



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE
MONEDEROS DE ALGODÓN NATIVO AL
MERCADO DE COLOMBIA DEL TALLER
ARTESANAS SANTA ANITA-MÓRROPE**

2018-2021

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Autor:

Bach. Heredia Sánchez, Edwin Yolmer

Asesor:

Mg. Zuñe Chero, Limberg

Línea de Investigación:

Investigación de Mercados y Marketing

Pimentel - Perú

2018

APROBACIÓN DE TESIS

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE
MONEDEROS DE ALGODÓN NATIVO AL MERCADO DE
COLOMBIA, DEL TALLER ARTESANAS SANTA ANITA
MÓRROPE 2018 – 2021”.**

Dr. Hugo Redib Espinoza Rodríguez

Presidente del Jurado de Tesis

Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar

Secretario del Jurado de Tesis

Mg. Jean Michell Carrión Mezones

Vocal del Jurado de Tesis

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado a Dios, por haberme permitido llegar a este punto, por haberme brindado salud y bienestar en el proceso para cumplir uno de mis principales objetivos trazados.

Asimismo también dedico este trabajo a las dos personas más importantes de mi vida, mi Madre y Hermano, quienes estuvieron muy pendientes de mí, en todo el proceso de mi educación, y me transmitieron la perseverancia, humildad, y respeto que me caracteriza.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por bendecir a mi familia, por brindarnos salud y darme la oportunidad de poder estudiar una carrera profesional, por permitirnos estar y disfrutar juntos cada uno de nuestros logros.

A mi madre por tanto esfuerzo durante todo el periodo de mi formación profesional, por cada uno de sus consejos, valores y principios que me inculcó para ser un gran profesional.

A la Universidad Señor de Sipán por poner a disposición excelentes docentes altamente capacitados, con gran trayectoria y experiencia en nuestra área de interés; Negocios Internacionales, de quienes aprendí muchas cosas que me ayudarán a tener un buen desempeño en el campo laboral.

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MONEDEROS DE
ALGODÓN NATIVO AL MERCADO DE COLOMBIA, DEL TALLER
ARTESANAS SANTA ANITA MÓRROPE 2018-2021**

**BUSINESS PLAN FOR THE EXPORT OF COIN PURSE OF NATIVE COTTON TO THE
MARKET OF COLOMBIA, OF WORKSHOP ARTISANS SANTA ANITA MÓRROPE
2018 – 2021**

Edwin Yolmer Heredia Sánchez¹

Resumen

La investigación tuvo como objetivo proponer un plan de negocios para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope 2018 – 2021. Se justificó porque se elaboró un análisis del contexto de la asociación, se propusieron mejoras en la organización, producción y estrategias para la promoción y exportación. Para analizar la situación de la empresa y proponer el plan de negocio, se aplicó una metodología de tipo descriptiva, propositiva, con un diseño no experimental, bajo un enfoque cuantitativo y se trabajó con la presidenta del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope. Asimismo para el diseño del plan de negocio y el estudio de mercado de Colombia, se recurrió a cinco expertos en comercio exterior y artesanía, y fuentes secundarias.

Los principales hallazgos son que en el Taller Artesanas Santa Anita de Mórrope carecen de conocimiento sobre exportación, beneficios y requisitos. Debido a que no participan en las capacitaciones, dirigidas por el gobierno regional mediante sus oficinas competentes como Gercetur, Cite Sipán, y Produce. Asimismo por su estructura como Taller de Artesanas, no pueden acceder a préstamos financieros mayores a 2,500 soles para adquirir materiales e insumos para la producción, como también para participar en alguna importante feria internacional. Para ello se propone formalizarse como una Mype que facilite acceder a préstamos y obtener mejores beneficios. Finalmente la investigación concluye que el Taller Artesanas Santa Anita, no exporta sus por falta de conocimiento sobre los requisitos, trámites, y beneficios de insertar sus productos al mercado internacional. Un plan de negocios será de gran utilidad para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia, ya que el diseñado y propuesto fue viable.

PALABRAS CLAVES: Exportación, Plan de Negocios, Viabilidad

Abstract

The objective of the research was to propose a business plan for the export of native cotton purses to the Colombian market of the Santa Anita - Mórrope Artisan Workshop 2018 - 2021. It was justified because an analysis of the association's context was developed, improvements were proposed in the organization, production and strategies for promotion and export. To analyze the situation of the company and propose the business plan, a methodology of descriptive, proactive type was applied, with a non-experimental design, under a quantitative approach and worked with the president of the Santa Anita - Mórrope Artisan Workshop. Also, for the design of the business plan and the market study of Colombia, five experts in foreign trade and crafts were used.

The main findings are that at the Santa Anita Artisan Workshop in Mórrope they lack knowledge about exports, benefits and requirements. Because they do not participate in the trainings, led by the regional government through its competent offices such as Gercetur, Cite Sipán, and Produce. Likewise, due to its structure as an Artisan Workshop, they can not access financial loans greater than 2,500 soles to acquire machinery and supplies for production, as well as to participate in some important international fair. For this purpose, it is proposed to be formalized as an Mype that facilitates access to loans and obtain better benefits. Finally, the research concludes that the Santa Anita Artisan Workshop does not export its products due to lack of knowledge about the requirements and benefits of inserting its products into the international market. A business plan will be very useful for the export of native cotton purses to the Colombian market, since the designed and proposed was viable.

KEYWORD: Export, Business Plan, Viability

¹ Adscrita a la Escuela Académico Profesional de Negocios Internacionales, Pregrado. Universidad Señor de Sipán, Pimentel. Perú, email: hanchezedwin@crece.uss.edu.pe. Código ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9898-7135>

INDICE GENERAL

I.	INTRODUCCIÓN	10
1.1.	Realidad Problemática.....	10
1.1.1.	A Nivel Internacional.....	10
1.1.2.	A Nivel Nacional	11
1.1.3.	A nivel Local.....	13
1.2.	Antecedentes de Estudio	14
1.2.1.	A Nivel Internacional	14
1.2.2.	A Nivel Nacional	15
1.2.3.	A Nivel Local	17
1.3.	Teorías Relacionadas al tema.....	19
1.4.	Formulación del Problema	33
1.5.	Justificación e Importancia del estudio.....	33
1.6.	Hipótesis.....	33
1.7.	Objetivos	34
II.	MATERIALES Y MÉTODOS	35
2.1.	Tipo y diseño de Investigación.....	35
2.1.1.	Tipo de Investigación:.....	35
2.1.2.	Diseño de Investigación.....	36
2.2.	Población y Muestra.....	36
2.2.1.	Población	36
2.2.2.	Muestra	37
2.3.	Variables y Operacionalización	37
2.3.2.	Definición de las Variables de Estudio	38
2.3.3.	Operacionalización	39
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	40
2.4.1.	Técnicas e instrumentos de recolección de Información.....	40
2.5.	Procedimiento de análisis de datos.....	41
III.	RESULTADOS.....	43
3.1.	Resultados en Tablas y Figuras.....	43
3.2.	Discusión de Resultados.....	62
3.3.	Aporte Práctico.....	65
IV.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
4.1.	Conclusiones	88
4.2.	Recomendaciones.....	90
	Referencias.....	91
	ANEXOS.....	94

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población de la Investigación.	36
Tabla 2. Definición de Variables.	38
Tabla 3. Operacionalización de Variables	39
Tabla 4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	40
Tabla 5. Aspectos Éticos	41
Tabla 6. Criterios de Rigor Científico	42
Tabla 7. El estado en la promoción y comercialización de monederos de algodón nativo	43
Tabla 8. Financiamiento para la producción de monederos de algodón nativo	44
Tabla 9. Interés en elaborar productos con algodón nativo	44
Tabla 10. Instrumentos utilizados en la elaboración de monederos de algodón nativo	44
Tabla 11. Exportación de monederos de algodón nativo en el taller artesanas Santa Anita ...	45
Tabla 12. Diferenciación de los monederos de algodón nativo en Lambayeque	45
Tabla 13. Aspectos considerados para la fijación de precios	46
Tabla 14. Características que tienen los frecuentes compradores.	46
Tabla 15. Promoción para los monederos de algodón nativo	46
Tabla 16. Competencia en la producción y comercialización de monederos de algodón nativo.	47
Tabla 17. Envase para la comercialización de monederos de algodón nativo	47
Tabla 18. Políticas que promueven la exportación de monederos de algodón nativo	48
Tabla 19. Financiamiento para una Asociación de Artesanos	49
Tabla 20. Beneficios de la exportación de monederos de algodón nativo	50
Tabla 21. Tecnologías que podría utilizar una asociación de artesanos	51
Tabla 22. Tipo de Exportación más adecuada	52
Tabla 23. Herramientas para que una asociación de artesanos pueda promocionar sus productos	53
Tabla 24. Envase más adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo	54
Tabla 25. Embalaje para exportación de monederos de algodón nativo	55
Tabla 26. Etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo.	56
Tabla 27. Artesanías peruanas en Colombia.	57
Tabla 28. En Colombia culturalmente aprecian las artesanías	58
Tabla 29. El mercado de Colombia y la disposición de pagar el valor de un monedero de algodón nativo	59
Tabla 30. Importación de la partida arancelaria en el mercado de Colombia.	60
Tabla 31. Diagnóstico de la Competencia	67
Tabla 32. Requisitos para acogerse al Uso de la Marca Perú	69
Tabla 33. Principales ferias realizadas en Lambayeque.	71
Tabla 34. Análisis FODA	75
Tabla 35. Población de Colombia	76
Tabla 36. PBI, Per – Cápita	76
Tabla 37. Importación de monederos en Colombia	77

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Medios de Pago	31
Figura 2. Población, Situación económica, PBI Per - Cápita	60
Figura 3. Facilidad para hacer negocios - Doing Business	60
Figura 4. Lista de los mercados importadores de la partida 4202390000, exportado por Perú.	61
Figura 5. Desempeño del Sector Turismo - Colombia	61
Figura 6. Flujograma de Producción de los Monederos de Algodón Nativo	67
Figura 7. Marca Perú.....	70
Figura 8. Simulador de Tarifas - Serpost.....	71
Figura 9. Feria Expo alimentaria, 2018.....	73
Figura 10. Doing Business - Facilidad para hacer negocios - Colombia	77
Figura 11. Población Femenina de Bogotá, según rango de edad.....	78
Figura 12. Monederos de Algodón Nativo	79
Figura 13. Ficha Técnica	81
Figura 14. Costos Fijos.....	84
Figura 15. Costo Variable Unitario - Monedero de Algodón Nativo.....	84
Figura 16. Precio de Venta y Punto de Equilibrio.....	85
Figura 17. Proyección de Ventas.....	85
Figura 18. Depreciación de los Activos.....	86
Figura 19. Inversión de Socios y Estado de Resultados	86
Figura 20. Flujo de Caja	87
Figura 21. VAN - TIR	87

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

1.1.1. A Nivel Internacional.

En el país de México, la artesanía y la industria textil en su conjunto son una de las actividades económicas más importantes, éste país de centro américa tiene muchas oportunidades comerciales gracias a los convenios internacionales. Sus principales mercados son: Estados Unidos con el 97% de sus exportaciones, seguido de Canadá, Colombia, España, Alemania entre otros. Sin embargo, una de las principales dificultades son los problemas que existen con EE. UU, su mercado potencial; y el temor de que el gobierno del presidente Donald Trump decida terminar con el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) firmado por EE. UU, Canadá y México en diciembre de 1992 y entró en vigor en enero de 1994. Entonces, si desaparece éste convenio, el arancel que se cobraría para los textiles sería de 7% y casi 15% para prendas de vestir. (Universal, 2017)

Los tratados de libre comercio facilitan las operaciones comerciales en todos los países del mundo, ya que son estrategias que utilizan ambas partes para reducir o exonerar las barreras arancelarias tanto a bienes como servicios. Éstos ayudan a integrar económicamente a los países firmantes porque existirán menores restricciones de acceso a nuevos mercados, que conllevan a generar inversiones entre los países miembros, es por eso que deben ser aprovechados para tener un mejor desarrollo comercial y económico.

Así mismo, en la revista *Modaes Latinoamérica* sostuvo que en Bolivia el sector textil es uno lo más representativos a partir del siglo XX, el cual ha generado muchos puestos de trabajo y ha contribuido en el crecimiento económico del país; sin embargo, a partir del año 2010 ha tenido una pérdida de posición comercial donde se exportó alrededor de 3 millones de dólares y se importó 24 millones de dólares en productos textiles, esto significó un saldo comercial desfavorable para el país. Una de las grandes causas es la disminución de la producción debido al incremento en el costo, esto influye en la disminución de la competitividad. Otra de las grandes preocupaciones es que el mercado interno está copado de productos importados. (Rodríguez, 2017)

El principal problema tanto en el Perú como en muchos países del mundo es que no existe la suficiente capacidad para concatenar o transformar la materia prima en productos terminados, es por eso que gran parte de éstos países se copan de productos importados teniendo como consecuencia un saldo comercial desfavorable para el país.

