



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Comisión de Promoción del
Perú para la Exportación y
el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Comercial del Perú en Londres

OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN LONDRES

FICHA MERCADO PRODUCTO: PRENDAS PARA BEBÉS

1. Nomenclatura arancelaria

6209: *Prendas y complementos de vestir para bebés, excluyendo los de punto o crocheted*

6209.20.00.00 *prendas y complementos de vestir para bebés, de algodón*

6209.30.00.00 *prendas y complementos de vestir para bebés, de fibras sintéticas*

6209.90.10.00 *prendas y complementos de vestir para bebés, de lana o pelo fino*

6209.90.90.00 *prendas y complementos de vestir para bebés, de las demás materias textiles*

6111: *Prendas y complementos de vestir de punto para bebés.*

6111.20.00.00 *prendas y complementos de vestir de punto para bebés, de algodón*

6111.30.00.00 *prendas y complementos de vestir de punto para bebés, de fibras sintéticas*

6111.90.10.00 *prendas y complementos de vestir de punto para bebés, de lana o pelo fino*

6111.90.90.00 *prendas y complementos de vestir de punto para bebés, de las demás materias textiles*

2. Denominación o nombre comercial en el país de destino

6209: *Baby garments, hats and clothing accessories not knitted or crocheted*

6111: *Baby garments and clothing accessories knitted or crocheted*

3. Requisitos de acceso al mercado

Aranceles

Las importaciones provenientes del Perú de los productos bajo la nomenclatura arancelaria 6209 y 6111, tienen tarifa preferencial y están sujetas a 0,00% de arancel.

Las importaciones de terceros países están sujetas a un arancel de 8,90% en el caso de la 6111 y de 10,50% para el caso de la partida 6209.

Impuestos

Las ventas de mercancías en el Reino Unido de las partidas 6209 y 6111, están sujetas a una tasa de impuesto al valor agregado (IVA) estándar del veinte por ciento (20,00%).

Certificaciones

Las siguientes son certificaciones no obligatorias para la exportación de prendas para bebés. Sin embargo, éstas son utilizadas para diferenciar la oferta exportadora y agregar mayor valor a las prendas. Algunos importadores pueden requerir dichas certificaciones para entablar relaciones comerciales.

- Comercio Justo: sistema de certificación diseñado para identificar productos que cumplen con estándares medioambientales, laborales y de desarrollo social. Certifica la adopción de prácticas que promuevan el desarrollo y la sostenibilidad y que los productos exportados se producen de forma ética y responsable.
- Norma Global de Textiles Orgánicos (GOTS): norma que define criterios ambientales del más alto nivel en toda la cadena de producción para que el producto sea considerado orgánico. Se deben cumplir normas en el procesamiento, embalaje, etiquetado, comercio y distribución de los textiles con por lo menos 70% de fibras naturales con certificación orgánica.
- Otras certificaciones de orgánicos utilizadas, aunque en menor medida, incluyen la IVN, Soil Association, Ecocert, SKAL y Oeko Tex. Normalmente estas son más utilizadas dentro de Europa, pero actualmente la GOTS suele reemplazarlas en la mayor parte de las importaciones.



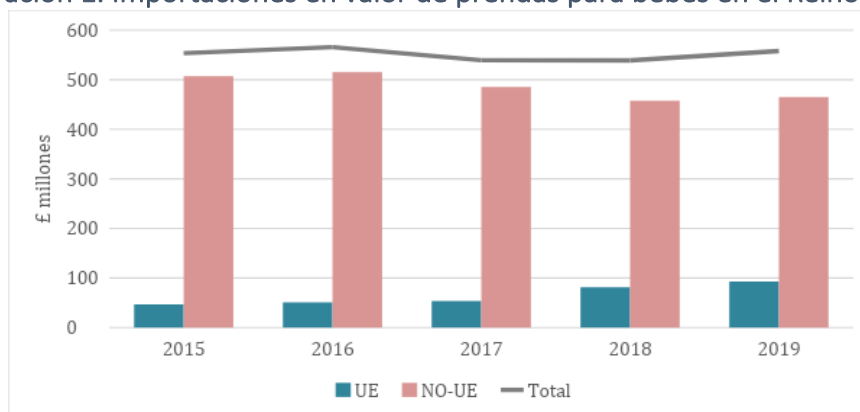
4. Tendencias del mercado del Reino Unido para ropa para bebés

Tendencias comerciales por segmento de mercado objetivo

Para entender las tendencias en las prendas para bebés es necesario distinguir la producción masiva de la de alta gama. La primera se trata de productos fabricados generalmente con patrones y acabados sencillos y cuyas prendas son vendidas a bajos precios en grandes tiendas por departamento, tiendas multi-marca e incluso supermercados. La producción de alta gama es la que se adapta más a las características y precios de la oferta peruana, y en la cual se compite con fabricantes como Portugal y España. Las estadísticas comerciales, sin embargo, no diferencian ambos segmentos por lo que estas solo sirven de manera referencial para identificar tendencias en el mercado en su conjunto.

