente, para obtener el CIF, se añade el seguro internacional ofrecido por el agente de aduanas la cual está basada en la cantidad de bultos obteniendo así un total de 165,553.57 dólares y un valor unitario de 31.24 dólares por par de zapatos.

Notar que estructura de costos de exportación se realizan un solo tipo de moneda, la cual es el dólar americano. Además, hay que considerar que no se consideraron los montos con posibles recargos.



## Elaboración de la Cotización Final

Figura 14

Primera parte de la Cotización Final de exportación del Calzado de Cuero Reino Unido



## Trade Quote

Date: October 11, 2022

N° of quote: AD - 444

### Exportador / Sender

<b>Company name</b>	Zafher Footwear S.A.C.
<b>Phone</b>	(01) + 51 940552189
<b>Adress</b>	Sta. Beatriz 145, Los Olivos, Lima, Perú
<b>Email</b>	ventas@zafher.com
<b>RUC</b>	20525481357
<b>Postal Code</b>	15000
<b>City</b>	Lima
<b>Country</b>	Perú

### Importador / Consignee

<b>Company Name</b>	The British Boot Company Limitedes
<b>Phone</b>	+44 20748585005
<b>Adress</b>	5 Kentish Town Rd. London, United Kingdom
<b>Email</b>	customerservice@britboot.co.uk
<b>UTR</b>	07914219
<b>Postal Code</b>	NW1 8NH
<b>City</b>	London
<b>Country</b>	United Kingdom

HS CODE: 6403.99.90

GOODS: Leather Dress Shoes

Cantidad (Item)	Descripción de mercancía (description of the goods)	Valor Unitario (Value) \$	Total Value USD \$
1,056	Men's leather dress shoes, black, model ZH1, size 8 (UK)	USD 31,24	USD 32,989.44
1,056	Men's leather dress shoes, black, model ZH4, size 9 (UK)	USD 31,24	USD 32,989.44
1,056	Men's leather dress shoes, brown, model ZH4, size 8 (UK)	USD 31,24	USD 32,989.44
1,056	Men's leather dress shoes, brown, model ZH4, size 9 (UK)	USD 31,24	USD 32,989.44
1,056	Men's leather dress shoes, black, model ZH4, size 10 (UK)	USD 31,24	USD 32,989.44
		<b>Total, \$</b>	<b>USD 164,947.20</b>

En este primer bloque de la cotización podemos observar datos informativos del exportador donde menciona su razón social dirección, RUC, correo, y datos más adjuntos de la misma manera el importador menciona el nombre de su compañía dirección correo y país, de ser necesario o en el caso de una exportación DPP es necesario considerar las direcciones del importador.

En un enfoque ahora del producto se indica la partida arancelaria que es 64 03 99 90. Es importante considerar las cantidades unitarizadas que caben en un contenedor de 40 pies HQ ya que es aquel que se va a exportar. La cantidad que se va a exportar son 5,280 pares de zapatos que se van a dividir en 3 tallas de calza inglesa (8,9 y 10) y en dos colores clásicos, negro y marrón; dando como resultado 1,056 pares de zapatos por ítem con un valor unitario de 31.24 dólares y total de 164,947.20 dólares.

Y por último es importante resaltar datos como el logo de la empresa fecha en la que se emite la cotización y número de concesión.

Figura 15

Segunda parte de la Cotización Final de exportación del Calzado de Cuero Reino Unido

<b>Load Data</b>	
<b>Unitarization</b>	240 u x pallet
<b>Time of arrival</b>	45 aprox, based on Incoterm
<b>Shipment Type</b>	Maritime, via Panama
<b>Wight of the load</b>	4774 kg / 4.774 ton
<b>Volume</b>	40 HQ Container
<b>N° of packages</b>	5,280 u
<b>POL</b>	Port Callao – Lima - Perú
<b>POD</b>	Port London – London – United Kingdom

<b>Términos y condiciones</b>	
<b>Validity</b>	31/02/2023
<b>Transport Mode</b>	Maritime
<b>Type of currency</b>	USD (\$)
<b>Way to pay</b>	50% order made, 50% order finished
<b>Label</b>	Zafher Footwear, from 50,000 u Personalized Label
<b>Exportable Offer</b>	5 CNT monthly, more than 5 negotiables
<b>Min Quantity</b>	5000, samples
<b>Max. Quantity</b>	Negotiable
<b>Discounts %</b>	+ 5 Containers
<b>INCOTERMS</b>	CIF Incoterms (2020)

Waiting for your prompt communication, we remain yours.