Del mismo modo en El Salvador existe una gran preocupación en el sector artesanal, debido que en la actualidad no encontramos artesanos jóvenes, los hijos de estos emigran a países como EE. UU u optan por estudiar carreras profesionales ajenas a la actividad artesanal, a pesar de tener talleres muy bonitos. En el mercado interno se encuentran productos parecidos a los elaborados en el país, pero son importados, el mercado nacional no valora los productos culturales y poco a poco la cantidad de productores están decreciendo. (ElSalvador.com, 2018)

1.1.2. A Nivel Nacional

En el diario Correo comentó que en nuestro país las exportaciones de artesanías empezaron a disminuir a partir del año 2012 cuando se vendió \$56 millones, y al finalizar el 2016 sumaron \$41 millones. La artesanía peruana necesita de una buena promoción, si bien es cierto existen entidades que están involucradas con esta actividad económica, como los CITES, Dirección de Comercio Exterior y Turismo, PromPerú que más allá de la promoción está enfocada en temas comerciales; se necesita que el gobierno peruano realice e invierta en una promoción trascendental. La Messe Frankfurt, una de las ferias artesanales más importantes a nivel mundial con sede en Alemania oficializa su presencia con una oficina en Perú la cual debe ser muy aprovechada para difundir los productos artesanales del país. (Vásquez, 2017)

Los productos artesanales deben ser exhibidos en todas las ferias comerciales tanto locales, como nacionales e internacionales ya que por ser productos ecológicos y carácter natural son atractivos para inversionistas y empresas extranjeras. Se debe impulsar y participar en la difusión de nuestros productos que caracterizan y representan nuestra cultura.

Silva, (2018) Directora representante del Banco de desarrollo de America Latina en el Perú, en la revista Economika del diario el Peruano, afirmó que en nuestro país, las exportaciones no tradicionales donde están incluidos los productos textiles se encuentran en proceso de expansión hacia nuevos mercados atractivos que se encuentran a la vanguardia de diseños, moda e innovación. Sin embargo, existe un alto grado de informalidad por parte de las empresas peruanas que comercializan sus productos en forma de contrabando y esto afecta directamente al precio de los productos de las empresas formales.

Uno de los principales problemas comerciales en el Perú es la informalidad de las empresas, esto afecta y retrasa el desarrollo económico de un país. Asimismo en cuanto al algodón nativo se presenta una disminución en la producción debido a la competencia directa en otros países con costos de producción inferiores a los nuestros, como también por los problemas climáticos que se presentan en la actualidad, desastres naturales como el fenómeno del Niño que influyó de manera directa en la reducción de la producción del algodón nativo peruano.

En el diario Gestión indica que hablar de algodón peruano es hablar de calidad, debido a la gran cantidad de variedades y colores; el algodón pima es considerado el algodón más fino del mundo. El algodón y la industria textil peruana son reconocidos a nivel mundial ya que es un sector con una tradición milenaria. Representa el 1.9% del PBI y poco más del 10% de la manufactura. Sin embargo, una de las grandes debilidades que se presenta es que estamos dejando de cultivar el algodón nativo considerablemente, pasando de producir 200 mil toneladas en el año 2000 a 18 mil toneladas en el 2016. (Triveño, (2017)

1.1.3. A nivel Local

Vela Melendez, (2016) Ex Gerente de GERCETUR afirmó que actualmente se observa un gran problema de articulación al mercado con relación al algodón nativo, ya que se está reduciendo el número de productores a causa de un desincentivo, no solo a nivel regional, sino también nacional. En el distrito de Mórrope se ha instalado una planta de pre hilado y desmontado por parte de un empresario privado, que busca reducir el tiempo en la producción; una parte del proceso que era manual, ahora será semi-industrial y así se llegará a obtener un producto de mejor calidad. Si bien es cierto Lambayeque cuenta con éste potencial producto nativo, sin embargo, existen procesos ineficientes en cuanto a las técnicas y calidad de producción que impiden poder posicionarse en mercados potenciales ya que exigen calidad en el producto final.

El Taller de Artesanas Santa Anita ubicado en Mórrope, Lambayeque; conformada por ocho artesanas, cuenta con ingresos aproximados de 17,500 soles anual. Las artesanas que forman parte de éste taller tienen por objetivo aumentar sus ventas y no solo abastecer el mercado local sino también nacional, y así poder generar mayores ingresos. El problema que se presenta en el taller es que no existe la suficiente capacitación por parte de entidades competentes como: Prom Perú, Sierra Exportadora, Dirección de Artesanía entre otros, para tener conocimiento de la cultura exportadora y no solo tener como objetivo ampliar sus ventas a nivel nacional sino también poder insertar sus productos en el mercado internacional.

Falta de conocimiento de los requisitos, procedimiento y documentación que exigen los mercados internacionales, mayores compradores de artesanías (tejidos textiles en el mundo).

Asimismo el problema que se presenta en Lambayeque y en todas las regiones que se produce el algodón nativo es la reducción del mismo debido a los constantes cambios climáticos y la presencia de fenómenos que truncan o impiden el desarrollo de la producción. Mórrope, Ferreñafe y sus distritos productores de algodón nativo fueron afectados directamente por el fenómeno del niño del 2017 en temas agrícolas ya que sus terrenos de producción fueron arrasados por las fuertes lluvias que conllevaron a una pérdida considerable. Lambayeque espera la pronta recuperación del algodón nativo, ya que sirve como insumo para la producción de muchos productos artesanales potenciales en nuestra región.

1.2. Antecedentes de Estudio

1.2.1. A Nivel Internacional

Pérez Rivera, Vazquez Alvarez, Fregoso Guitiérrez, & Ortega Puentes, (2017) En su tesis titulada, “Modelo de Negocio para la Comercialización de artesanía textil mexicana para obtener el grado de Maestría en Administración, explicaron que en la actualidad el mercado europeo tiene gran aceptación por los productos ecológicos, se concentran en la calidad, diseños innovadores; tomando cada vez con más importancia la eco-moda y la conciencia del precio como criterio de compra. Otro de los criterios más resaltantes en la investigación es que en México tienen muy claro la difusión de sus productos artesanales tratando de venderlos con su historia, con su cultura, tratando de captar o despertar el interés del consumidor objetivo no solo con un buen producto artesanal, sino transmitiendo parte de la historia; de la esencia de la cultura de México. Para ello aprovechan la difusión electrónica a través de las redes sociales ya que el segmento al cual están dirigidos sus productos está comprendido entre los 35-55 años de edad quienes están pendientes y les pueda interesar el comercio online.

Campos Reyes, (2014) En su proyecto de grado titulado Diseño de un plan exportador a Europa de mochilas wayuu de la empresa artesanías auténticas colombianas, afirman que las artesanías de tejidos wayuu son productos con gran potencialidad, muy atractivos con gran diversidad y variedades, anteriormente éstos productos no tenían el apoyo de instituciones públicas ni privadas; en la actualidad en los últimos cinco años la producción se ha fortalecido y se cuenta con el apoyo de empresas como EL SENA, Gobernación de la Guajira, Artesanías de Colombia con su programa nacional de cadenas productivas los cuales ayudan a fortalecer la industria de los tejidos para tener una mejor producción y los productos artesanales sean mejor valorados tanto a nivel nacional como en el mercado internacional. En este proyecto se concluye que es importante definir e incorporar estrategias operativas en la empresa ya que éstos son factores muy importantes en la búsqueda de un mercado potencial para estos productos artesanales. Para que el proyecto sea rentable se recomienda que la empresa debe establecer vínculos con empresas con venta online o almacenes de la unión europea que sean reconocidas, y éstas sirvan como difusión y propaganda directa con los clientes objetivos.

Munguia Vazquez, Becerril Torres, & Quiroz Cuenca, (2015) En su investigación titulada “La Competitividad de los productos textiles mexicanos en el marco de la Alianza del Pacífico, 1980 – 2014” comentan que la industria textil en México es una de las actividades económicas más importantes; éste país de Norteamérica tiene muchas oportunidades comerciales gracias a los convenios internacionales; uno de ellos, sino el más importante en la actualidad es el Alianza del Pacífico, conformado por Colombia, Perú, México y Chile; pero sin embargo el comercio de bienes y servicios, así como la inversión entre éstos países es insignificante en relación con el comercio que se hace con los demás países del mundo.

Según los mismos autores afirman que, si bien es cierto México tiene gran diversidad exportadora de Textiles, no aprovecha las oportunidades comerciales, beneficios y facilidades que brinda un tratado de libre comercio, siendo América Latina un mercado muy atractivo para sus textiles, confecciones y artesanía. “Tan solo el uno por ciento del total exportado fue al mercado de Latinoamérica, y el 97% de sus exportaciones de dirigen al mercado estadounidense” el temor en México es que el actual presidente de Estados Unidos Donald Trump elimine el TLCAN y se tenga que pagar 7% de arancel para la exportación de sus productos artesanales y para textiles industrializados el 15% (pág. 04)

1.2.2. A Nivel Nacional

Llanos Rodriguez & Tirado Tello, (2015) en su tesis “Análisis de las Exportaciones de Artesanías de la Región Loreto, 2009-2013 que tiene como objetivos analizar las exportaciones de artesanías de Loreto e identificar los mercados a donde se destinaron las exportaciones; en éste proyecto se concluye que existen tres países destino para las exportaciones, quienes concentran el 76.92% del valor total exportado, siendo EE.UU el principal con 60.04% , pero existe un temor o peligro de que uno de los tres países éntre en crisis como sucedió en el año 2008 afectaría negativamente a las exportaciones artesanales. Los empresarios artesanales tienen que estar debidamente capacitados en cuanto a producción, diseño, tendencias de mercado y exportaciones, ya que si cuentan con excelentes productos potenciales y sobre todo artesanales son muy valorados en distintos países del mundo y es de gran desempeño buscar nuevos mercados.

Espíritu Mallaupoma, (2014) En su investigación titulada “Formación de un Clúster Textil para la Exportación de prendas de vestir a base de hilado de algodón orgánico a Brasil” que tiene como objetivo principal Verificar que dentro del sector textil exportador sea posible la formación de un Clúster empresarial textil exportador de prendas de vestir a base de hilado de algodón orgánico que sea competitivo en el mercado de Brasil, afirma que el principal problema es la falta de asociatividad en la cadena de valor para la producción y exportación de productos artesanales por ello se concluye que es factible implementar el clúster como estrategia para generar un mejor desarrollo y aumento de utilidades.

Vera Riofrío, (2015) En su tesis titulada “Estudio de Viabilidad Comercial de productos textiles artesanales de la asociación "Awakuq Makikuna" de la comunidad de Porcón Alto, Cajamarca para la ciudad de Barcelona, España” Se afirma que existen asociaciones que no cuentan con un plan estratégico el cual es de gran importancia para tener proyectada la dirección a la que quiere llegar la empresa ya que el plan estratégico es un proceso que ayuda a fijar el camino que debe seguir la empresa para cumplir con sus objetivos proyectados. En el caso de la asociación Awakuq Makikuna-Cajamarca no cumple con los requisitos necesarios que exige el mercado español en cuanto a calidad y certificaciones; para ello el autor recomienda “Mejorar en el proceso productivo, calidad y gestión empresarial del producto con ayuda de las entidades competentes para lograr la exportación a la Unión Europea” (pag.88).

Ballón Menacho & Laureano Misari, (2017) En su tesis “Estudio de Pre-Factibilidad para la Industrialización y Exportación de Fibra e Hilado de Alpaca al mercado de Reino Unido y China; afirman que, en nuestro país, las exportaciones no tradicionales donde están incluidos los productos textiles se encuentran en proceso de expansión hacia nuevos mercados atractivos que se encuentran a la vanguardia de diseños, moda e innovación. Sin embargo, existe un alto grado de informalidad por parte de las empresas peruanas que comercializan sus productos en forma de contrabando y esto afecta directamente al precio de los productos de las empresas formales. Se concluye que existe gran aceptación para productos hechos a base de fibra de alpaca en muchos países principalmente en los mercados de China y Reino Unido. No existen mercados saturados para este tipo de productos artesanales por lo tanto el proyecto presenta un alto grado de rentabilidad.

Sandoval Espinoza, (2017) En su tesis “Exportación de Prendas de Vestir con diseños a Bogotá - Colombia para la difusión de la aerografía peruana, 2017” Comentó que el Perú tiene el mejor Algodón nativo del mundo, para la producción de prendas de vestir y de productos artesanales con excelente mano de obra; buenos artistas con mucho talento, creativos e innovadores en cuanto a diseño, empaque que apliquen los estándares de calidad, las cuales nos ponen en una ventaja absoluta frente al país a donde se va a exportar. En la investigación se concluye que gracias a la perfecta ubicación de Perú en América Latina y haber firmado Tratados de Libre Comercio con países latinoamericanos le facilita comercializar sus productos con estos países ya que son muy atractivos para éste tipo de productos y sobre todo no existen restricciones para comercializarlos en relación con mercados europeos donde exigen en cuanto a los estándares de calidad y certificaciones.

Quiñones Seguil, (2017) En su tesis “Plan de Marketing para la Participación de una Asociación de Artesanos Nacionales en Ferias Internacionales, 2016” Afirmó que la participación de una empresa o Asociación en Ferias Internacionales son de suma importancia, ya que es una vitrina para los productos con valor agregado de nuestro país, vendiendo con historia, con un empaque atractivo, con diseños innovadores que capten la atención de los futuros clientes. Se concluye que para ello las entidades competentes como Mincetur, PromPerú, Sierra Exportadora deberían estar involucrados y comprometidos en ayudar a participar en estas ferias de carácter internacional: no solo a empresarios sino también a Artesanos quienes hacen vivir la cultura.

1.2.3. A Nivel Local

Neira Suárez & Pasapera Ramírez, (2015) En su Investigación “Artesanía y su Influencia en el Desarrollo sostenible de los Artesanos del Caserío de Arbosol en el Distrito de Mórrope que tuvo como finalidad determinar la influencia de la artesanía en el desarrollo sostenible de los artesanos de algodón nativo del caserío Arbosol en el distrito de Mórrope, donde afirma que existe un reducido margen de utilidad que obtienen las artesanas en relación a la cantidad de horas empleadas en el proceso productivo, asimismo resalta que el nivel de calidad de los productos no son lo suficientemente idóneos para insertarlos en los exigentes mercados internacionales ya que no cuentan con el diseño y acabado correcto. En la Investigación se concluye que no existe la capacitación permanente para los artesanos y asociaciones de artesanos por parte de las entidades competentes como Cite Sipán y el departamento de Artesanía del Gobierno Regional en cuanto a usos adecuados de técnicas, acabados y diseños.