Entre el 2015 y 2019, las importaciones totales del Reino Unido de ropa para bebés (bajo las partidas arancelarias 6209 y 6111) se han mantenido relativamente estables en valor desde 2015. No obstante, cabe resaltar que este equilibrio ha sido el resultado de un aumento consistente de las importaciones provenientes de la UE (TACC de 18.7%) y un decrecimiento de aquellas fuera de la unión (TACC de -2.1%).

Ilustración 1. Importaciones en valor de prendas para bebés en el Reino Unido



Fuente: UK Trade Info

Este patrón resulta particularmente interesante para el Perú, cuyas importaciones también registraron unos crecimientos por encima del 25% en tres de los últimos cuatro años (incluyendo un pico en 2017 y un mínimo en 2018).

Esto parecería indicar que las importaciones han empezado a orientarse en mayor medida a orígenes enfocados más al sector premium y dejando ligeramente de lado el producto masivo. Adicionalmente, las prendas de bebés provenientes de China, segundo proveedor más importante del Reino Unido, han caído consistentemente (TACC de -7.3%), lo cual apoyaría la hipótesis de diversificación de las cadenas de suministro.

Cambio en la participación de las importaciones en valor al Reino Unido de los principales países proveedores

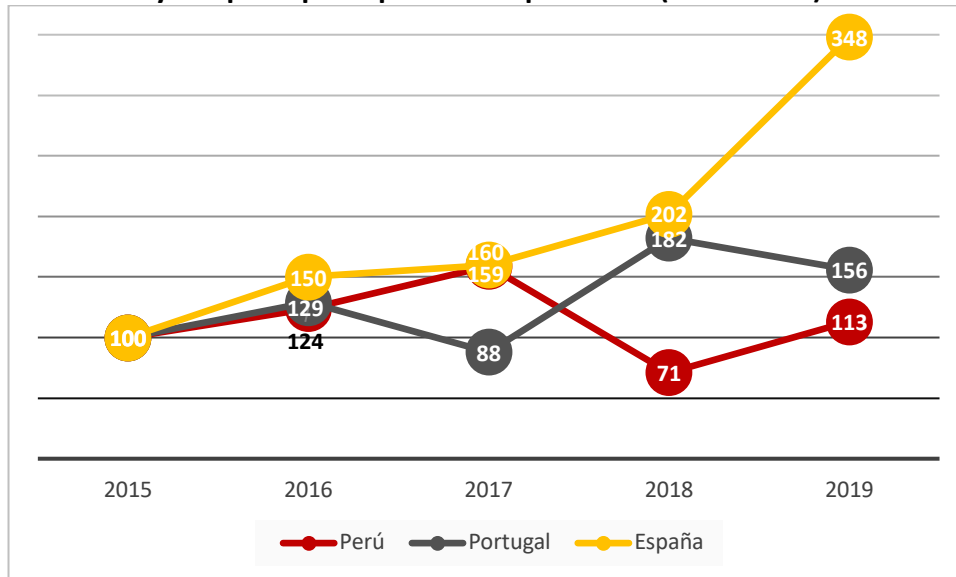
País	2015	2019	Cambio en pp	Crecimiento 15/19
India	23.3%	24.6%	1.3	6.4%
China	27.0%	19.8%	-7.2	-26.2%
Sri Lanka	15.5%	12.8%	-2.7	-16.8%
Bangladesh	10.3%	11.9%	1.6	16.3%
Cambodia	2.1%	4.7%	2.6	123.5%
Italia	1.2%	3.4%	2.2	188.7%
España	1.0%	3.4%	2.4	248.2%
Francia	2.4%	2.8%	0.4	17.5%
Turquía	2.5%	2.8%	0.2	9.9%
Países Bajos	0.2%	2.6%	2.4	1091.1%
Hong Kong	5.2%	1.7%	-3.5	-66.4%
Otros	9.2%	9.6%	0.3	4.6%

Fuente: UK Trade Info

Como se aprecia en la tabla anterior, varios países europeos han mejorado significativamente su posición en el mercado. Se puede resaltar el caso español que, por las características de su oferta, se podría comparar con la del Perú. España ha logrado conseguir importantes crecimientos en el mercado, siendo el país que mayor participación ha logrado capturar desde el 2015.