Anai Acuña  
Área de Exportación

En este segundo bloque podemos observar datos específicos de la carga cómo la unitarización por pallets que son 240 pares de zapatos por paleta, el tipo de contenedor a usar, el cual es el HQ. En el caso de la exportación se indica que será marítimo vía Panamá es decir con trasbordo, considerando el POL el puerto del Callao – Perú y el POD el puerto de London - Reino Unido.

Además, también se mencionan los términos y condiciones, los cuales indican la validez de la cotización, el incoterm de exportación que es el CIF, el tiempo de tránsito

internacional que son 45 días aproximados sujetos a retrasos, el tipo de moneda para realizar los pagos, las cantidades mínimas para poder personalizar o cambiar el logo de Zafher Footwear en los zapatos, cómo cantidades mínimas para acceder al descuento brindado por la empresa Zafher Footwear a partir de la importación de 5 contenedores a más.

Y por último es importante mencionar cuál es la modalidad de pago, en esta exportación es de 50% de adelantado para la elaboración del pedido y el otro 50% para proceder con la separación de espacios o contenedor de esa manera se evitan salidas fuera de fecha, roleos de contenedores y por ende una llegada a destino a un tiempo indicado.

## **Conclusiones**

### **Conclusión 1**

Como primera conclusión se tiene que la puesta en marcha de la empresa “Zafher Footwear S.A.C.” es viable, por varias razones, la más relevante es la oferta exportable de cuero que posee el Perú. Esto permite a la empresa conseguir una materia prima de buena calidad y a un buen competitivo, lo que permite obtener un margen de ganancia mayor para la empresa.

### **Conclusión 2**

La segunda conclusión reside que contar con una amplia cartera de proveedores de cuero, nos permite abastecer de manera constante y negociar mejores precios de los insumos que necesita la empresa con el fin de cubrir la demanda que tiene el calzado de cuero en el país de destino, Reino Unido.

### **Conclusión 3**

En la tercera conclusión, la demanda de este tipo de productos va en aumento ya que el perfil del consumidor al cual está enfocado el calzado de cuero de vestir para caballeros, cuenta con el poder adquisitivo para comprarlo, aparte de ello, el estilo de vida, la moda y las costumbres que suelen llevar, garantiza mantener ciclos de órdenes de pedido constantes para la empresa Zafher Footwear.

#### **Conclusión 4**

Como ultima conclusión, en base al trabajo desarrollado se determina que es de vital importancia realizar un análisis y selección tanto de los proveedores internacionales como de los operadores intervinientes en la distribución de física internacional. Para ello, se deben plantear criterios idóneos de acuerdo con el producto y gestión de la empresa “Zafher Footwear S.A.C.” de esta forma se tendrá una mayor certeza de las propuestas de valor que proponen los proveedores y operadores logísticos, así como la selección de estos será más acertada para establecer alianzas de larga duración.

## **Recomendaciones**

### **Recomendación 1**

Es recomendable tener conocimiento previo de todo lo que conllevar elaborar y comercializar el producto, tales como su proceso productivo para atinar con los insumos correctos, la cadena de suministros y distribución, con el fin de estar prevenidos de todos los costos en los que se va a incurrir para su exportación al extranjero.

### **Recomendación 2**

Se recomienda que al momento de elaborar una estructura de costos de importación es fundamental no incluir los desembolsos como impuestos nacionales considerados crédito fiscal, ya que se encarecería la materia prima o el insumo importado al momento de la elaboración de la estructura de costos de exportación.

### **Recomendación 3**

Se sugiere a todas las empresas ya sea importadoras o exportadoras establecer alianzas estratégicas con sus agentes logísticos con la finalidad de obtener mayores beneficios como créditos, precios más competitivos, orientación más personalizada, entre otros.

### **Recomendación 4**

Se recomienda que, al elaborar una matriz de costos, se indiquen valores exactos y en una sola moneda, respetando la tasa de cambio actualizada por SUNAT de ser el caso.

**Recomendación 5**

Al momento de fijar el precio final, se debe tener en cuenta el método de pricing, ya que este permite ingresar el producto con un precio competitivo al mercado internacional; así mismo porque la empresa Zafher Footwear, debe considerar los recargos imprevistos al momento de importar la suela de goma y de exportar la mercancía al destino final.