Ventura López, (2017) En su Investigación “Características de la Formalización y Competitividad de las MYPES del Rubro Artesanales del Distrito de Monsefú” se sustentó en que permitirá identificar las características sobre la formalización y competitividad para lograr la exportación de artesanías en la Región de Lambayeque y así poder insertarse en diferentes mercados potenciales e incrementar nuestro desarrollo económico. En la investigación se concluye que existen muchos artesanos que desconocen de la formalización de Mypes asimismo también de los beneficios que tiene una empresa que se considera Mype e incluso también desconocen lo que pueden hacer como personas naturales y no tienen idea de como formalizar un negocio. Si bien es cierto los productos elaborados son muy competitivos debido a la diferenciación en cuanto a los diseños que adquieren características propias de su localidad, falta lo más importante que es el conocimiento de formalización para poder tener mejores beneficios y así poder expandir sus ventas, a nivel nacional e internacional.

Mendoza Cabanillas & Salazar Delgado, (2017) En su tesis titulada “Propuesta de un modelo de asociatividad dirigido a los artesanos de junco en la Ciudad de Monsefú como estrategia competitiva para el ingreso al mercado de Estados Unidos – 2015” Donde se afirma que en la ciudad de Monsefú existen productos elaborados manualmente y tienen un alto valor agregado, productos de muy buena calidad en cuanto a diseño y acabados, sin embargo se necesita agrupar a un grupo de artesanos para así poder cumplir con las exigencias de los mercados internacionales en cuanto a cantidades y sobre todo para adquirir una estrategia de crecimiento empresarial.

En la investigación se concluye que los principales factores de asociatividad favorecerán en la estrategia competitiva para el ingreso al mercado de EE.UU y además contar con diseños innovadores, precios competitivos, y características que generen valor en los productos ofertados.

1.3. Teorías Relacionadas al tema.

Ley N° 29073: Ley del Artesano y del desarrollo de la actividad artesanal.

Ley (29073) La presente ley establece el régimen jurídico que

“Reconoce al artesano como constructor de identidad y tradiciones culturales, que regula el desarrollo sostenible, la protección y la promoción de la actividad artesanal en todas sus modalidades, preservando para ello la tradición artesanal en todas sus expresiones, propias de cada lugar, difundiendo y promoviendo sus técnicas y procedimientos de elaboración, teniendo en cuenta la calidad, representatividad, tradición, valor cultural y utilidad, y creando conciencia en la población sobre su importancia económica, social y cultural”.

UNESCO, (2017) “La artesanía es una expresión artística cuyos cimientos descansan en las tradiciones de una comunidad”

Es decir, la artesanía es el arte con las manos que nos dejaron nuestros antepasados y hasta el día de hoy se siguen practicando y se han convertido en algo que caracteriza a cada comunidad o región, ya que en todo el Perú existe una diversidad de materiales, diseños y colores que contribuyen a la elaboración de importantes productos artesanales.

Exporta Fácil: Según SUNAT, (2017) Nos dice que el exporta fácil es un mecanismo que promueve la exportación de bienes y esta diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario el cual facilitará el ingreso de nuestros productos a mercados internacionales a través de SERPOST. Pueden acceder a este mecanismo tanto personas naturales como jurídicas que exporten mercancías con fines comerciales y que su valor no exceda de U\$7500 ni los 30 kg de peso. Los documentos exigidos para utilizar el Exporta Fácil son: Factura Comercial, Declaración de Exporta Fácil la cual se tiene que imprimir 6 ejemplares y la mercancía con el correcto embalaje.

Plan

Se define como el propósito de un proyecto o algo que se quiere lograr, el plan pretende establecer determinados objetivos, Asimismo se define como un detalle de las actividades que se pretenden realizar y de qué manera se conseguirán los objetivos establecidos. (Baena Graciá, 2011, p. 17)

Negocio

“Un negocio consiste en una actividad, sistema, método o forma de obtener dinero a cambio de ofrecer bienes o servicios a otras personas, es el intercambio comercial entre un producto con un valor monetario con el fin de satisfacer las necesidades del mercado y generar utilidades”. (Moyano Castillejo, 2015, p. 10)

Definición Plan de Negocio

Un plan de negocio es una herramienta de consideración y trabajo que sirve como un punto de inicio para un crecimiento empresarial. Mediante un plan de negocio se evalúa la calidad, estrategias, objetivos, y el entorno de la actividad empresarial que realiza la empresa. “Un negocio se planifica y se origina con el propósito de facilitar y hacer factible el cumplimiento de los objetivos”. (Velasco Álvaro, 2007, p.12)

El plan de negocio no convierte ideas malas en buenos negocios; sino que permite identificar ideas inadecuadas y evitar así contratiempos durante las actividades de la empresa. Esto permite que los negocios sean más eficientes y tengan un planeamiento estratégico más ambicioso que evitando riesgos y reduciendo costos.

Es un documento escrito de manera sencilla y precisa, que es el resultado de un proceso de planeación. Sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos, hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para conseguirlo. (Weinberger Villarán, 2009)

Zorita Lloreda & Huarte Martin, (2013) Un Plan de negocio es un instrumento de planificación que permite a los emprendedores generadores de una idea de negocio analizar su factibilidad. “El plan de negocio sirve como pauta para los procesos o actividades a desarrollar y como instrumento de control que permita medir posibles desvíos en la ejecución de las actividades; el contenido y profundidad del plan de negocio debe ajustarse al tipo propuesta emprendedora que se quiera desarrollar” (p.35)

Un plan de negocio debe cumplir con dos funciones principales:

Ser una herramienta para la búsqueda de financiamiento.

Ser una herramienta para la administración operativa.

Según Centenera Ulecia, (2010) El plan de Negocio está compuesto por las siguientes fases.

Fase 1. Diagnóstico de la Empresa en el Entorno de su sector y Competencia

Entorno Político: El gobierno de cada país suele presentar regulaciones legislativas, es decir presentan leyes que regulan el comercio exterior de un determinado producto o servicio, para así poder proteger la industria local, exigiendo ciertas condiciones para el ingreso de productos extranjeros y no afecten en gran cantidad a la producción ni comercialización nacional.

Entorno Económico: Dentro del análisis económico se evalúa los movimientos del mercado, si pueden ayudar u obstaculizar el comercio del bien o servicio a negociar. Para ello se debe comparar tanto los costos de producción, como también los precios finales con los principales competidores.

Entorno Social: Para conocer el entorno social, se debe enfocar en un segmento de mercado en el cual se describa y conozca profundamente los comportamientos en el consumo del bien o servicio, así como también la clase social a la cual será dirigida el producto para tener una expectativa clara sobre la relación entre el costo del producto con el precio al que será ofrecido a dicho mercado.

Entorno Tecnológico: Debido a que existen grandes cambios tecnológicos constantemente se debe evaluar las tecnologías que están surgiendo y pueden contribuir en la producción así como también en la comercialización. Gracias al avance tecnológico podemos ofrecer productos y servicios mediante páginas online, medios que ayudan a tener un mejor acercamiento y seguimiento al consumidor.

Principales Variables de Competitividad del Sector: Para poder conocer el nivel de competencia dentro de una organización y así poder desarrollar una estrategia de negocio es de gran importancia analizar el entorno con las cinco Fuerzas de Michael Porter

Poder de negociación de los compradores o clientes: Para poder determinar el poder de negociación de los clientes se debe analizar si los usuarios son pocos, éstos se pueden organizar y ponerse de acuerdo en cuanto a los precios que planifican pagar, entonces se convierte en una amenaza para la empresa ya que los clientes decidirán establecer un precio que les parezca adecuado, incluso menor al que la empresa estaría dispuesta aceptar. Por otro lado, si existen

muchos proveedores, los usuarios tendrán una mayor capacidad de negociación debido a que tienen más posibilidades para elegir los productos o servicios necesarios.

Poder de negociación de los proveedores o vendedores: Este poder se convierte en una amenaza sobre la industria, debido al poder que los proveedores disponen, ésta puede ser por el grado de concentración o también por las características de los insumos utilizados. Por lo tanto la capacidad de negociar de los proveedores es generalmente baja.

Amenaza de nuevos competidores entrantes: En éste poder de negociación se analizan las barreras que existen en cuanto a los nuevos productos insertados al mercado, así como también para los nuevos competidores, se considera que cuánto más fácil sea el ingreso, mayor será la amenaza; Por otro lado si se introduce un pequeño negocio al mercado será más fácil la entrada de competidores.

Amenaza de productos sustitutos: Existen productos y marcas difíciles de copiar, ya que son patentadas; sin embargo existe mercados donde hay muchos productos similares que por lo general tienen baja rentabilidad.

Rivalidad entre los competidores: Cuando existan menos competidores resultará más rentable económicamente.

Para realizar un completo diagnóstico de la empresa se tiene también que elaborar un análisis comparativo de:

Fortalezas: Es un análisis donde se identifican dentro de una organización los atributos e instrumentos que permiten generar una ventaja comparativa sobre los competidores.

Oportunidades: Son aquellos factores, actitudes y actividades positivos que se presentan en el entorno de una organización, éstas contribuyen en el desarrollo de las actividades.

Debilidades: Esto se refiere a todos los instrumentos, elementos, actitudes y actividades que se convierten en una barrera e impiden la buena marcha de la organización.

Amenazas: Las amenazas son situaciones y actividades negativas que pueden atentar al desarrollo de una organización.

Fase 2. Selección del Mercado Objetivo.

Para conseguir un completo análisis del Mercado Objetivo se tiene que considerar los siguientes aspectos:

Macroeconómicos: Realizar un análisis macroeconómico es de suma importancia para una empresa, ya que se evalúa las condiciones en las cuales compita una empresa nacional con las internacionales, así como también las condiciones en que se desarrollan los negocios en un sector de la economía a comparación de otros sectores tanto nacionales como internacionales. Es de vital importancia tener en cuenta la capacidad de competencia de las empresas, ya que solo así podemos proyectar o planificar un desarrollo sostenible no solo de la empresa, sino también que contribuyan al crecimiento económico nacional.

Sociodemográfico: En éste aspecto se identifica y analiza la población, dimensión de las unidades familiares, distribuido por edades, esta información es muy importante y significativa para conocer las características principales del mercado. Tener conocimiento de la cantidad de habitantes será de gran importancia para identificar los tipos de productos mas adecuados a comercializar.

Culturales: Los mercados internacionales tienen diferentes preferencias en cuanto a productos, diseños, envases, y calidad, incluso en marcas, entonces son criterios que se tienen en cuenta para realizar un análisis exitoso que servirá para identificar si un mercado es prometedor o no en relación al producto que se piensa internacionalizar.

Por otro lado es necesario también tener en cuenta las normativas que afecten a las importaciones o la comercialización del producto a exportar, junto con las barreras arancelarias y para arancelarias.

Fase 3. Selección de la forma de entrada al mercado: Es importante saber el método de ingreso al mercado internacional para ello tenemos dos modalidades:

Exportación Directa: Esta es la forma más común para operar internacionalmente, cuenta con bajo costo, sin embargo es necesario realizar inversión importante en el estudio de mercado, canales de distribución, precio, y comunicación. Esta modalidad de exportación es realizada por la propia empresa hacia un comprador en el exterior para su uso o consumo definitivo. Esta modalidad permite contar con un mejor control y conocimiento de las operaciones internacionales durante la exportación.

Exportación Indirecta: En este tipo de exportación existen intermediarios independientes quienes están encargados de formalizar y concretar las operaciones directamente con los importadores, éstos efectúan el proceso y se hacen cargo de todos los trámites. Existen diferentes tipos de intermediarios como: El comprador extranjero, comerciante, Corredor o Broker, Agente, Trading Company, Consorcio de Exportación.

Fase 4. Política de Marketing Mix.

Producto: Este indicador está compuesto tanto por el producto ofrecido que satisficará una necesidad, así como también con todos los elementos suplementarios que lo conforman, para darle ese valor agregado tan exigido en el mercado actual, estos elementos pueden ser: El envase, embalaje, atención al cliente, garantía, etc.

El producto es considerado por el marketing desde dos ópticas en la cual una es más restringida y la otra más abarcadora, en la primera solo son considerados aquellas características o atributos que lo constituyen; ejemplo en la marca, variedades, y tamaños. “En la segunda perspectiva se concibe al producto de una manera general e intrínseco; ejemplo la variedad, el tamaño, empaque, así como también elementos que deberían de ser considerados como parte del producto tales como el precio, la comunicación o promoción, distribución” (Dvoskin, 2004, p.27)

Precio: En esta variable se presenta la información del precio del producto establecido por la empresa el cual está fijado acorde a los precios en el mercado competitivo, éste indicador suele tener un impacto esencial en el consumidor.

Dvoskin, (2004) Este es el único indicador de las cuatro P, que genera ingresos para la organización, contiene tres conceptos parecidos pero con diferente significado. “ En primer lugar está el costo, que se determina a partir de los recursos que utiliza una empresa para que sus productos o servicios sean ofrecidos en el mercado. Otro de los términos es el Valor que significa lo que un comprador está dispuesto a ceder con el fin de satisfacer una necesidad. En tercer lugar tenemos el precio, monto por el cual se realizará la transacción” (p. 29)

Plaza: En este indicador se establecerán los principales canales de distribución por los cuales atravesará el producto para así poder incrementar sus ventas, llegando a un distribuidor, intermediario o consumidor final.