Portugal también posee una oferta comparable a la de Perú y, aunque aún no es un jugador principal en el Reino Unido, en el mismo periodo logró mejorar su participación en 50%. El Perú, por su parte, si bien ha logrado crecer durante el periodo, lo ha hecho de manera moderada, alcanzando un 12.9% en todo el periodo.

Ilustración 3. Índice de crecimiento de las importaciones del Perú y sus principales países competidores (2015 = 100)



Fuente: UK Trade Info

Sostenibilidad y responsabilidad social

La industria de la moda sería la segunda industria más contaminante del mundo, según se explica en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Esto ha llevado a que algunos fabricantes de ropa de niños y bebés busquen transformar sus procesos productivos para reducir el impacto de su actividad. Esto involucra asegurarse de que sus procesos y proveedores cumplan con los estándares de cuidado ambiental, así como de prácticas éticas, condiciones laborales seguras y un salario y comercio justo.

Dichos cambios responden en parte a la tendencia en el consumidor británico de prestar mayor atención a sus hábitos de compra e ir en busca de los productos sostenibles. Varios minoristas han aprovechado esta oportunidad para desarrollar marcas que satisfagan esta necesidad. Por ejemplo, H&M estaría buscando que para 2030 toda su ropa sea 100% renovable, cumpla con prácticas de trabajo justas y estén elaboradas con materiales de origen sostenible. De hecho, este minorista ha lanzado la línea “H&M Conscious Kids”, hecha con materiales sostenibles como materiales reciclados, orgánicos o certificados por el Forest Stewardship Council.

El hecho de que incluso tiendas del *mainstream* hayan empezado a moverse en esa dirección, es una muestra clara de la importancia que está cobrando esta tendencia en el Reino Unido. En el caso de la boutiques y productos de alta gama, se torna prácticamente indispensable que los proveedores cumplan con los estándares de calidad, así como de sostenibilidad y responsabilidad social.

Tendencia hacia producto orgánicos

Existe una creciente preocupación en los nuevos padres de que sus hijos vistan prendas hechas de materiales seguros y suaves que protejan la delicada piel de los recién nacidos y niños. El algodón orgánico es un material que es percibido de esa manera por el consumidor, por lo que muchas marcas están desarrollando cada vez más líneas con este material. Se cree que el

algodón orgánico, al haber sido producido sin el uso de pesticidas o químicos, contribuye a no irritar la piel o agravar las alergias de los bebés.

Para corroborar que el material cumpla con los estándares orgánicos muchas marcas importan solo de fabricantes que cuenten con certificaciones como GOTS – Estándares Globales de Textiles Orgánicos. La organización GOTS realiza auditorías a todo el proceso productivo y otorga la certificación solo a aquellos productos que contienen al menos 70% de material orgánico, según sus estándares.

Organic Pima Cotton Bodyvest with Hand Embroidery



Imagen: Prendas orgánicas en algodón Pima de la marca Bebe BomBom (<https://bebebombom.com/>)

Tendencia hacia productos con mayor personalización

Una tendencia que ha estado creciendo en el sector de prendas y artículos para bebés es la personalización. Los padres esperan obtener prendas que se adapten y representen sus gustos y preferencias. Inclusive, en algunos casos los consumidores buscan ser parte del proceso creativo de sus prendas para así obtener diseños y apariencias únicas, y que a la vez sean cómodas y de alta calidad.

El canal de *e-commerce*, a través de herramientas virtuales y procesos productivos flexibles, ha facilitado esta tendencia, creando plataformas en donde los consumidores pueden escoger distintos diseños y acomodar las prendas a sus gustos. La personalización de las prendas incluye en algunos casos tejidos diferenciados, estampados directos (DPG), e incluso detalles realizados en impresoras 3D.

Marcas como Gap, Next y Mothercare ofrecen opciones de personalización para prendas de bebés. Cabe resaltar que esta tendencia ha llegado al sector Premium, aunque en menor medida, con boutiques como BabyBlooms, BabyMori ofreciendo diversos acabados personalizables.



Luxury Rose Baby Clothes Bouquet, Balloon and Personalised
Bunny, White

£120

COLOUR



QUANTITY

- 1 +

NAME TO BE PERSONALISED *

Maximum of 10 characters

GIFT MESSAGE *

If not required please write 'none'

Out of Stock

SOCIAL SHARING



DESCRIPTION

DELIVERY INFO

Imagen: herramienta de personalización para prendas de bebés de BabyBlooms (<https://www.babyblooms.co.uk/>)

Moda “inclusiva” para bebés

La moda inclusiva ha sido una tendencia que recientemente se ha trasladado al sector de ropa para niños y bebés en el Reino Unido. Diferentes marcas han aprovechado las necesidades insatisfechas de algunos consumidores para empezar a construir una base de consumidores leales en un mercado extremadamente competitivo.