**Recomendación 6**

Finalmente, en cuanto al Incoterms 2020 es recomendable utilizar un CIF, lo cual permite a la empresa Zafher Footwear manejar sus tarifas de la logística y operativos de manera más económica con el agente de aduanas y carga, y así reducir los costos en la estructura de exportación. Además, con este Incoterms el cliente solo tendrá que encargarse los gastos en destino, librándose de las responsabilidades que conllevarían un Incoterms EXW o FOB.



## Anexos

### Anexo 1: Cotización de Carga Internacional Exportación – NEW FORWARDING



**New Forwarding**  
Soluções inovadoras para el transporte de su carga

**Cotizacion Nro. COT2304566**

<b>CLIENTE:</b> ZAFHER FOOTWEAR	<b>Fecha</b> : 11 de enero de 2023
<b>ATENCION:</b> ZAFHER F.	<b>Validez</b> : 30/01/2023

Estimado Cliente:  
 Junto con saludarlo se le envía nuestra propuesta para el embarque de su carga con los sgtes detalles:

<b>REGIMEN</b> : EXPORTACION	<b>ORIGEN</b> : LIMA
<b>ADUANA</b> : 118-MARITIMA DEL CALLAO	<b>DESTINO</b> : LONDON
<b>INCOTERMS</b> : CIF	<b>PESO</b> : 4.362 TN
<b>CONDICION DE CARGA</b> : MARITIMA	<b>VOLUMEN</b> :
<b>MERCANCIA</b> : CARGA GENERAL	<b>TIPO DE SERVICIO</b> : DIRECTO
<b>TIPO DE CARGA</b> : GENERAL	<b>TIEMPO DE TRANSITO</b> : 40 Día(s) aprox
<b>ALMACEN</b> :	<b>FRECUENCIA</b> :
<b>ALMACENAJE</b> : 0 Dias Libres	<b>SOBREESTADIA</b> : 0 Dias Libres
<b>REFERENCIA</b> : CARGA GENERAL	<b>TIPO DE OPERACION</b> : CONTENEDOR

DESCRIPCION	PRECIO UNIT.	CANT.	UNIDAD	EUR	USD	S/.
OCEAN FREIGHT		1	Shipment	0.00	4800	0.00
VISTO BUENO	150.00	1	Truck	0.00	150.00	0.00
FOB CHARGES	160.00	1	Shipment	0.00	160.00	0.00
EMISION DE MBL	50.00	1	Invoice	0.00	50.00	0.00
<b>Total</b>					<b>5160.00</b>	

**OBSERVACIONES:**  
 VALIDEZ: (FECHAS DE ZARPE)  
 NAVIERA: COSCO  
 ETD: 10 / 17 Feb  
 Tiempo de tránsito internacional, después del zarpe  
 \*APLICA PARA CARGA GERNERAL, APILABLE, NO SOBREDIMENSIONADA  
 \*El tiempo de tránsito del pick up aplica a días hábiles (no sábados, no domingos).  
 \*Carga debe estar correctamente etiquetada y embalada para su recojo y transporte internacional.

<b>NUMERO DE CUENTA:</b>			
<b>BBVA USD</b>	0011-0259-0100018348	<b>CCI 011-259-000100018348-91</b>	
<b>BBVA SOLES</b>	0011-0259-0100018321	<b>CCI 011-259-000100018321-98</b>	
<b>BCP USD</b>	192-2404323-1-00	<b>CCI 002-192-002404323100-30</b>	
<b>BCP SOLES</b>	192-2397427-0-32	<b>CCI 002-192-002397427032-36</b>	

## Anexo 2: Cotización de Aduana Exportación – NEW FORWARDING



Cotizacion Nro. COT2304567

CLIENTE: ZAFHER FOOTWEAR

Fecha : 11 de Enero de 2023

ATENCION: ZAFHER F.