Dvoskin, (2004) “Término relacionado con la distribución y la generación de oportunidades de compra, es el lugar donde se concreta la compra, el famoso “Momento de la Verdad”” (p. 28)

Promoción: Este indicador es de suma importancia para cualquier tipo de negocio, ya que permite dar a conocer al público objetivo los bienes o servicios ofrecidos por la empresa, así como también los beneficios, promociones u oportunidades por parte de la organización.

Dvoskin, (2004) “Es el esfuerzo o el impulso que hace la empresa para informar a los compradores y persuadirlos de que su producto es superior o ventajoso a los de la competencia. Existen muchas empresas que invierten mucho dinero en este indicador que sirve para comunicar al público objetivo la potencialidad de un producto, marca y características, para ello suelen utilizar los medios de comunicación como radio, tv, redes sociales, banners, ballas euco. Mientras que una empresa que quiere expandir su mercado al exterior, participa consntamente en ferias internacionales, para dar a conocer su producto ante muchos países participantes.

Para una asociación de artesanos la manera mas adecuada de poder promocionar sus productos es mediante redes sociales, y en la participacion en ferias comerciales nacionales, asi como tambien en ferias internacionales con la ayuda de entidades públicas que promueven la exportación de artesanías, como Prom Perú, Mincetur.

Fase 5. Plan Económico y Viabilidad del Proyecto.

Punto de Equilibrio: Es una herramienta de mucha utilidad para poder hacer proyecciones financieras, así como también poder establecer el precio del producto, y lo más importante, poder analizar la rentabilidad del negocio. Este considera como el nivel de producción y las ventas que logra una organización para cubrir sus costos y gastos mediante los ingresos adquiridos.

VAN: Es un instrumento financiero que permite determinar la viabilidad de un proyecto , habiendo medido los ingresos y gastos y descontando la inversión inicial solo así se podrá determinar si existen ganancias, entonces el proyecto será viable y rentable. La fórmula establecida para determinar el VAN es:

$$\text{VAN} = \text{Beneficio Neto Actualizado} - \text{Inversión}$$

Entonces: Si $VAN < 0$ El proyecto o plan no será rentable, cuando el VAN resulta negativo, esto quiere decir que no satisface a la Tasa de Descuento. Mientras tanto cuando $VAN = 0$ esto quiere decir que se esta incorporando ganancia de la tasa de descuento y se ha cumplido con ella. Sin embargo cuando el $VAN > 0$ Se ha cumplido con dicha tasa y se a generado ganancia o beneficio adicional.

TIR: Esta es una tasa de rentabilidad que ofrece una inversión es un porcentaje de beneficio o pérdida que posteriormente servirá de inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. Esta está expresada en porcentaje y nos indica una medida relativa de la rentabilidad y se determina de acuerdo al número de periodos.

Fase 6. Revisión del Proyecto y Presentación: Más allá de una simple revisión del plan o proyecto en cuanto a rentabilidad y oportunidades, se debe basar en un plan de contingencia en cuanto a las amenazas que existen en el desarrollo del proyecto, para darles la seguridad a nuestros clientes en invertir o consumidor nuestros productos, basados en garantía y buena calidad. Donde lo más importante sea la buena relación entre empresa – consumidor.

EXPORTACIÓN

Lerma Kirchner & Márquez Castro, (2010) La exportación es una actividad vital dentro de los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos o servicios fuera de los límites territoriales del país, es decir se define como la salida legal de las mercancías de un territorio aduanero a otro. Esto genera un mayor beneficio económico, posicionamiento internacional, crecimiento empresarial, sobre todo un prestigio para la empresa que aporta al crecimiento económico del país. Cabe rescatar que, que éstas operaciones comerciales entre varios países suelen presentar un importante grado de dificultad a nivel legal y fiscal, ya que varían considerablemente de un país a otro.

Lerma Kirchner & Márquez Castro, (2010) Considera a la exportación como un instrumento aduanero que contribuye al comercio internacional, ya que es la salida legal de mercancías de un territorio aduanero a otro.

Banco Nacional de Comercio Exterior, (2005) “La exportación es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero”. (p.17)

Según el mismo autor indica los siguientes elementos generales de la exportación.

Producto.

Uno de los elementos más importantes para la exportación es el producto que se venderá en los mercados extranjeros, así como también la forma y condiciones de ingreso; entonces para desarrollar una operación exitosa de exportación es indispensable conocer las características y elementos que se debe cumplir como:

Contar con una Oferta Exportable: Es decir que la empresa cuente con el volumen necesario para atender los pedidos que exigen los mercados internacionales.

El producto tiene que ser de buena calidad en cuanto al diseño y acabado tal cual exigen el mercado de destino.

Ofrecer un precio competitivo y una utilidad razonable.

Contar y brindar con la clara garantía en el tiempo de entrega

Ofrecer un servicio de Post Venta.

El análisis del producto incluye también la competencia local del producto, cifras de comercio exterior del producto, tendencias en cuanto a gustos, preferencias, costumbres, productos sustitutos, precios locales del producto, etc

Banco Nacional de Comercio Exterior, (2005) “Afirma también que la combinación acertada de precio / calidad y oferta exportable es la llave perfecta para el acceso a cualquier mercado exterior. Estos datos se pueden identificar por medio de un análisis comparativo en cuanto a los datos del mercado objetivo y las cifras de la empresa”. (p.22)

Clasificación Arancelaria: “Las mercancías sin excepción alguna, deben clasificarse arancelariamente al pasar por aduanas, al fin de identificar de manera clara y precisa la tasa porcentual de arancel que le corresponde para pagar de acuerdo con el tipo de arancel aplicable, así como para poder conocer y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias, tales como permisos previos, cuotas compensatorias, regulaciones sanitarias, de etiquetado, etc” (p. 78)

Envase y Embalaje: “El envase y embalaje se consideran como parte integral del producto, ya que realizan las funciones de contener, envolver, proteger e identificar” (p. 219)

El Banco Nacional de Comercio Exterior, (2005) Nos detalla las funciones principales del envase como del embalaje:

“Exhibir el producto,
Permitir la conservación de los productos que contienen,
Proteger y permitir la manipulación, transporte y comercialización del producto y
Reducir las mermas y el desperdicio, facilitar la separación, clasificación y selección de los productos” (p.219)

En cuanto a los materiales, diseño y forma del envase y embalaje es necesario considerar lo siguiente:

“Ventajas y desventajas, aspectos ecológicos y limitaciones de los materiales utilizados.

Los aspectos mercadológicos, la resistencia y el aprovechamiento de los espacios, de acuerdo con la forma diseñada.

La estandarización de las dimensiones según las diferentes presentaciones del producto” (p. 219)

Etiquetado: Antes de la elaboración e impresión de la etiqueta se debe tener en cuenta las regulaciones que exige el mercado de destino. “Caso contrario se sugiere recurrir a un consultor especializado o solicitar la opinión y aprobación de la etiqueta, directamente a las entidades de verificación autorizadas en el país importador”. (p. 140)

Según Banco Nacional de Comercio Exterior, (2005) Los elementos que deben incluirse en las regulaciones del etiquetado son:

Nombre comercial del producto; Nombre y dirección del producto, exportador, importador, distribuidor; País de origen; Registro ante la autoridad competente; Peso neto, cantidad del producto, volumen; Instrucciones de uso y de almacenamiento; Fecha de producción, caducidad o de durabilidad mínima; Número de lote; Sello o indicación del cumplimiento de una norma de calidad. (p. 141)

Factores de Mercado.

“Una vez realizado una correcta selección del producto, se procede a buscar el mercado objetivo, la cual debe ser minuciosa, ya que ésta debe incluir la situación actual del país de destino, así como también sus expectativas en el mediano plazo, principalmente en cuanto al entorno económico, político, social y ambiental”. (p.25)

Se debe realizar un análisis completo del entorno económico, político, social y ambiental. Así como también la población, Ingreso per cápita, inflación, índice de facilidad para hacer negocios.

Acceso al Mercado.

Esta también es una de las etapas muy importantes dentro del proceso de exportación, ya que se analiza e identifica las barreras o restricciones arancelarias y para arancelarias (normas éticas, de seguridad, etiquetado, ecológicas, entre otros) que afectan al producto.

Para ello se debe conocer los tratados de libre comercio, la elección de la modalidad de transporte, ya sea por vía terrestre, marítima o aérea.

Participar constantemente en ferias internacionales como visitante y/o expositor para coseguir clientes potenciales.

Regulaciones Arancelarias: Los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación pueden ser los siguientes:

Ad Valorem: Expresado en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía.

Específicos: Expresado en términos monetarios por unidad de medida. En este caso el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal.

Mixto: Es una combinación de los dos anteriores.

Regulaciones No Arancelarias: Son aquellas medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, proteger la salud, sanidad animal y vegetal o para asegurar a los consumidores la buena calidad.

Documentos y Trámites de Exportación: SIICEX, (2018) Los principales documentos exigidos para la exportación son los siguientes:

“Documentos para una Exportación Definitiva

Certificado de Origen: Documento emitido por entidades públicas o privadas comitentes como: Cámara de Comercio, Adex, Sociedad Nacional de Industrias, Comex, Exportador puede emitir el certificado de origen gratuitamente para países como EE.UU y Canadá.

Ficha Técnica: Es una hoja de datos donde se estipulan las características generales de la mercancía.

Certificado Fito o Zoonosanitario: Emitido por SENASA.

Declaración Única de Aduana – DUA: Documento aduanero donde se consigna información requerida para el ingreso o salida de mercancías de un territorio aduanero.

Documentos Comerciales

Factura Comercial: Documento que acredita la venta de un producto emitido por el exportador.

Lista de Embarque (Packing List): Documento se detalla la cantidad de mercancía a exportar.

Documentos de Embarque – Transporte:

Instrucciones de embarque: Documento que permite la reserva y despacho de mercancías de una manera eficaz.

Reserva de espacio (Booking): Es un documento que consigna la separación o reserva de espacio en el buque para la mercancía.

Conocimiento de Embarque (Bill of Lading – B/L): Documento de Transporte marítimo por la línea naviera.

Guía Aérea (Airway Bill – AWB): Documento de transporte Aérea.

Carta Porte” : Documento que consta que las mercancías son transportadas por vía terrestre.

Sin embargo para la exportación de los monederos artesanales de algodón nativo, siendo el exporta fácil la modalidad más adecuada para su comercialización se considera necesarios los siguientes documentos:

Ficha Técnica: Donde se estipula la partida arancelaria, Nombre Comercial, Presentación, Zona de Producción, Estacionalidad, Composición, Usos y aplicaciones entre otros.

Factura Comercial: En el exporta fácil también se puede utilizar la Boleta de Venta, ya que es necesario la serie del comprobante para generar la (DEF) Declaración de Exporta Fácil.

Declaración de Exporta Fácil: Documento generado a través del portal de SUNAT, donde se estipula la siguiente información: Datos del Exportador, Datos del Importador, Descripción de la mercancía. En el caso del Taller Artesanas Santa Anita deberá imprimir 06 ejemplares, que estarán destinados, (01) para el exportador, (01) para Serpost Chiclayo, (01) Serpost Lima, (01) Aduana de Origen, (01) Aduana de Destino, (01) Importador.

Términos de negociación Internacional:

Incoterms: Són términos abreviados que definen el lugar y obligaciones de entrega de la mercancía.

Para cualquier modalidad de transporte:

EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP

Solo para transporte acuático:

FAS, FOB, CFR, CIF

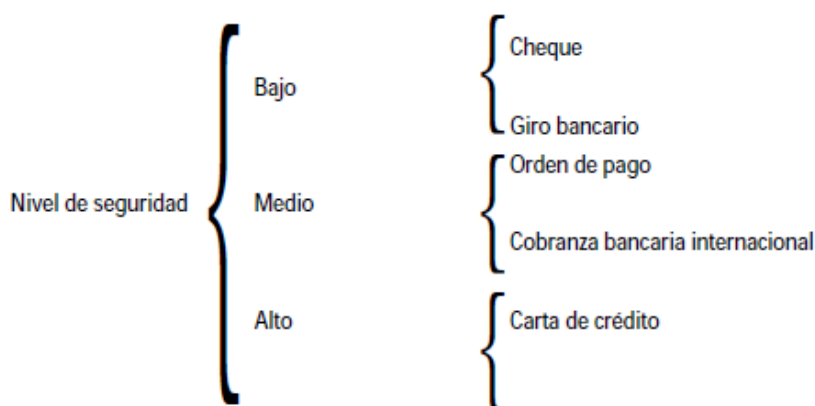
Estos instrumentos de exportación son utilizados en las negociaciones comerciales internacionales donde se acuerda o negocia las responsabilidades y obligaciones por parte del importador y exportador en el traslado de la mercancía, así como también los riesgos que debe asumir cada uno, desde un cierto punto en el proceso de la exportación. El Incoterms negociado se indicará en el contrato de compra venta internacional.

Cuando los pedidos excedan el peso o el valor permitido por SERPOST en la utilización del Exporta Fácil, se deberán enviar en un contenedor y elegir el medio de transporte más adecuado, sea terrestre, marítimo o aéreo.

Formas de pago Internacional:

Según Banco Nacional de Comercio Exterior, (2005) clasifica a los medios de pago por el nivel de seguridad:

Figura 1. Medios de Pago



Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior.

Canal de Distribución:

En el Banco Nacional de Comercio Exterior, (2005) se establecen los siguientes canales de distribución: “Establecer una asociación (Joint Venture) con una empresa o inversionista local en el mercado de destino.

Operar con importadores independientes, contactados directamente.

Vender los derechos de fabricación, cobrando por ello una regalía.