En 2019, la marca Marks & Spencer lanzó en su línea de ropa de niños una gama dedicada a niños con pieles sensibles que sufren de eccema u otras irritaciones relacionadas con la piel. Esta gama incorpora una tecnología *DreamSkin*, la cual protege la piel, reduce la temperatura y ayuda a reducir la fricción e irritación en la piel. Siguiendo esta tendencia, la marca John Lewis en 2019 se asoció con la Sociedad Nacional del Autismo para desarrollar una nueva línea de zapatos para niños con autismo.

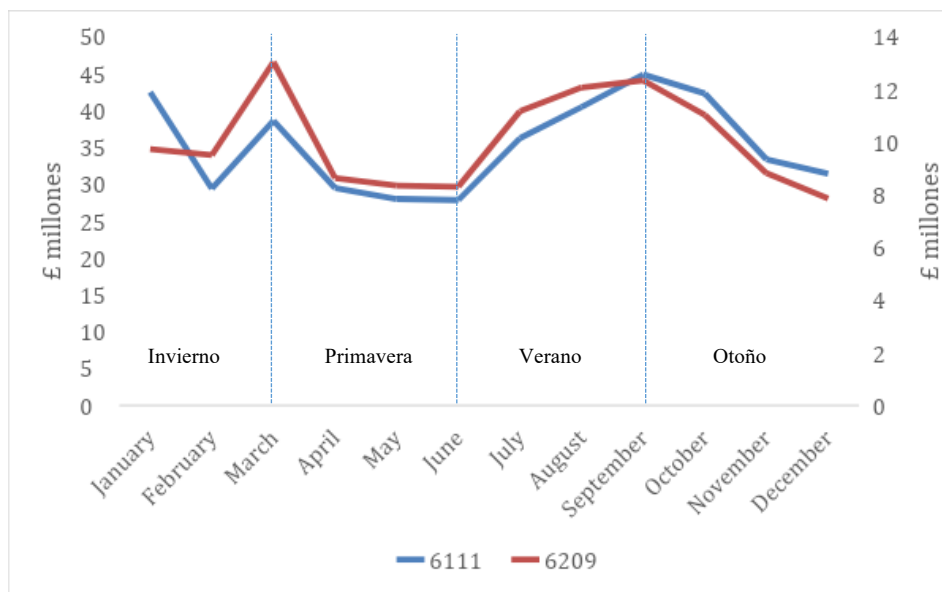
Tendencia “twinning” o conjuntos para padres e hijos

La tendencia “twinning” (mellizas/os) ha venido creciendo en los últimos años. Esta moda involucra que la madre e hija o padre e hijo vistan prendas iguales o que combinen. Esta tendencia surge del deseo de las madres o padres de ver a sus hijos como “pequeñas copias de ellos”, o en todo caso, que sus ropas coordinen como en un conjunto. Algunas marcas que han seguido esta tendencia incluyen Next, con la colección “Just Like Me”, y Matalan, con su colección llamada “Mini Me”, la cual combina camisetas, trajes y pijamas para niños y adultos.

5. Temporadas de mayor importación

De acuerdo con las estadísticas de aduanas del Gobierno Británico, las importaciones totales de las partidas 6209 y 6111 muestran dos picos temporales al año. El primero es corto y se da durante el mes de marzo, marcando el inicio de la primavera. El segundo se da en un periodo de cuatro meses abarcando las temporadas de otoño y verano.

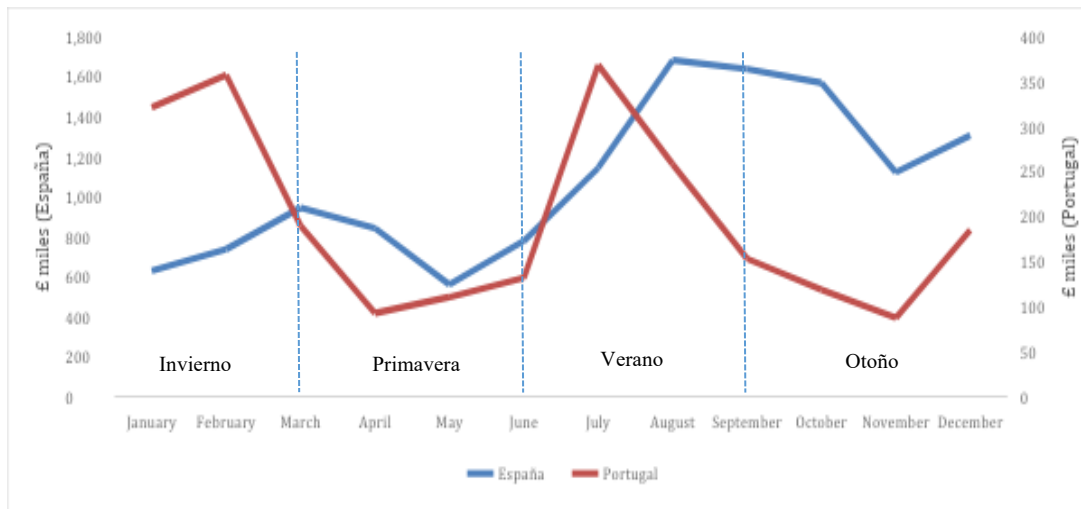
Ilustración 4: Importaciones del mundo al Reino Unido, promedio mensual 2017 - 2019