Validez : 15/01/2023

Estimado Cliente:

Junto con saludarlo se les envía nuestra propuesta para el embarque de su carga con los sgtes detalles:

<b>REGIMEN</b>	: EXPORTACION	<b>REFERENCIA CLIENTE</b>	: CARGA GENERAL
<b>ADUANA</b>	: 118-MARITIMA DEL CALLAO	<b>PACKING</b>	: 4.362 TN
<b>MERCANCIA / P.A.</b>	: CARGA GENERAL	<b>VALOR FOB</b>	: USD 135,450.00
<b>TIPO DE CARGA</b>	: GENERAL	<b>FLETE</b>	: USD 4,800
<b>ENTREGA/RECOJO</b>	: INDEPENDENCIA	<b>SEGURO</b>	: USD 4,658.25
<b>ALMACEN</b>	:	<b>CIF</b>	: USD 144,908.00
<b>CONDICION</b>	: MARITIMA		

DESCRIPCION	PRECIO UNIT.	CANT.	UNIDAD	EUR	USD	S/.
GASTOS DEL ALMACÉN	400.00	1	Despacho	0.00	0.00	0.00
IMPUESTOS	0.00	1	Despacho	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL GASTOS DE TERCEROS</b>				<b>0.00</b>	<b>400.00</b>	<b>0.00</b>
AGENCIAMIENTO ADUANAS	(INC. IGV) 652.08	1	Despacho	0.00	769.46	0.00
TRANSPORTE LOCAL	(INC. IGV) 200.00	1	Truck	0.00	236.00	0.00
GASTOS OPERATIVOS	(INC. IGV) 50.00	1	AWB	0.00	59.00	0.00
<b>TOTAL GASTOS DE AGENCIA</b>				<b>0.00</b>	<b>1,064.46</b>	<b>0.00</b>
<b>Total</b>					<b>1,064.46</b>	<b>0.00</b>

**OBSERVACIONES :**

canal verde, naranja.

Agenciamiento a base del 0.45% del valor CIF

Gastos de terceros aprox.