Entregar el producto a una comercializadora en territorio extranjero, o Centro Comercial, tiendas especializadas, entre otros”. (p.26)

1.3.1. Definición de Términos

Incoterms: Términos de comercio internacional utilizados para negociar y compartir las responsabilidades y riesgos entre el exportador y el importador en el proceso de exportación.

Ferias y Misiones Comerciales Internacionales: Son escenarios que tienen como finalidad difundir y promocionar los productos potenciales de una empresa o país, básicamente se diferencian en que las ferias se realizan dentro de un recinto donde se exponen la gama de productos mientras que las misiones comerciales son una actividad donde el empresario visita otro país a fin de mostrar su oferta exportable e identificar la demanda externa.

Aduana: Es el ente del Comercio Exterior, que regulariza o fiscaliza las transacciones comerciales, con el fin de administrar, registrar, y regular el ingreso y salida legal de mercancías. Está ubicado en puntos estratégicos como: fronteras, terminales internacionales de transporte de mercancías como aeropuertos o terminales ferroviarios.

Exporta Fácil: Es una modalidad o mecanismo que facilita la exportación de mercancías a través de Serpost el cual permite acceder a muchos mercados internacionales actuando como un operador logístico, brindando seguridad y rapidez

Barreras Arancelarias: Son limitaciones y controles al libre intercambio comercial, imponiendo impuestos o también conocidos como aranceles a la exportación e importación de bienes y servicios.

Competencia: Cuando varias empresas dirigen sus productos o servicios a un mercado en específico ante un conjunto de consumidores que actúan de forma independiente y que forman parte de la demanda.

Canal de Distribución: Son las vías elegidas por una empresa que un producto recorre desde que es creado hasta que llega al consumidor final.

Broker: Es un individuo u organización que actúa como intermediario entre el exportador e importador para facilitar las operaciones que se realizan en el proceso de exportación. Es recomendable para las empresas quienes quieren incursionar por primera vez en el mundo de las exportaciones.

1.4. Formulación del Problema

¿De qué manera un plan de Negocios contribuirá a la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope 2018-2021?

1.5. Justificación e Importancia del estudio.

La realización del presente proyecto se justifica porque servirá de antecedente para las futuras investigaciones.

Del mismo modo, el presente trabajo de investigación es relevante porque beneficiará al Taller Artesanas Santa Anita - Mórrope para expandir su actividad comercial en el mercado de Colombia.

Asimismo, Colombia contará con productos de buena calidad a base de algodón nativo, con diseños y colores que despierten el interés de los consumidores.

Según Gutiérrez, (2016) nos dice que:

“Lambayeque es el lugar de origen del algodón en el Perú, en Muchik, Utku. El algodón peruano es muy conocido en el mundo debido a que cuenta con varias características especiales, pero la principal es sin duda su capacidad enzimática que lo hace poseer una variedad de colores entre ellos: blanco, crema, beige, los marrones cafés y rojizos, hasta lo más exóticos como verdes, amarillos y lilas, que son el reflejo de la naturaleza misma y de la geografía desértica de la costa del Perú.” (p. 58)

1.6. Hipótesis

Un plan de negocios permitirá la exportación de Monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita - Mórrope 2018-2021.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General:

Proponer un Plan de Negocios para la Exportación de Monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope 2018-2021

1.7.2. Objetivos Específicos:

1. Analizar la exportación de monederos de algodón nativo en el Taller Artesanas Santa Anita al mercado de Colombia.
2. Identificar las oportunidades comerciales para los monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.
3. Elaborar un plan de negocios para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita - Mórrope 2018-2021.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo y diseño de Investigación.

2.1.1. Tipo de Investigación:

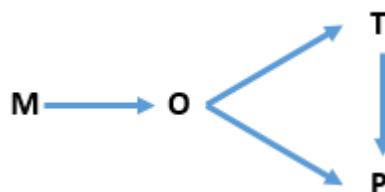
Descriptiva - Propositiva

La investigación es de tipo descriptiva porque se analizó el contexto de la Asociación de Artesanas Santa Anita – Mórrope y se describió el problema para que en base a ello se elabore y proponga un plan de negocio para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia.

“La investigación descriptiva es una manera de estudio para saber quién, cómo, cuándo, y por qué del objeto de estudio, ésta explica perfectamente a una organización al consumidor y el financiamiento” (Naghi Namakforoosh, 2005, p.91)

Taucher, (1997) “La investigación descriptiva tiene como objetivo mostrar una situación donde los resultados obtenidos pueden dar origen a una hipótesis y cumplir así con la primera etapa del método científico” (p. 21)

La investigación es propositiva porque se culminará proponiendo un plan de negocio para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia.



M: Muestra; **O:** Objeto de Estudio; **T:** Teoría; **P:** Propuesta

2.1.2. Diseño de Investigación

No Experimental:

“La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente las variables, es decir no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Con este diseño de investigación se observa los fenómenos tal cual se dan en el contexto para luego analizarlos”. (Toro Jaramillo & Parra Ramírez, 2006, p.158)

En la investigación no experimental las variables independientes ya han ocurrido y no pueden y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron al igual que sus efectos. (Toro Jaramillo & Parra Ramírez, 2006, p.158)

2.2. Población y Muestra.

2.2.1. Población

En la presente investigación se tomó como población a las trabajadoras del taller Artesanas Santa Anita del distrito de Mórrope, Lambayeque; éstas constituyen un total de 8 artesanas.

Tabla 1. Población de la Investigación.

Descripción	Cantidad
Artesanas del Taller Santa Anita	8
Total	8

Elaboración: Propia

2.2.2. Muestra

La elección de la muestra tuvo que recurrir al desarrollo de un tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia, puesto que, es un grupo que ya está conformado de acuerdo a las necesidades y objetivos de la investigación. Además, dado que el tamaño poblacional es manejable, se pudo considerar; numéricamente es decir se ha considerado como muestra a la Presidenta del taller Artesanas Santa Anita, Mórrope, la señora Nélica Sánchez Santamaría.

Adicionalmente se ha considerado el juicio de cinco expertos en Comercio Exterior y artesanía, Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar, Ing. José Gálvez Arenas (Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte), Técnica Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero (Experta en Artesanía en la Dirección de Turismo y Artesanía de la Gerencia Regional de Comercio Exterior y Turismo de Lambayeque, Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián (Experta en Comercio Exterior), Francisco Cúneo Fernández (Experto en Comercio Exterior).

“La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población”. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014, p.175)

2.3. Variables y Operacionalización

2.3.1. Variables de Estudio

Variable Dependiente: Plan de Negocios

Variable Independiente: Exportación de Monederos de Algodón Nativo

2.3.2. Definición de las Variables de Estudio

Tabla 2. Definición de Variables.

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICÓN OPERACIONAL
V1 PLAN DE NEGOCIOS	Velasco Álvaro, (2007) Un plan de negocio es una herramienta de consideración y trabajo que sirve como un punto de inicio para un crecimiento empresarial. Mediante un plan de negocio se evalúa la calidad, estrategias, objetivos, y el entorno de la actividad empresarial que realiza la empresa. “Un negocio se planifica y se origina con el propósito de facilitar y hacer factible el cumplimiento de los objetivos”. (Pág. 12)	Para la presente variable se considera cinco dimensiones que ayudaran a determinar los datos de la investigación
V2 EXPORTACIÓN	Es la salida legal de las mercancías de un territorio aduanero hacia otro, previamente habiendo fijado un contrato de compra venta internacional con sus respectivas cláusulas y responsabilidades.	Para ésta variable se considera cuatro dimensiones las cuales ayudarán y facilitarán la recolección de datos para la investigación.

Elaboración: Propia

2.3.3. Operacionalización

Tabla 3. Operacionalización de Variables

	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
PLAN DE NEGOCIOS	Diagnóstico de la Empresa	Entorno Político	Entrevista
		Entorno Económico	
		Entorno Social	
		Entorno Tecnológico	
	Mercado Objetivo	Aspectos Macroeconómicos	Análisis Documental
		Aspectos Sociodemográficos	Entrevista
		Aspectos Culturales	
	Forma de Ingreso al Mercado	Exportación Directa	Entrevista
		Exportación Indirecta	
	Marketing Mix	Producto	Entrevista
		Precio	
		Plaza	
		Promoción	
	Plan Económico	Punto de Equilibrio	Análisis Documental
		Valor Actual Neto	
Tasa Interna de Retorno			

Exportación	Producto	Oferta Exportable	Análisis Documental
		Competencia Local	Entrevista
		Precios	
		Envase	
		Embalaje	
		Etiquetado	
	Factores de Mercado	Situación Económica	Análisis Documental
		Población	
		Ingreso Per Cápita	
		Índice de Facilidad para hacer negocios	
	Acceso al Mercado	Regulaciones Arancelarias	Análisis Documental
		Regulaciones No Arancelarias	
		Documentos de Exportación	
		Incoterms	
		Medio de Pago Internacional	

	Canal de Distribución	Canal Directo (Empresas Importadoras)	Análisis Documental
		Canal Indirecto (Intermediarios)	

Elaboración: Propia

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

2.4.1. Técnicas e instrumentos de recolección de Información.

Durante el proceso de la investigación, en el afán de recolectar la información, procesarla, organizarla y posteriormente presentarla; teniendo en cuenta el logro de los objetivos de la investigación se utilizarán de acuerdo a las características de las variables las siguientes técnicas e instrumentos.

Tabla 4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

TECNICA	INSTRUMENTO	FINALIDAD	ACCIONES
Observación	Guía de Observación	Diagnosticar las características de la realidad problemática del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope	Este instrumento se aplicó en el Taller Artesanas Santa Anita ubicado en el distrito de Mórrope – Lambayeque
Entrevista	Guía de Entrevista	Recopilar información respecto a las características de las variables en estudio.	Este instrumento se aplicará a la presidenta del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope
Entrevista	Guía de Entrevista	Recopilar información respecto a las características de las variables de estudio.	Este instrumento se aplicará a 5 expertos en Comercio Exterior y Artesanía.

Elaboración: Propia.

2.5. Procedimiento de análisis de datos.

2.5.1. Validez

La validación del instrumento de recolección de datos (Guía de Entrevista) se hizo mediante el juicio crítico de tres expertos, los mismos que determinaron la validez de acuerdo a la línea de investigación que se desarrolló en el presente proyecto de investigación.

2.5.2. Confiabilidad.

De acuerdo a las características del instrumento de recolección de datos, Guía de Entrevista, se considera confiable luego de haber sido validada por especialistas en el Tema de investigación.

2.6. Aspectos Éticos.

Tabla 5. Aspectos Éticos

Criterios	Aplicación
Veracidad	La información es fiable, debido a que existe la confiabilidad en los datos descritos.
Documentos de Estudio	El autor de la investigación fue responsable de preservar los documentos utilizados en el estudio, como las fichas de validación, así como también las entrevistas que fueron procesadas obteniendo los resultados que ayudan a determinar el objetivo de la investigación.
Consentimiento Informado	Los expertos entrevistados que contribuyeron con la investigación conocían la finalidad de la información brindada.

Elaboración: Propia

2.7. Criterios de Rigor Científico.

Tabla 6. Criterios de Rigor Científico

Criterios	Aplicación
Confiabilidad	Se solicitó el permiso correspondiente para grabar y tomar fotografías a los entrevistados, con la finalidad de constatar registros que argumenten la investigación.
Validez	Los instrumentos de recolección de datos (Guía de Entrevista) fueron validadas por 2 expertos en Comercio Exterior y 1 metodólogo, con la finalidad de que los instrumentos sirvan de soporte para adquirir una información veraz en cuanto a las variables de estudio.
Objetividad	Los datos obtenidos tras la aplicación de las guías de entrevista fueron procesadas de manera original, sin acceder a ninguna modificación.

Fuente: Elaboración Propia

III. RESULTADOS

En el presente capítulo se muestran los resultados de la investigación; los cuales se obtuvieron mediante el instrumento de recolección de datos en el cuál se utilizaron dos guías de entrevista, una dirigida a la presidenta del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope, mientras que la otra fue aplicada a cinco expertos en comercio exterior y artesanía. Los resultados se presentan de acuerdo al logro de cada objetivo.

3.1.Resultados en Tablas y Figuras

3.1.1. Objetivo de investigación: Analizar la exportación de monederos de algodón nativo en el Taller Artesanas Santa Anita al mercado de Colombia.

Resultados de la entrevista aplicada a la Presidenta del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope

Tabla 7. El estado en la promoción y comercialización de monederos de algodón nativo

¿De qué manera el estado promueve la comercialización de monederos de algodón nativo?

El estado no promueve la promoción ni comercialización de productos artesanales en el Taller de Artesanas Santa Anita. Sin embargo, reciben el apoyo constante de la señora Jacqueline Ayasta Caicedo, representante de las artesanas de la Región Lambayeque ante el Concejo Nacional de Fomento Artesanal, quien gestiona ferias artesanales comerciales a nivel regional en festividades o fechas importantes y ayuda a participar a varias asociaciones de artesanos.

Elaboración: Propia

El Taller de Artesanas Santa Anita – Mórrope no recibe el apoyo constante de instituciones públicas competentes como MINCETUR, a través de su oficina de GERCETUR, PROMPERÚ, CITE SIPÁN, OCEX. El único apoyo que reciben por parte de ellos es la participación en alguna Feria por festividad como fiestas patrias. Y algunas charlas o capacitaciones.

Tabla 8. Financiamiento para la producción de monederos de algodón nativo

¿De qué manera financian la producción de los monederos de algodón nativo?

El taller de artesanas Santa Anita financia su producción con recursos propios, hay ocasiones en las que han realizado préstamos financieros en Edpyme Alternativa para adquirir máquinas, insumos, materiales necesarios para la producción de los monederos de algodón nativo, como forros, cierres, entre otros.