Fuente: UK Trade Info

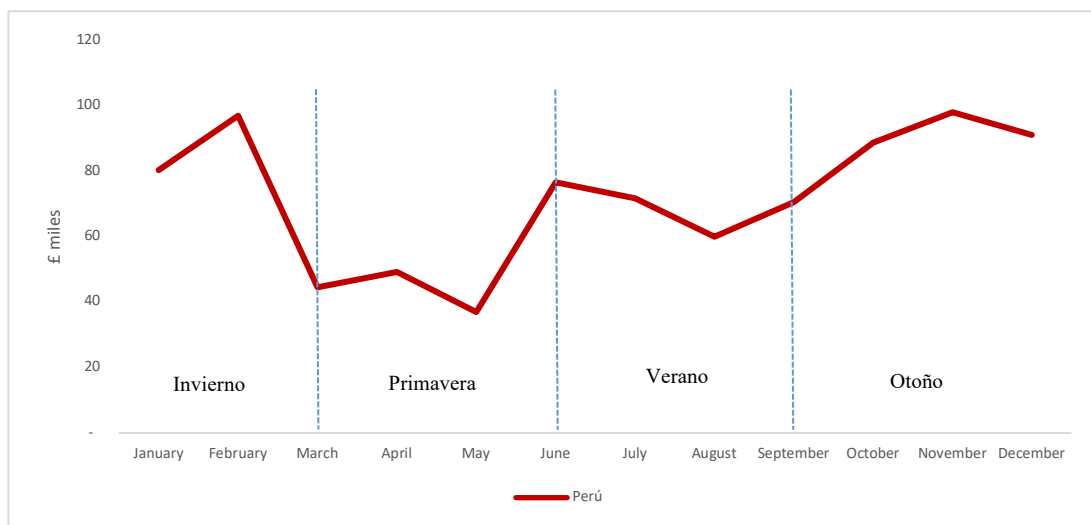
En el caso de países competidores del Perú como España y Portugal, los montos de importación tienden a incrementar en los meses de verano, e invierno, en el caso del primero. Las importaciones provenientes del Perú se comportan de manera muy similar a las de España, con picos durante el invierno y empezando el verano. Las importaciones provenientes del Perú, sin embargo, suelen estar distribuidas de manera más equitativa a lo largo del año, aunque mostrando una ligera disminución durante la primavera y fortaleza durante las temporadas de otoño e invierno.

Ilustración 5: Importaciones de prendas para bebés de España y Portugal al Reino Unido promedio mensual 2017-2019



Fuente: UK Trade Info

Ilustración 6: Importaciones de Perú al Reino Unido de prendas para bebés, promedio mensual 2017-2019 (6111 + 6209)



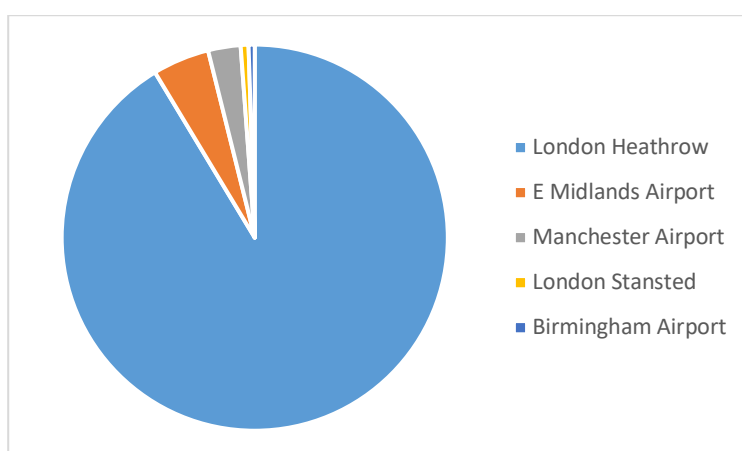
Fuente: UK Trade Info

6. Principales puntos de ingreso del producto al mercado

Hay varios puntos de ingresos del producto al mercado en puertos marítimos y aéreos. El principal puerto de entrada para los productos peruanos es el aeropuerto London Heathrow, el cual concentra el 94% de los envíos.