**NUMERO DE CUENTA:**

BBVA USD 0011-0259-0100018348

CCI 011-259-000100018348-91

BBVA SOLES 0011-0259-0100018321

CCI 011-259-000100018321-98

BCP USD 192-2404323-1-00

CCI 002-192-002404323100-30

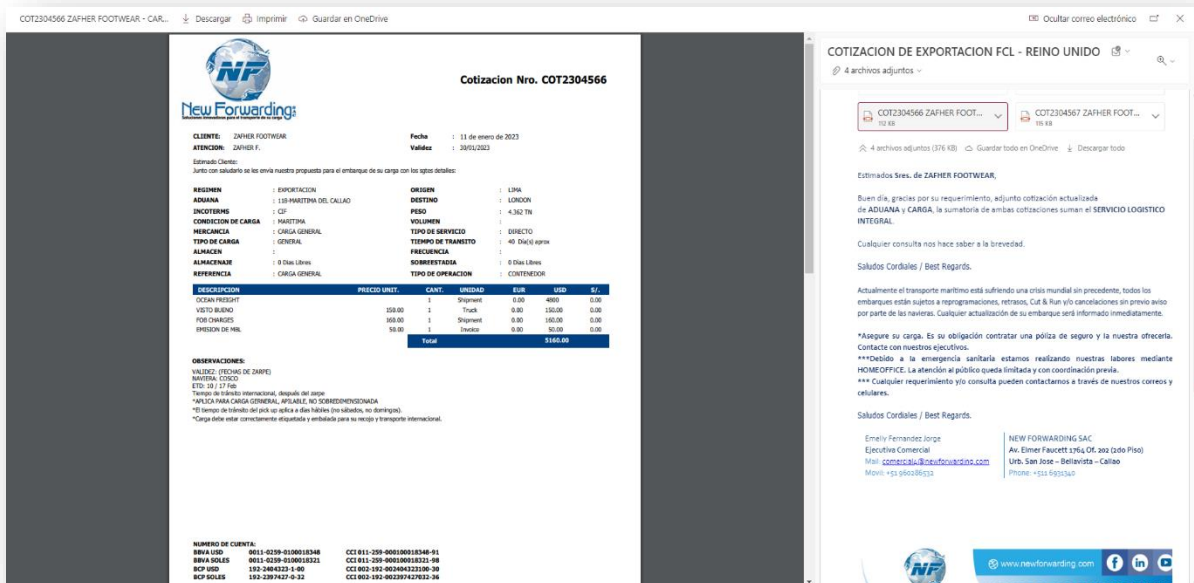
BCP SOLES 192-2397427-0-32

CCI 002-192-002397427032-36


Anexo 3: Primera respuesta al correo de Operador Seleccionado NEW FORWARDING



Anexo 4: Segunda respuesta al correo de Operador Seleccionado NEW FORWARDING



## Anexo 5: Cotización de Operador - GHC CARGO

 <b>GHC Group</b> Logística, transporte y proyectos				
EXPORTACION MARITIMA FCL				
Cliente/Razón Social	: Zfher Footwear S.A.C			
Atención	: Alvarez Romero Jose Antonio Daniel			
descripción de la Carga:	Calzado de Cuero			
DATOS DE LA CARGA				
ORIGEN	: CALLAO - PERU	PESO	: 4,637	KG
DESTINO	: LONDON - UK	VOLUMEN	: 1.19	CM
INCOTERM	: CIF	BULTOS	3 PALLETS	
ALMACENAJE	: 30 DIAS LIBRES	T/TRÁNSITO	: 30	
<b>VALIDEZ : 30/08/2022</b>				
DESCRIPCIÓN		MONTO		
VALOR FACTURA	USD	135,450.0		
GASTOS EXW	USD	130.00		
OCEAN FREIGHT	USD	270.73		
SEGURO	USD	40.00		
<b>VALOR CIF</b>		USD	<b>18,798.34</b>	
GASTOS DESTINO/COSTOS A TERCEROS		IGV		
DESCARGA	USD	20.00	USD	23.60
VISTO BUENO	USD	80.00	USD	94.40
TRANSMISION	USD	35.00	USD	41.30
ALMACEN	USD	360.00	USD	424.80
<b>TOTAL SERVICIO FLETE</b>		USD	<b>1,024.83</b>	
ADUANAS		IGV		
COMISION DE ADUANA	USD	120.00	USD	141.60
GASTOS OPERATIVOS (CANAL VERDE)	USD	40.00	USD	47.20
<b>TOTAL ADUANAS</b>		USD	<b>188.80</b>	
TRASLADO		IGV		
TRANSPORTE (CALLAO - LA VICTORIA)	USD	77.00	USD	90.86
<b>TOTAL TRASLADO</b>		USD	<b>90.86</b>	
DERECHOS DE ADUANA		TASA %		
ADVALOREM	0%	USD	-	
IGV	16%	USD	3,007.73	
IPM	2%	USD	375.97	
PERCEPCIÓN	3.5%	USD	776.37	
<b>TOTAL, DE IMPUESTOS (USD)</b>		USD	<b>4,160.07</b>	
Tipo de Cambio (T/C) Referencial		3.75		
<b>TOTAL, DE IMPUESTOS (SOLES)</b>		<b>S/15,600.27</b>		
<b>TOTAL DE SERVICIO SLI (USD)</b>		USD	<b>1,304.49</b>	
* COTIZACION PARA DESPACHO CANAL VERDE / COSTOS A TERCEROS APROXIMADOS				
* PARA DESPACHO CANAL ROJO, INCURRE EN AFORO EL CUAL SE COBRARÁ USD 40 + IGV				

## Anexo 6: Cotización de Carga Internacional Importación – NEW FORWARDING



Cotizacion Nro. COT2204513

CLIENTE: ZAFHER FOOTWEAR

Fecha : 20 de enero de 2023

ATENCION: ZAFHER F.

Validez : 15/02/2023

Estimado Cliente:

Junto con saludarlo se les envía nuestra propuesta para el embarque de su carga con los sgtes detalles:

<b>REGIMEN</b>	: IMPORTACION	<b>ORIGEN</b>	SHENZHEN
<b>ADUANA</b>	: 118-MARITIMA DEL CALLAO	<b>DESTINO</b>	CALLAO
<b>INCOTERMS</b>	: CIF	<b>PESO</b>	1.00 TN
<b>CONDICION DE CARGA</b>	: LCL	<b>VOLUMEN</b>	14.28 M3
<b>MERCANCIA</b>	: CARGA GENERAL	<b>TIPO DE SERVICIO</b>	DIRECTO
<b>TIPO DE CARGA</b>	: GENERAL	<b>TIEMPO DE TRANSITO</b>	36 – 39 Día(s) aprox
<b>ALMACEN</b>	: 4133 – VILLAS OQUENDO S.A.	<b>FRECUENCIA</b>	SALIDAS SEMANALES
<b>ALMACENAJE</b>	: 30 Días Libres	<b>SOBREESTADIA</b>	0 Días Libres
<b>REFERENCIA</b>	: CARGA GENERAL	<b>TIPO DE OPERACION</b>	CONSOLIDADO