Fuente: Elaboración Propia

Para una asociación de artesanos el adquirir maquinarias, insumos para la elaboración de novedosos productos es algo complicado porque no disponen de suficientes recursos económicos, sin embargo, pueden financiar su producción mediante préstamos en entidades bancarias, pero para acceder a ello se debe cumplir con los requisitos que exige la entidad bancaria.

Tabla 9. Interés en elaborar productos con algodón nativo

¿Cuál es el interés de las artesanas en trabajar productos de algodón nativo?

El Taller de Artesanas Santa Anita se caracteriza por elaborar productos 100% algodón nativo, éste trabajo nace desde sus antepasados, donde sus padres inculcaron esta actividad económica tradicional desde la siembra y cultivo del algodón nativo hasta la elaboración de novedosos productos y que cada día apasiona ya que están innovando constantemente en diseños, acabados y nuevos productos que despierten el interés tanto de turistas nacionales como extranjeros.

Elaboración: Propia

Más que una actividad económica, elaborar productos de algodón nativo se ha convertido en una pasión, una costumbre familiar que fue adquirida por sus progenitores y que cada día gracias al avance tecnológico, se va perfeccionando en cuanto al proceso de producción, calidad, diseños y acabados.

Tabla 10. Instrumentos utilizados en la elaboración de monederos de algodón nativo

¿Qué instrumentos utilizan para la elaboración de monederos de algodón nativo?

La gran parte de instrumentos utilizados para la producción de monederos de algodón nativo son naturales como el úso, Urdidora, para elaborar el Telar de Cintura se utiliza el Quide, Uño, Coique, para posteriormente terminar el producto utilizando máquina de coser, remallado.

Elaboración: Propia

Por tradición las artesanas del Taller Santa Anita utilizan instrumentos naturales a base de madera para elaborar los monederos de algodón nativo, sin embargo también han adquirido máquinas de coser y remallado que permiten un mejor acabo en el producto.

Tabla 11. Exportación de monederos de algodón nativo en el taller artesanas Santa Anita

¿Alguna vez ha exportado monederos de algodón nativo? De qué manera.

Aún no se ha exportado monederos de algodón nativo, pero sí productos como Chalinas y Bolsa para dama con la ayuda de estudiantes universitarios mediante la modalidad de Exporta Fácil. Esta exportación fue por única vez, hasta la fecha el Taller de Artesanas Santa Anita – Mórrope no ha vuelto a exportar ningún producto.

Elaboración: Propia

La modalidad de exporta fácil es la más adecuada para la exportación de monederos de algodón nativo, debido al volumen y peso de la mercancía. Pudiéndose exportar hasta 30 kg y un valor máximo de 7500 dólares.

Tabla 12. Diferenciación de los monederos de algodón nativo en Lambayeque

¿Qué atributos diferencian sus monederos de algodón nativo a los de otras asociaciones de Lambayeque?

En el Taller de Artesanas Santa Anita se considera que el atributo o factor que diferencia no solo sus monederos, sino todos sus productos elaborados, al de otras asociaciones de la región es trabajar con 100% algodón nativo. Otro de los atributos que los diferencia es la atención y la amabilidad con la que tratan a los clientes. El atributo más importante es la constante innovación en diseños y productos novedosos que despiertan el interés del público.

Elaboración: Propia

La calidad y acabado de los productos suelen ser atributos diferenciadores muy importantes en cualquier tipo de negocio, ya que el mercado actual exige productos novedosos, ecológicos que contribuyan al cuidado del medio ambiente, así como también la atención y una buena comunicación con los clientes,

Tabla 13. Aspectos considerados para la fijación de precios

¿Qué aspectos considera usted para fijar el precio de sus monederos de algodón nativo?

El precio de los monederos de algodón nativo es fijado por la calidad del producto, acabados, cantidad de material e insumos utilizados, y por el tiempo invertido. Otro de los aspectos para fijar el precio es estar acorde a lo establecido en el mercado. El precio actual de los monederos de algodón nativo oscilan entre los 7 – 15 soles según los diseños.

Elaboración: Propia

Existen muchos factores que influyen en la fijación de precios, el taller de artesanas Santa Anita, lo realiza de acuerdo al costo de producción, así como también acorde al precio establecido en el mercado por las asociaciones competidoras.

Tabla 14. Características que tienen los frecuentes compradores.

¿Qué características tienen las personas que compran sus monederos de algodón nativo?

La señora Nélide dice que actualmente los monederos de algodón nativo son comprados en mayor porcentaje por habitantes de Mórrope, seguido de visitantes nacionales y turistas cuando se participa en ferias comerciales.

Elaboración: Propia

A nivel local por tradición los pobladores de Mórrope utilizan los monederos de algodón nativo, por ello son éstas personas quienes compran en mayor porcentaje, se cuenta con otro tipo de clientes, cuando el Taller de Artesanas Santa Anita participa en Ferias Comerciales Artesanales donde estos productos son comprados tanto por turistas nacionales como extranjeros.

Tabla 15. Promoción para los monederos de algodón nativo

¿De qué manera promociona sus monederos de algodón nativo?

El Taller de Artesanas Santa Anita promociona sus monederos de Algodón Nativo en ferias comerciales o Expo Ventas en las que participa gracias al CONAFAR. En festividades de los distritos de la región así como también en otras ciudades. Ha participado en Ferias Comerciales de Lima y Cutervo recientemente.

Elaboración: Propia

En cuanto a la promoción de productos artesanales gran parte le compete al estado, por medio de las oficinas competentes, de promocionar, el turismo y junto con ello los productos artesanales que mantienen la cultura viva de Lambayeque.

Tabla 16. Competencia en la producción y comercialización de monederos de algodón nativo.

¿Conoce de otras asociaciones de artesanos que elaboren monederos de algodón nativo en la región?

La presidenta de la Asociación comenta que existe una asociación de Mórrope que tiene como representante a la señora Yolanda Contreras y producen también monederos de algodón nativo la asociación se llama Huaca de Barro – Mórrope.

En la ciudad de Lambayeque la asociación de Artesanas Romerinas. Y en la ciudad de Túcume la Asociación Pirámides de Túcume que tiene como representante legal a la señora Betty Zapata.

Elaboración: Propia

La mayoría de asociaciones que trabajan con algodón nativo producen monederos, sin embargo algunas de éstas mezclan el insumo principal con pabito u otro material.

Tabla 17. Envase para la comercialización de monederos de algodón nativo

¿Cuentan con un envase para la comercialización de los monederos de algodón nativo?

El Taller de Artesanas Santa Anita Mórrope vende sus monederos de algodón nativo al menudeo es decir sin ningún tipo de envase.

Elaboración: Propia

El Taller Artesanas Santa Anita debido a que venden sus productos a nivel local y nacional comercializa sus productos sin utilizar ningún tipo de envase, pero están muy comprometidas para que en un corto tiempo puedan adquirirlo y sus productos puedan ser mejor cotizados tanto a nivel nacional como internacional.

Resultados de la entrevista aplicada a expertos en comercio exterior y artesanía

Tabla 18. Políticas que promueven la exportación de monederos de algodón nativo

<i>¿Qué políticas promueven o restringen la exportación de monederos de Algodón Nativo en Perú?</i>	
Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	Para la exportación de artículos artesanales de algodón nativo no existen restricciones por ser un insumo natural que no necesita tintes.
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	No hay una ley o política que impida la comercialización de productos elaborados a base de algodón nativo
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	El estado no restringe la comercialización, es más promueve por medio de Charlas, capacitaciones a las asociaciones de artesanos.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Lambayeque es una de las regiones afortunadas por contar con este insumo que no cuenta con restricciones por presentar colores naturales.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	El estado promueve e incentiva las exportaciones de artesanía, sin embargo la gran parte de artesanos no le toman mucho interés y no invierten todo su tiempo en la producción de estos productos.

Elaboración: Propia

La exportación de monederos de algodón nativo en el Perú no está afectos a ningún tipo de restricción, al contrario, el estado peruano facilita a los productores poniendo a disposición oficinas o entidades competentes que permitan identificar los productos potenciales y el apoyo en la participación de ferias internacionales para buscar un mercado y oportunidades comerciales que permitan incursionar y posicionar los productos artesanales peruanos en muchos países.

Tabla 19. Financiamiento para una Asociación de Artesanos

¿De qué manera una Asociación de artesanos puede financiarse para la producción y exportación de sus productos artesanales?

Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	Realizando préstamos individuales en entidades bancarias y utilizarlos para la asociación.
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	Se debería salir del escenario de Asociación y constituirse como una Mype, donde permita mejores beneficios financieros.
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Adquiriendo una marca colectiva por parte de Indecopi, y presentando como sustento a una entidad bancaria.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	La más recomendable sería en cajas municipales, otra opción pedir ayuda al gobierno regional.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	El estado mediante los gobiernos locales tienen un presupuesto y las asociaciones deberían exigir el apoyo de financiamiento para un plan exportador,

Elaboración: Propia

Para cualquier empresa o asociación de artesanos la manera más recomendable de financiar su producción es mediante préstamos bancarios, sin embargo las entidades financieras exigen un aval o sustento que garantice la devolución del préstamo adicionalmente intereses. En este caso una asociación que no esté formalizada y no pueda sustentar un ingreso fijo, difícilmente pueda acceder a un financiamiento considerable.

Tabla 20. Beneficios de la exportación de monederos de algodón nativo

¿Qué beneficios traería a una comunidad la exportación de monederos de algodón nativo?	
Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	Muchos beneficios, ya que éstos productos en el exterior fácilmente pueden bordear los 10 dólares
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	Impulsaría a toda la comunidad de artesanos a involucrarse en esta actividad económica.
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Se obtendría muchos beneficios tanto económicos, porque en el exterior estos productos son muy atractivos.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Tendría un impacto positivo porque la artesanía se vería como una actividad principal en la Región.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	Muchos beneficios, porque se generaría puestos de trabajo, mayor ingreso de divisas al país y mejorar el estilo de vida de los artesanos.

Elaboración: Propia

La exportación de bienes o servicios genera muchos beneficios tanto para una empresa, asociación, así como también para una comunidad ya que al incursionar en un mercado internacional, obtendrán mayores ingresos, por otro lado impulsarán a los productores a elaborar productos con alto valor agregado, cada día innovando para satisfacer con la demanda que exige un mercado internacional en cuanto calidad, cantidad, diseños y tamaños. En el presente proyecto permite involucrar a los demás habitantes de una comunidad en esta actividad económica como la elaboración de novedosos productos artesanales a base de algodón nativo los cuales son muy valorados en el mundo entero.

Tabla 21. Tecnologías que podría utilizar una asociación de artesanos

¿Qué tecnologías podría adquirir una asociación de artesanos de algodón nativo?	
Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	En varias partes del proceso; por ejemplo, maquinaria para el desmotado, hilado, remallado, o una máquina que haga los telares.
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	Se debe estructurar el modelo productivo ya que se necesita de espacio adecuado que les facilite el proceso de producción.
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Un equipo que permita fabricar el tejido telar con un mejor acabado y en un menor tiempo de proceso.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Podría ser maquinaria que realice el proceso del hilo al hilado, del hilado al tejido telar.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	Se podría adquirir maquinarias para reducir el tiempo de proceso, sin embargo se debe analizar el mercado para evaluar que maquinaria utilizar,

Elaboración: Propia

Por el tiempo de proceso que se invierte para la producción de éstos novedosos productos en una asociación que se perfila para exportar sus productos sería recomendable adquirir maquinaria que les permita reducir el tiempo de proceso, así como también que les permita tener un mejor acabado. El proceso que les toma mayor tiempo es elaborar el tejido o telar a cintura.

Tabla 22. Tipo de Exportación más adecuada.

¿Cuáles sería el tipo de exportación más adecuado para los monederos de algodón nativo?

Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	Exportación directa para obtener la utilidad neta y no tener que pagar intermediarios.
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	Se debería realizar mediante una exportación directa o utilizando herramienta como Serpost – Exporta Fácil.
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Evaluando la cantidad solicitada pero lo recomendable por volumen y peso de los monederos sería mediante el exporta fácil
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Considero que se utilice una exportación directa o mediante el mecanismo Exporta Fácil.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	Para los artesanos sería la directa para no tener que pagar a un comisionista y el exporta fácil sería una herramienta muy adecuada.

Elaboración: Propia

Para la exportación de monederos de algodón nativo la modalidad más adecuada es por medio del Exporta Fácil debido a las cantidades solicitadas y al volumen del producto, sin utilizar intermediarios para no generar mayores costos y poder obtener la utilidad bruta.

Tabla 23. Herramientas para que una asociación de artesanos pueda promocionar sus productos

<i>¿De qué manera una asociación de artesanos puede promocionar sus productos de algodón nativo?</i>	
Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	Ferias Comerciales Internacionales y mediante las redes sociales mostrando la gama de productos
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	Ferias y Misiones comerciales para poder llegar de manera más directa a los clientes objetivos.
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Se debería encadenar los artículos artesanales con productos de empresas reconocidas a nivel nacional e internacional en presentaciones importantes.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Ferias Comerciales Internacionales y expo ventas como Perú Gift Show, entre otras.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	Mediante el E-Commerce ya que sería la herramienta más adecuada en este mundo globalizado incluso se podría llegar al segmento de mercado objetivo.

Elaboración: Propia

Existen muchas opciones para promocionar éste tipo de productos artesanales, sin embargo se considera que al estar legalmente formalizados, habrá mayor facilidad para acceder al apoyo de entidades públicas, así como también a préstamos bancarios. La principal fuente de promoción internacional serían las ferias y misiones.