Sin embargo, también se registran envíos a distintos puertos del país. En 2019, por ejemplo, las exportaciones peruanas llegaron a los aeropuertos de East Midlands, Heathrow, Stansted, Manchester y Birmingham. También, algunos productos llegaron al puerto marítimo de London Gateway.

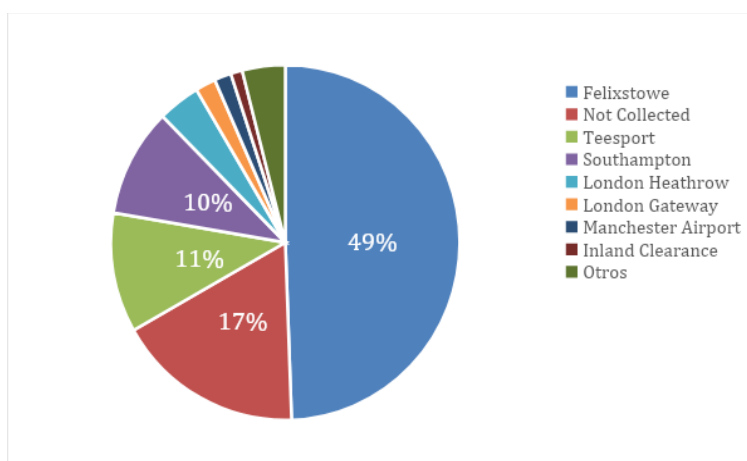
Ilustración 7: Puntos de Ingreso para productos de Perú con códigos arancelarios 6209 y 6111



Fuente: UK Trade Info

La estadística oficial del Reino Unido no permite visualizar los puntos de entrada de las exportaciones provenientes de la Unión Europea y en algunos casos de países externos a ella. Sin embargo, de manera referencial se puede afirmar que el puerto de Felixstowe sería el principal puerto de recepción de las prendas para bebés a nivel global, seguido por Teesport y Southampton.

Ilustración 8: Puntos de Ingreso para productos del mundo con códigos arancelarios 6209 y 6111



Fuente: UK Trade Info

7. Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado

Las ventas de prendas para bebés de producción industrial se encuentran cada vez más concentradas en supermercados, hipermercados y cadenas de ropa. Estas ofrecen conveniencia y practicidad a precios competitivos. Sin embargo, los consumidores que buscan exclusividad, diseño y alta calidad suelen dirigirse a boutiques o tiendas especializadas, y en algunos casos tiendas por departamento de alta gama. Estas se enfocan en nichos específicos de este sector ofreciendo un alto valor agregado, detalle en el diseño y otras características que resultan atractivas para los nuevos padres.

En los últimos años las ventas online se han vuelto bastante populares, como ha sucedido también en otros sectores. Existen marcas que usan exclusivamente este canal como medio de distribución apoyándose en otras plataformas y redes sociales para promover sus productos.

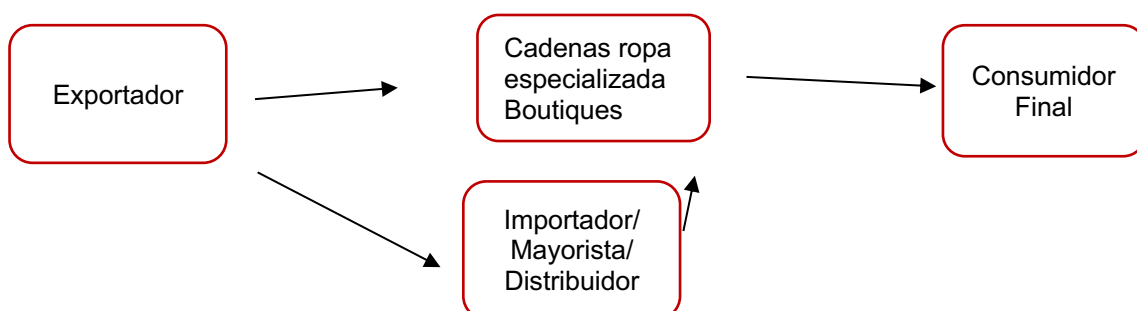
En el siguiente gráfico se presenta la estructura de las cadenas de distribución y comercialización de ropa para bebés dentro del Reino Unido.