DESCRIPCION	PRECIO UNIT.	CANT.	UNIDAD	EUR	USD	S/.
OCEAN FREIGHT	35.00	14.28	Shipment	0.00	500.00	0.00
VISTO BUENO (INC. IGV)	230.00	1	Truck	0.00	230.00	0.00
DESCOSOLIDADICIÓN (INC. IGV)	100.00	1	TN	0.00	100.00	0.00
HANDLING (INC. IGV)	150.00	1	Truck	0.00	150.00	0.00
<b>Total</b>					<b>980.00</b>	

**OBSERVACIONES:**

VALIDEZ: (FECHAS DE ZARPE)

NAVIERA: COSCO

\*\* SEGURO A CUENTA Y RIESGO DEL CLIENTE, SI REQUIERE SOLICITAR EXPRESAMENTE \*\*

Tiempo de tránsito internacional, después del zarpe

\*APLICA PARA CARGA GENERAL, APILABLE, NO SOBREDIMENSIONADA

\*El tiempo de tránsito del pick up aplica a días hábiles (no sábados, no domingos).

\*Carga debe estar correctamente etiquetada y embalada para su recojo y transporte internacional.

**NUMERO DE CUENTA:**

BBVA USD 0011-0259-0100018348

CCI 011-259-000100018348-91

BBVA SOLES 0011-0259-0100018321

CCI 011-259-000100018321-98

BCP USD 192-2404323-1-00

CCI 002-192-002404323100-30

BCP SOLES 192-2397427-0-32

CCI 002-192-002397427032-36



Av. Oscar R. Benavides 4525 Int. 2 (1er Piso),  
Urb. La Colonial - Callao (Alt. de cruce de Av.  
Colonial con Av. Faucett)



+511 6931340



operaciones@newforwarding.com



www.newforwarding.com

## Anexo 7: Cotización de Aduana Importación – NEW FORWARDING



Cotizacion Nro. COT2304567

CLIENTE: ZAFHER FOOTWEAR

Fecha : 20 de Enero de 2023

ATENCION: ZAFHER F.

Validez : 15/02/2023

Estimado Cliente:

Junto con saludarlo se le envía nuestra propuesta para el embarque de su carga con los sgtes detalles:

<b>REGIMEN</b>	: IMPORTACION	<b>REFERENCIA CLIENTE</b>	CARGA GENERAL
<b>ADUANA</b>	: 118 - 118-MARITIMA DEL CALLAO	<b>PACKING</b>	14.28 KG 1.00 M3
<b>MERCANCIA / P.A.</b>	: CARGA GENERAL	<b>VALOR FOB</b>	USD 9,450.00
<b>TIPO DE CARGA</b>	: GENERAL	<b>FLETE</b>	USD 500.00
<b>ENTREGA/RECOJO</b>	: INDEPENDENCIA	<b>SEGURO</b>	USD 37.80
<b>ALMACEN</b>	: 4133 – VILLAS OQUENDO S.A.	<b>CIF</b>	USD 9,987.80
<b>CONDICION</b>	: LCL		

DESCRIPCION		PRECIO UNIT.	CANT.	UNIDAD	EUR	USD	S/.
GASTOS DEL ALMACÉN		300.00	1	Despacho	0.00	300.00	0.00
IMPUESTOS		3,552.54.	1	Despacho	0.00	3,552.54	0.00
<b>TOTAL GASTOS DE TERCEROS</b>					<b>0.00</b>	<b>3,852.54</b>	
AGENCIAMIENTO ADUANAS	(INC. IGV)	118.00	1	Despacho	0.00	118.00	0.00
TRANSPORTE LOCAL	(INC. IGV)	150.00	1	Truck	0.00	150.00	0.00
GASTOS OPERATIVOS	(INC. IGV)	50.00	1	Despacho	0.00	50.00	0.00
<b>TOTAL GASTOS DE AGENCIA</b>					<b>0.00</b>	<b>318.00</b>	<b>0.00</b>
<b>Total</b>						<b>4,170.54</b>	<b>0.00</b>

**OBSERVACIONES :**

IMPUESTOS EN BASE A 11% ADV, 18% IGV, 3.5 PERCEP  
 Carga debe venir paletizada. Almacén referencial  
 Canal verde, naranja.  
 TRANSPORTE LOCAL: INDEPENDENCIA  
 Gastos de terceros aprox.