Tabla 24. Envase más adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo

¿Qué envase sería adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo?	
Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	Caja pequeña biodegradable y ecológica.
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	Caja pequeña con imágenes y frases donde involucren a las artesanas, lugar de producción y artesanal,
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Envase de cartón o papel, ecológico que contribuya al cuidado del medio ambiente.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Acondicionarlo en una caja pequeña, o bolsas donde resalten la realidad de Mórrope y el Perú.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	Una bolsita con cierre o una caja pequeña pegada al producto que realce y sea muy atractivo.

Elaboración: Propia

Los mercados internacionales en la actualidad exigen productos y envases que contribuyan al cuidado del medio ambiente, son muy aceptados y bien valorados los productos que se venden con historia, esta propuesta de enviar a los monederos de algodón nativo en un envase individual con una pequeña historia y una imagen que resalte cultura le Lambayeque sería la mejor estrategia para posicionarse en cualquier mercado internacional.

Tabla 25. Embalaje para exportación de monederos de algodón nativo.

¿Cómo debería ser el embalaje para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	No requiere de mayor complicación porque por lo general se realiza mediante el exporta fácil,
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	Cartón corrugado de 3 milímetros donde van a ir los productos acomodados de la mejor forma. Caso contrario va a depender al tipo de envío, sería cuestión de la naviera, del avión o bus.
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Una caja destinada por SERPOST, o en todo caso utilizar otra de menos peso para que no incremente el costo de envío.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Podría ir en cajas de cartón corrugado para enviarlas en Pallets o mediante Exporta Fácil.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	En una caja de cartón corrugado simple compuesto por liner, y ondulado.

Elaboración: Propia

El embalaje para la mercancía a través del exporta fácil va a depender de acuerdo a la cantidad solicitada, por lo general se utilizan cajas de cartón donde se acomodarán a los monederos de la manera más adecuada y puedan llegar en perfecto estado al país de destino.

Tabla 26. Etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo.

¿Cómo debería ser el etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	Debería estar señalado los cuidados que se le deba dar a la mercancía si lo fuese necesario.
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	El etiquetado debería estar de acuerdo a la normatividad de Colombia, requisitos que exige para etiquetar la mercancía.
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Que sean colores atractivos alusivos a la cultura Lambayeque, hecho artesanalmente.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Debería figurar la marca Perú, y una imagen del sector artesanal.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	Resaltando la marca, a las artesanas, y sobre todo rescatar que es un producto artesanal, biodegradable que contribuye al cuidado del medio ambiente.

Elaboración: Propia

El etiquetado es muy importante en cuanto a la presentación del producto, sería de gran impacto para el consumidor el llevar colores propios de la zona. Por otro lado, los pictogramas de manipuleo y precaución de acuerdo a las exigencias del mercado internacional para conocer de qué manera manejar la mercancía.

3.1.2. Objetivo de Investigación: Identificar las oportunidades comerciales para los monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.

Tabla 27. Artesanías peruanas en Colombia.

<i>¿Considera usted que las artesanías peruanas son atractivas en el mercado de Colombia?</i>	
Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	Si porque culturalmente somos similares y tiene admiración por productos artesanales.
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	En el mundo está dando que hablar los productos artesanales, Colombia no es ajeno porque también cuenta con su propia artesanía.
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Considero que si serán atractivos y más aún hechos a base de algodón nativo con colores naturales y atractivos y un buen acabado.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Estuve en Colombia, y rescato el valor que tiene para ellos los productos artesanales y ecológicos.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	Si, son muy atractivas por lo que es un país latino al igual que nosotros y tenemos costumbres similares.

Elaboración: Propia

Una de las más importantes oportunidades comerciales con Colombia es la similitud en cuanto a la cultura, por lo tanto se convierte en una facilidad para entrar al mercado ya que se considera que un producto artesanal con diseños y acabados que despierten el interés del público objetivo, con un envase biodegradable y un mensaje pequeño que denote tradición, cultura y artesanía, serían productos muy atractivos en Colombia y en muchos países.

Tabla 28. En Colombia culturalmente aprecian las artesanías

¿Culturalmente el mercado de Colombia aprecia los productos artesanales?	
Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	Si aprecian los productos artesanales porque ellos también cuentan con artesanía similar.
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	El colombiano por cultura es muy respetuoso y muy responsable con su propia artesanía, el consumidor colombiano es muy sensato.
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Considero que en todo mercado exterior los productos artesanales, ecológicos y biodegradables son muy apreciados y valorados.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Los colombianos valoran mucho los productos artesanales elaborados a mano.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	Claro, las personas de Colombia aprecian mucho los productos artesanales incluso mucho más que nosotros.

Elaboración: Propia

Colombia por ser un país con un sólido desarrollo económico y empresarial, así como también con un poder de compra creciente que está a la vanguardia de la moda, innovación, diseño y sobre todo calidad, se deduce que los monederos artesanales elaborados a base de algodón nativo con un valor agregado que los diferencie de los tradicionales, serían muy apreciados en el mercado de Colombia.

Tabla 29. El mercado de Colombia y la disposición de pagar el valor de un monedero de algodón nativo.

¿Considera usted que en el mercado de Colombia están dispuestos a pagar el valor de un monedero de algodón nativo?	
Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar Experto en Comercio Exterior	El mercado de Colombia tiene un buen poder adquisitivo y valoran mucho los productos ecológicos y artesanales.
Ing. José Gálvez Arenas Administrador de la Cámara de Comercio de Lima – Sede Macro Región Norte	Si existe una buena promoción, estarán de acuerdo en pagar el precio establecido por ser un producto innovador en envase, diseño y calidad.
Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero Experta en Artesanía – Dirección de Turismo y Artesanía – GERCETUR	Considero que por un novedoso producto natural, cualquier mercado estaría dispuesto a pagar el precio de los monederos.
MBA. Francisco Cúneo Fernández Experto en Comercio Exterior	Por un producto de buena calidad, innovador y ecológico estaría dispuestos a pagar.
Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián – Experta en Comercio Exterior	Si estarían dispuestos a pagar el precio establecido para los monederos ya que no contaminaran al medio ambiente y son productos artesanales.

Elaboración: Propia

En el mercado de Colombia, así como en muchos mercados en el mundo, los productos artesanales con materiales biodegradables que contribuyan al cuidado del medio ambiente son muy bien valorados, y se considera que los monederos de algodón nativo llamativos por sus colores naturales y diseños serían bien aceptados por el mercado de Colombia por ende estarían dispuestos a pagar el valor establecido por un monedero artesanal de algodón nativo.

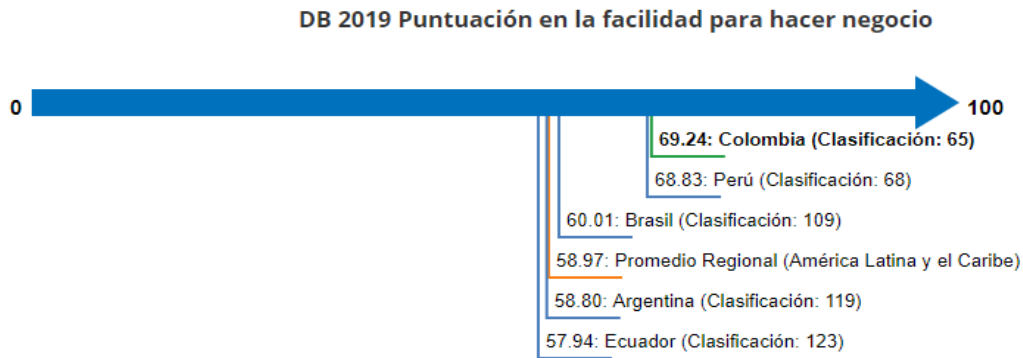
3.1.3. Resultados de la aplicación de la guía de análisis documental para determinar las oportunidades comerciales.

Figura 2. Población, Situación económica, PBI Per - Cápita.



Fuente: Banco Mundial, 2018

Figura 3. Facilidad para hacer negocios - Doing Business



Fuente: Banco Mundial, 2018

Tabla 30. Importación de la partida arancelaria en el mercado de Colombia.

Código	Descripción del Producto	Valor Importado en 2013	Valor Importado en 2014	Valor Importado en 2015	Valor Importado en 2016	Valor Importado en 2017
4202390000	Billeteras, Portamonedas, llaveros, petacas, pitilleras, bolsas para tabaco y demás artículos...	715	792	456	423	327

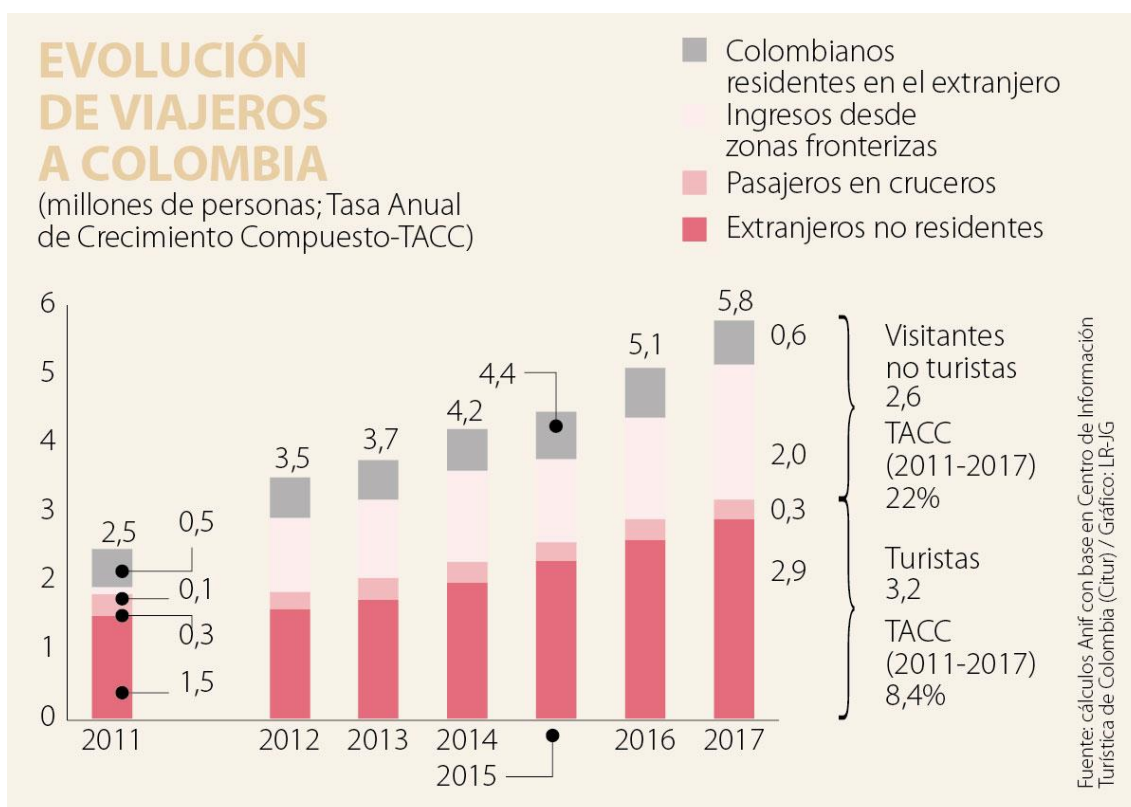
Fuente: Trade Map, 2018

Figura 4. Lista de los mercados importadores de la partida 4202390000, exportado por Perú.

Importadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018 ▼
Mundo	76	83	162	152	77
Estados Unidos de América	9	9	78	26	20
Islas Caimanes	0	0	0	12	14
Antigua y Barbuda	0	0	0	5	11
México	0	0	6	15	9
Ecuador	6	2	1	8	6
Colombia	5	0	19	6	5

Fuente: Trade Map, 2018.

Figura 5. Desempeño del Sector Turismo - Colombia



Fuente: La República, 2018

3.2. Discusión de Resultados

En base al objetivo; analizar la exportación de monederos de algodón nativo del taller artesanas Santa Anita al mercado de Colombia, se discute que.

Según los resultados obtenidos en la investigación se determinó que el Taller de Artesanas Santa Anita – Mórrope no logró exportar sus novedosos productos, a pesar de tener un buen acabado, con diseños que despiertan el interés de los turistas nacionales como extranjeros debido a la falta de capacitación constante y talleres de exportación mediante el mecanismo Exporta Fácil, a través de los organismos públicos y privados competentes como PromPerú, Mincetur, Cite Sipán, entre otros. Así como Quiñones Seguil, (2017) En su tesis “Plan de Marketing para la Participación de una Asociación de Artesanos Nacionales en Ferias Internacionales, 2016” concluyó que las entidades públicas responsables de esta actividad económica no están comprometidos en el apoyo constante y directo para la promoción y capacitación para la exportación de los productos artesanales potenciales de la región Lambayeque.

Asímismo, el taller de Artesanas Santa Anita – Mórrope esta conformado por ocho artesanas y por el tiempo de proceso que tarda en la elaboración de los monederos de algodón nativo, para abastecer si hubieran pedidos en grandes cantidades sería recomendable asociarse o insertar a más artesanas a la empresa para así poder lograr con las exigencias del mercado internacional. Mendoza Cabanillas & Salazar Delgado, (2017) En su tesis titulada “Propuesta de un modelo de asociatividad dirigido a los artesanos de junco en la Ciudad de Monsefú como estrategia competitiva para el ingreso al mercado de Estados Unidos – 2015” comentó que en la ciudad de Monsefú existen productos elaborados manualmente y tienen un alto valor agregado, productos de muy buena calidad en cuanto a diseño y acabados, sin embargo se necesita agrupar a un grupo de artesanos para así poder cumplir con las exigencias de los mercados internacionales en cuanto a cantidades y sobre todo para adquirir una estrategia de crecimiento empresarial.