Ilustración 9. Reino Unido - canales de distribución y comercialización de ropa para bebés



En el sector de alta gama el comercio directo entre el exportador y las boutiques es común. Muchas de estas empresas suelen desarrollar vínculos estrechos con proveedores especializados específicos. Además, estos compradores valoran el hecho de trabajar con empresas "éticas" y socialmente responsables. A pesar de ello, algunas boutiques aún prefieren trabajar con distribuidores locales, y en algunos casos lo hacen de manera mixta.

Ilustración 10: Reino Unido canales de distribución para boutiques y cadenas ropa especializada



Los principales importadores de prendas para bebés de grandes cantidades son las cadenas de supermercados como ASDA, Tesco, Sainsbury y Marks & Spencer, quienes lideran también las ventas en este sector, pues ofrecen precios competitivos y conveniencia. Otras marcas que lideran la importación y ventas en este segmento incluyen a cadenas de ropa como Next, Primark y Matalan, las cuales ofrecen prendas con precios competitivos, variedad y diseño.

Tabla 1. Principales importadores británicos de ropa para niños y bebés en el 2019 (en general, producción en masa)

EMPRESA	MARCA	WEB
ASDA STORES LTD	George	https://direct.asda.com/george/kids/
NEXT PLC	Next	https://www.next.co.uk
TESCO PLC	Tesco	https://www.tesco.com
PRIMARK STORES TLD	Primark	https://www.primark.com/
MARKS & SPENCER PLC	Marks & Spencer	https://www.marksandspencer.com
J SAINSBURY PLC	Tu	https://tuclimbing.sainsburys.co.uk
MATALAN LTD	Matalan	https://www.matalan.co.uk
NIKE (UK) LTD	Nike	https://www.nike.com/gb/
LIDL LTD	Lidl	https://www.lidl.co.uk/our-products/baby
KISSY KISSY LTD	Kissy Kissy	https://kissykissy.com/
VIVIENNE WESTWOOD LTD	Vivienne Westwood	https://www.viviennewestwood.com/en/
AMAIA CLOTHING LTD	Amaia Kids	https://www.amaiakids.co.uk/

Fuente: EUROMONITOR, VERITRADE

Tabla 2: Boutiques importadores británicos de ropa para niños y bebés de alta gama

EMPRESA/MARCA	WEB	CONTACTO
Samantha Holmes	https://www.samanthaholmes.com/	mail@samanthaholmes.com
Plum of London	https://www.plumoflondon.com/	info@plumoflondon.com
Marie Chantal	https://mariechantal.com/	motcomb@mariechantal.com
Bebe BomBom	https://bebebombom.com/	johanna@bebebombom.com
Tobias and the Bear	https://www.tobiasandthebear.com/	hello@tobiasandthebear.com
LUCA & LUCA	https://lucaandluca.com/	info@lucaandluca.com
Bob & Blossom	https://bobandblossom.co.uk	info@bobandblossom.com
Pepa & Co.	www.pepaandcompany.com	hola@pepaandcompany.com
Rachel Riley	https://www.rachelriley.co.uk/	aneta@rachelriley.co.uk
We Are Barn	https://wearebarn.com	hello@wearebarn.com
The Bonniemob	https://www.thebonniemob.com	sales@bonniebaby.co.uk

8. Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores

En el caso del segmento de alta gama, al cual el fabricante peruano comúnmente se dirige, las principales características buscadas por los compradores suelen diferir del producto masivo. Este último se diferencia principalmente por precio y servicio. Sin embargo, existen criterios importantes que deben ser tomados en cuenta por los exportadores peruanos para poder

diferenciar su oferta y lograr vender sus productos a un precio premium. Entre estas características deseadas destacan los materiales, el origen, diseño, precio y la flexibilidad en pedidos mínimos.

Materiales

Los productos hechos de materiales como el algodón Pima y las fibras de alpaca son populares entre los compradores del Reino Unido. Con frecuencia, los compradores solicitan productos hechos de 100% algodón Pima o 100% alpaca, especialmente si estos se dirigen al mercado premium. En algunos casos, aunque menos común, se pueden demandar mezclas con sub-pima. Las mezclas con fibras sintéticas u otros materiales suelen estar más dirigidas a un sector de gama media. Además, cada vez más se está solicitando que las prendas tengan certificación orgánica, especialmente GOTS.

Sostenibilidad y origen

Hoy en día se presta mucha atención al origen de las prendas para asegurarse que esta es procesada de manera sostenible y respetuosa del medio ambiente y social. Se prefiere, por ejemplo, que estas se encuentren certificadas por Comercio Justo, o que estén elaboradas por organizaciones con carácter social o dirigidas por mujeres.