**NUMERO DE CUENTA:**

<b>BBVA USD</b>	<b>0011-0259-0100018348</b>	<b>CCI 011-259-000100018348-91</b>
<b>BBVA SOLES</b>	<b>0011-0259-0100018321</b>	<b>CCI 011-259-000100018321-98</b>
<b>BCP USD</b>	<b>192-2404323-1-00</b>	<b>CCI 002-192-002404323100-30</b>
<b>BCP SOLES</b>	<b>192-2397427-0-32</b>	<b>CCI 002-192-002397427032-36</b>



Av. Oscar R. Benavides 4525 Int. 2 (1er Piso),  
 Urb. La Colonial - Callao (Alt. de cruce de Av.  
 Colonial con Av. Faucett)

+511 6931340  
 operaciones@newforwarding.com  
 www.newforwarding.com



## Anexo 8: Primera parte de la conversación con proveedor Yahang Shoes &amp; Materials Pvt Ltd

The screenshot shows the Alibaba.com interface for a chat with Daniel Lee. The header includes the Alibaba.com logo, 'My Alibaba', and options to 'Upgrade to Gold Supplier', 'My Account', 'Help', and 'English'. The chat header identifies Daniel Lee as 'Foshan Nanhai Yahang Shoes Co., Ltd.' with a local time of 10:41 AM. The chat history shows a message from the supplier dated 2023-01-29 16:19: 'Good day mister,'. Below this is a product listing for 'Clásico de suela de zapato de suela de cuero' (Classic leather sole shoe) with a price range of '1,00 US\$ - 5,00 US\$' and a minimum order of 500 pairs. The product image shows a brown leather shoe sole. At the bottom, there are buttons for 'Proveedor de tarifas', 'Enviar solicitud de pedido', 'File a complaint', and 'Consulta de Logística'.

## Anexo 9: Segunda parte de la conversación con proveedor Yahang Shoes &amp; Materials Pvt Ltd

The screenshot shows the continuation of the chat. The header and chat header are identical to the previous screenshot. The chat history continues with a message from the supplier dated 2023-01-29 16:22: 'I would like to know the price for 8000 pairs of rubber soles of this model'. A response from Daniel Lee dated 2023-01-29 19:57 says: 'Hi the price is 1.50 USD per pair'. A follow-up message from the supplier dated 2023-01-31 00:05 asks: 'Is it the FOB price?'. A final response from Daniel Lee dated 2023-01-31 00:15 says: 'Yes, fob GuangZhou'. At the bottom, there is a prompt to 'Try a voice or video call for more efficient communication. Call' and the same navigation buttons as in the previous screenshot.

## Referencias Bibliográficas

- ADEX. (Abril de 2022). *Adexperu*. Obtenido de <https://www.adexperu.org.pe/notadeprensa/envios-de-calzado-nacional-al-exterior>
- Aduanet.gob.pe. (2022). *Tratamiento Arancelario por Subpartida Nacional*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- Alibaba.com. (2020). *Fujian Forward Shoe Materials Co., Ltd. - Rubber Sheet, Rubber Sole Sheet*. Obtenido de <https://forwarderrubber.en.alibaba.com/>
- Alibaba.com. (2020). *Guangzhou City Bangerfu Shoe Material Co., Ltd. - Shoe Soles, Shoe Sole Mold*. Obtenido de <https://befxc.en.alibaba.com/>
- Alibaba.com. (2020). *Men Sole, Women Sole, shoe Tree direct from CN*. Obtenido de [https://gdyahang.en.alibaba.com/productlist.html?spm=a2700.shop\\_cp.88.15](https://gdyahang.en.alibaba.com/productlist.html?spm=a2700.shop_cp.88.15)
- Álvarez, M. (2013). Precios y Cotizaciones Internacionales. *Actualidad Empresarial*, 283.
- Caceres Agencia de Aduana. (27 de Abril de 2022). Obtenido de <https://caceresaduana.com/>
- CEUPE. (16 de Mayo de 2019). *Gestión de la logística en la empresa*. Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/gestion-de-la-logistica-en-la-empresa.html?dt=1687468911429>
- CIEN. (Marzo de 2022). *Adexperu*. Obtenido de [https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2022/04/CIEN\\_NSIM1\\_Abril\\_2022-Calzado4.pdf](https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2022/04/CIEN_NSIM1_Abril_2022-Calzado4.pdf)
- Cuero Market. (2023). *Nosotros - Cuero Market*. Obtenido de <https://cueromarket.cl/nosotros/>
- Cueros Avidas. (2023). *Homepage. Cueros Avidas*. Obtenido de <https://cuerdoavidas.com/>
- Cueros Curpisco. (2015). *Curtiembre / Cueros Curpisco / Perú*. Obtenido de <https://www.curpisco.com.pe/>
- Czinkota, M., & Ronkainen, I. (2007). *Marketing Internacional*. México: CENGAGE Learning.