Diseño

El diseño es un factor sumamente importante para diferenciar la oferta y poder acceder a segmentos premium. Las prendas deben tener acabados que no sean fácilmente replicables por la producción masiva. Algunas de las características más solicitadas incluyen los bordados hechos a mano, los patrones complejos (como “panal de abeja”, por ejemplo) y las costuras o adornos adicionales en las prendas.

Precio

Dado el enfoque del mercado peruano, los precios son importantes, pero no determinantes cuando se trata de entrar al segmento de alta gama. Los precios al consumidor de prendas similares a las de la oferta peruana suelen encontrarse entre £30 y £70 para un onesie o smocking. Inclusive, algunas prendas con acabados especiales a mano pueden llegar a venderse en más de £100 por pieza, dándole un amplio margen a las boutiques para realizar el suministro. En comparación, productos similares podrían costar entre £ 15 y £ 20 en marcas como Next, George o Marks & Spencer.

Órdenes mínimas

Las boutiques que importan de Perú buscan pedidos mínimos bajos y flexibles. Esto contrasta con el elevado número de pedidos de productos producidos en masa. Es una característica esencial poder contar con la flexibilidad adecuada para atender pedidos mínimos. Algunas boutiques suelen requerir un mínimo de 10 prendas por talla por estilo por color. Sin embargo, estos mínimos pueden variar mucho según el comprador.

9. Presencia de la oferta peruana en el mercado

Los productos de Perú presentes en el mercado del Reino Unido suelen estar hechos de materiales como alpaca o algodón Pima. Además, se comercializan distintos accesorios para bebés como, por ejemplo, gorros, guantes, mamelucos y chaquetas. Muchos compradores británicos se enfocan en la suavidad de estos materiales y el hecho de que la alpaca es más cálida que la lana de oveja y que es hipoalérgica.

En el Reino Unido hay dos puntos principales de venta de ropa para bebés. La ropa de producción masiva tiende a venderse en grandes tiendas por departamento y supermercados como Asda, Tesco y Primark. En estas tiendas es habitual que las prendas de bebé forme parte de una sección más amplia de ropa. Los productos de gama alta tienden a aparecer en boutiques. Frecuentemente, estos están especializados para bebés y niños, pero en algunos casos incluyen además prendas para mujer. Ambos puntos de venta suelen tener capacidades para vender online y en tienda.

Una gran diferencia entre ambas es el precio. Las boutiques tienden a vender sus productos especializados de alto precio. Además, los productos de las boutiques tienen más probabilidad de contar con diseños exclusivos y utilizar materiales de mejor calidad, en muchos casos orgánicos. Dadas las características de la oferta peruana es más probable encontrar productos peruanos en boutiques especializadas y tiendas de diseñador.

10. Actividades de promoción idóneas para promover el producto.

La plataforma más importante para la promoción de prendas de bebé en el Reino Unido solía ser la feria Bubble, organizada de una o dos veces al año. Recientemente, los organizadores de la feria Pure London absorbieron Bubble dentro del evento Pure London. Aún el panorama está por definirse sobre si esta feria contaría con una sección específica para bebés para 2021.



Otra plataforma para niños y bebés a menor escala incluye a la INDX Kidswear Show, evento especializado en minoristas independientes y boutiques. Aunque el enfoque de la feria es interesante para la oferta peruana existen algunos “reviews” que indican que la feria en años anteriores ha sido poco concurrida. Esta feria está pensada para el 4-5 de julio 2021, aunque aún no está confirmado el formato debido a las medidas que podrían adoptarse de distanciamiento social.

La Oficina Comercial del Perú en Londres ha priorizado la categoría de prendas para bebés y niños, por lo que estará realizando una serie de actividades de promoción tanto en el mercado británico como el irlandés. La principal herramienta para la promoción de la oferta peruana serán las misiones comerciales tanto individuales como grupales. Estas se iniciaron en formato virtual en diciembre 2020, pero se espera podrían continuar en 2021 en formato presencial de contar con las condiciones favorables.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Comisión de Promoción del
Perú para la Exportación y
el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Comercial del Perú en Londres






Imagen: plataforma virtual para la misión de prendas para bebés al Reino Unido y Alemania

**PERÚ**Ministerio
de Comercio Exterior
y TurismoComisión de Promoción del
Perú para la Exportación y
el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Comercial del Perú en Londres

ANEXO

Tabla 3: Ejemplos de la presencia de la oferta peruana y de la oferta de competidores principales

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg, otro)	Precio (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Samantha Holmes	1	£110	Perú	9/12/2020	70% alpaca, 30% bamboo	
Samantha Holmes	1	£69.50	Perú	9/12/2020	100% alpaca	
BebeBomBom	1	£70	Perú	9/12/2020	100% algodón Pima	
BebeBomBom	1	£102	Perú	9/12/2020	100% algodón Pima	