- Facebook. (2021). *australperuoficial*. Obtenido de [https://www.facebook.com/australperuoficial/about?locale=es\\_LA](https://www.facebook.com/australperuoficial/about?locale=es_LA)
- Gavelán, J. (s.f.). Costos de Importación. *Informativo Caballero Bustamante*.
- Gob.pe . (1 de Diciembre de 2022). Obtenido de Obtener Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones de riesgo bajo o medio: <https://www.gob.pe/20961-obtener-certificado-de-inspeccion-tecnica-de-seguridad-en-edificaciones-de-riesgo-bajo-o-medio?child=7489>
- Gob.pe. (6 de Diciembre de 2019). *Requisitos para obtener la Licencia de Funcionamiento*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/munitarica/informes-publicaciones/365950-requisitos-para-obtener-la-licencia-de-funcionamiento>
- Gob.pe. (23 de Noviembre de 2022). *Activar RUC de persona jurídica*. Obtenido de <https://www.gob.pe/11125-activar-ruc-de-persona-juridica>
- Gob.pe. (24 de Noviembre de 2022). *Inscripción al RUC para Persona Jurídica*. Obtenido de <https://www.gob.pe/276-inscripcion-al-ruc-para-persona-juridica>
- Gob.pe. (28 de Noviembre de 2022). *Obtener licencia de funcionamiento para negocios de riesgo bajo o medio*. Obtenido de <https://www.gob.pe/20844-obtener-licencia-de-funcionamiento-para-negocios-de-riesgo-bajo-o-medio?child=21198>
- Indecopi.gob.pe. (2022). *Ley Marco de Licencia de Funcionamiento*. Obtenido de <https://indecopi.gob.pe/web/eliminacion-de-barreras-burocraticas/ley-de-marco-de-licencias-de-funcionamiento>
- Made-In-China.com. (2020). *PVC Gentleman Bussiness Shoes Outer Sole Gz-2020*. Obtenido de <https://guozu-sole.en.made-in-china.com/product/TKbJQOHdZpkq/China-PVC-Gentleman-Bussiness-Shoes-Outer-Sole-Gz-2020.html>

Municipalidad Metropolitana de Lima. (23 de Febrero de 2022). *Certificado de Inspecciones Técnicas de Seguridad en Edificaciones (ITSE)*. Obtenido de <https://www.munlima.gob.pe/tramites-y-servicios/certificado-de-inspecciones-tecnicas-de-seguridad-en-edificaciones-itse/>

Siicex.gob.pe. (2022). *Ficha Comercial*. Obtenido de

[https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=172.17100&\\_portletid\\_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc\\_fp\\_init&pproducto=%206405100000%20&pnomproducto=%20LOS%20DEMAS%20CALZADOS%20CON%20LA%20PARTE%20SUPERIOR%20DE%20CUERPO%20NATURAL%20O%20REGENERADO](https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=%206405100000%20&pnomproducto=%20LOS%20DEMAS%20CALZADOS%20CON%20LA%20PARTE%20SUPERIOR%20DE%20CUERPO%20NATURAL%20O%20REGENERADO)

SUNARP. (s.f.). *SID SUNARP – CONSTITUCIÓN DE EMPRESA*. Obtenido de

[https://sid.sunarp.gob.pe/sid/recursos/Requisitos/requisitos\\_para\\_el\\_cumplimiento.pdf](https://sid.sunarp.gob.pe/sid/recursos/Requisitos/requisitos_para_el_cumplimiento.pdf)

Sunat.gob.pe. (2022). *Regímenes Tributarios / Emprender*. Obtenido de

<https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/decido-emprender/regimenes-tributarios>