Del mismo modo otro de los resultados relevantes y significativos de la investigación el cual resalto, es que en la actualidad se debe salir del contexto o idea de una asociación de productores sin fines de lucro, para formalizarse y constituirse como una MYPE, el cual sea cualquier tipo de empresa, pero que permita obtener mejores beneficios y oportunidades, tal es el caso de acceder a financiamientos para la adquisición de insumos y materiales que

contribuyan a la producción de los monederos de algodón nativo, así como también acceder al apoyo de instituciones tanto públicas como privadas, para la participación en ferias y misiones comerciales que permitan insertarse en nuevos mercados con estos novedosos productos con alto valor agregado. De la misma manera Ventura López, (2017) En su Investigación “Características de la Formalización y Competitividad de las MYPES del Rubro Artesanales del Distrito de Monsefú en el cual determinan la falta de conocimiento de formalización así como también los beneficios que genera. Si bien es cierto los productos elaborados son muy competitivos debido a la diferenciación en cuanto a los diseños que adquieren características propias de su localidad, falta lo más importante que es el conocimiento de formalización para poder tener mejores beneficios y así poder expandir sus ventas, a nivel nacional e internacional.

En base al objetivo identificar las oportunidades comerciales para los monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia se discute:

Los resultados muestran que los monederos, producto artesanal elaborado a base de algodón nativo, debe venderse con historia, con cultura, rescatando la labor de las artesanas, así como también involucrando a la juventud, ya que en la actualidad está costumbre de incentivar a los jóvenes a seguir esta actividad económica se está perdiendo debido a que no encuentran la manera de obtener mayores ingresos, venderlos con éstos criterios sería una fuente de promoción para que despierte el interés de los mercados exteriores, ya que buscan productos ecológicos, con envases biodegradables que contribuyan al cuidado del medio ambiente, con colores y diseños llamativos. Pérez, Vazquez, Fregoso, & Ortega, (2017) En su tesis titulada, “Modelo de Negocio para la Comercialización de artesanía textil mexicana explicaron que en la actualidad los mercados internacionales tienen gran aceptación por los productos ecológicos, se concentran en la calidad, diseños innovadores; tomando cada vez con más importancia la eco-moda y la conciencia del precio como criterio de compra. Asimismo proponen difundir mediante las redes sociales y vender no solo un excelente producto artesanal, sino también vender una parte de cultura que involucre tanto al productor como al contexto donde se elaboró.

Según los resultados de la investigación se determina que una manera muy importante e innovadora para la promoción de los productos artesanales de la región Lambayeque por parte de las asociaciones de artesanos sería crear o adquirir vínculos con empresas de la región quienes tienen presencia internacional, para que mediante la difusión online de sus productos puedan también concatenar en ellos los artículos o productos artesanales para así poder llegar a los mercados internacionales. De la misma manera, Campos Reyes, (2014) En su proyecto de grado titulado Diseño de un plan exportador a Europa de mochilas wayuu de la empresa artesanías auténticas colombianas, se propone que la empresa de artesanías debe establecer vínculos con empresas que utilizan la venta online o que sean reconocidas a nivel mundial y éstas sirvan como difusión y propaganda directa con los clientes objetivos.

Se determinó también que para la comercialización de monederos artesanales de algodón nativo al mercado de Colombia, no existe ninguna restricción, es más el estado promueve la comercialización de productos artesanales, elaborados a mano por las artesanas, con envases atractivos y ecológicos que permitan cuidar el medio ambiente, con el diseño, colores y el contenido cultural, que despierte el interés de los consumidores. Gracias a los convenios internacionales, donde forma parte tanto Perú como Colombia, el cual es el acuerdo del Alianza del Pacífico que permitió la eliminación de barreras arancelarias para el libre comercio de algunos productos. Así como Sandoval Espinoza, (2017) En su tesis “Exportación de Prendas de Vestir con diseños a Bogotá - Colombia para la difusión de la aerografía peruana, 2017” Comentó que el Perú tiene el mejor Algodón nativo del mundo, para la producción de productos artesanales con excelente mano de obra, creativos e innovadores en cuanto a diseño, empaque que apliquen los estándares de calidad, las cuales nos ponen en una ventaja absoluta frente al país a donde se va a exportar. También se comentó que gracias a la perfecta ubicación de Perú en América Latina y haber firmado TLC's con países latinoamericanos le facilita comercializar sus productos con estos países ya que son muy atractivos y sobre todo no existen restricciones para comercializarlos en relación con mercados europeos donde existe una mayor exigencia en cuanto a los estándares de calidad y certificaciones.

3.3. Aporte Práctico

PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

Título de la Propuesta

Plan de negocios para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia, del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope 2018-2021.

Objetivos de la Propuesta

- a) Desarrollar estrategias del marketing mix para la comercialización de los monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.
- b) Determinar el canal de distribución comercial adecuado para la exportación de los monederos de algodón nativo.
- c) Identificar la competencia local y nacional del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope.
- d) Demostrar la viabilidad del plan de negocio a través del estudio económico y financiero.

Antecedentes

El presente plan de negocios tiene la finalidad de exportar los monederos de algodón nativo al mercado de Colombia, del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope.

Se debe tomar en cuenta que el Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope incorporará más integrantes para así poder formalizarse como una Mype, tener mayor producción y crecimiento empresarial para satisfacer la demanda internacional. Asimismo se realizó un estudio de mercado para conocer si existe alguna restricción que impide el comercio de los monederos de algodón nativo a Colombia, y cuál es la modalidad más adecuada para su exportación, para así determinar si el Taller de Artesanía puede cumplir con los requisitos exigidos.

Para el desarrollo de la investigación se realizaron 2 guías de entrevista las cuales fueron aplicadas a la Presidenta del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope, así como a 5 expertos en Comercio Exterior y Artesanía. Estos instrumentos de recolección de

datos permitieron obtener la vital información, la cual favoreció realizar un Plan de Negocio para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia.

Finalmente se realizó un estudio económico y financiero el cual permitió evaluar la rentabilidad y factibilidad para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope, por otro lado se propuso utilizar la modalidad de Exporta Fácil para comercializar los productos debido al volumen y peso de la mercancía, así como también evaluando las cantidades solicitadas, y más aún es muy accesible y sencillo para ser utilizado por las artesanas.

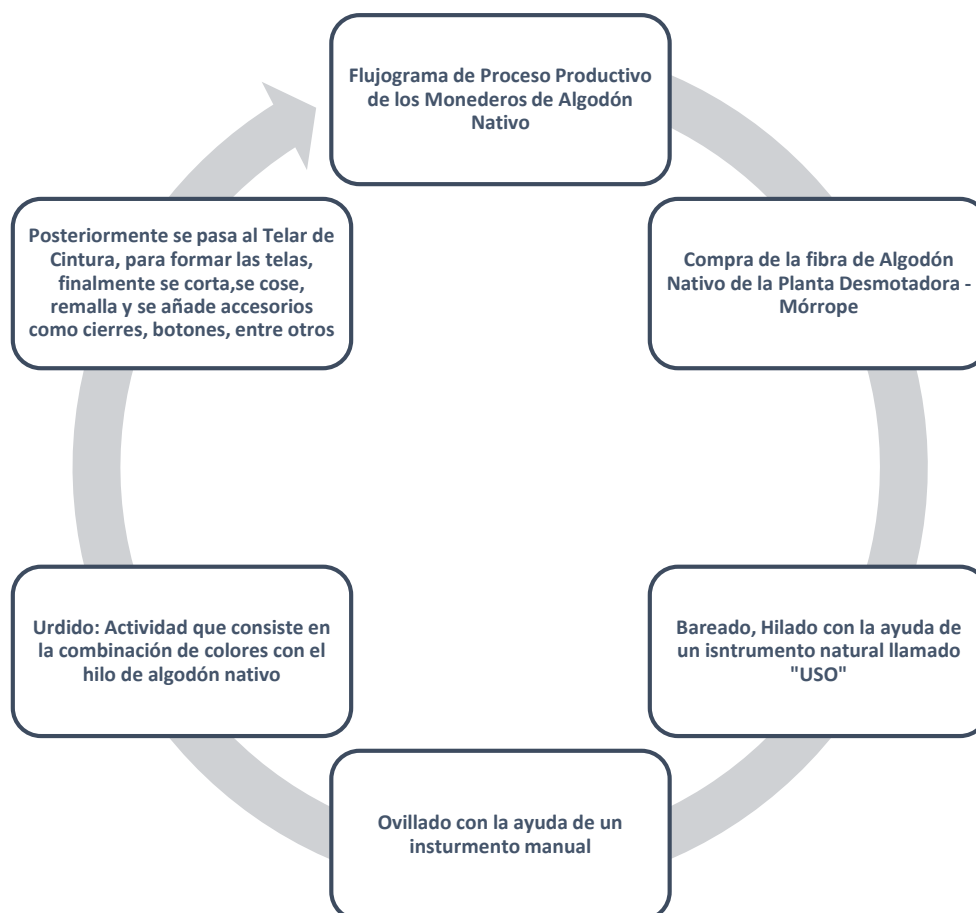
3.3.1. Desarrollo de la Propuesta

Para el desarrollo de la investigación se ha tomado como referencia la definición del plan de negocio Internacional, (Centenera Ulecia, 2010). Esta, se desarrolla atendiendo a:

3.3.1.1. Diagnóstico de la Empresa en el entorno de su sector y Competencia

El Taller Artesanas Santa Anita está ubicado en el Caserío Arbosol, del Distrito de Mórrope a 33 kilómetros al norte de Chiclayo. Actualmente este Taller está conformado por ocho artesanas de la zona, lideradas por la presidenta Nélide Sánchez Santamaría, llevan aproximadamente más de 20 años en el mercado, y se caracterizan por elaborar productos novedosos, en diseños, acabados y colores naturales, ya que utilizan el algodón nativo al 100%, éste atributo los diferencia a otras asociaciones ya que algunas mezclan los insumos como pabito y algodón nativo para elaborar sus productos. En el Taller de Artesanas Santa Anita, cultivan y cosechan el algodón nativo, su principal insumo para la fabricación de sus productos innovadores los cuales son muy apreciados a nivel local y regional. Los meses en los cuales se cultiva el algodón nativo son entre Noviembre – Abril. Desde el pasado Fenómeno del Niño han dejado de cultivarlo, ahora lo están adquiriendo a través de una planta procesadora ubicada en Mórrope, la cual visita a las artesanas a ofrecer esta materia prima, el precio estipulado es de 10.00 soles el kg. La principal fuente de promoción y comercialización de sus productos para el Taller Santa Anita es participando en ferias comerciales locales, organizadas por las municipalidades, así como también por el concejo nacional de fomento artesanal CONAFAR.

Figura 6. Flujograma de Producción de los Monederos de Algodón Nativo



Fuente: Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope

Elaboración: Propia

Diagnóstico de la Competencia

Las principales asociaciones competentes para el Taller Artesanas Santa Anita son:

Tabla 31. Diagnóstico de la Competencia

Nombre de la Asociación	Distrito
Huaca de Barro	Mórrope
Taller las Romerinas	Mórrope
Asociación Pirámides de Túcume	Túcume

Fuente: GERCETUR

Elaboración: Propia

Entorno Político.

Este factor influye muchas veces de manera directa en la promoción, comercialización a nivel local y también en la exportación de productos, en este caso para la exportación de monederos de algodón nativo no existe ninguna política que restrinja su exportación. Mientras que en el escenario de Promoción, el estado pone a disposición entidades competentes al sector económico para que apoyen y promuevan ésta actividad económica que no solo se ha convertido en una fuente de ingresos, para la región, sino que está catalogado como una actividad ancestral, artesanal, que predomina desde los primeros pobladores lambayecanos y perduran hasta la actualidad, cada vez con técnicas e instrumentos que reducen el tiempo de producción y permiten un mejor acabado. El Taller Artesanas Santa Anita no recibe el apoyo constante de las entidades públicas ni privadas para la promoción de sus productos así como capacitaciones importantes que beneficien el desarrollo de las asociaciones como también participación en ferias comerciales.

El Estado pone a disposición entidades competentes como PromPerú, que mucho más allá de promocionar el Turismo, se debería encadenar con mucha más frecuencia los productos artesanales elaborados por los Talleres, asociaciones y empresas de artesanía en nuestra región, ya que en la actualidad son muy valorados a nivel mundial. Esta entidad pública junto con MINCETUR, ponen a disposición de las personas jurídicas y naturales la marca PERÚ para impulsar el turismo, las exportaciones y atraer inversiones. La empresa de artesanías Santa Anita se deberá acoger utilizando la marca con los siguientes requisitos para adquirir la licencia de uso: Cabe rescatar que la licencia de Uso tiene una vigencia de 2 años y se adquiere de forma gratuita.

Tabla 32. Requisitos para acogerse al Uso de la Marca Perú

Requisitos para adquirir la licencia de Uso – Marca Perú

1. La Marca Comercial debería estar registrada en Indecopi (Certificado de Registro)
2. Copia de la Ficha Ruc del solicitante
3. Copia de la Vigencia de Poder, (No mayor de 04 meses de otorgada por SUNARP)
4. Copia del DNI del titular del RUC – Representante legal de la persona jurídica.
5. Copia de la Licencia de Funcionamiento
6. Declaración jurada firmada por el representante legal para el uso de la Marca.
7. Declaración jurada de autoría de obras, en caso de uso vinculado a derechos de autor.

Fuente: PromPerú, 2018

Elaboración: Propia

Una vez obtenidos los requisitos solicitados se deberá crear una cuenta en el aplicativo “Uso de la Marca País” ubicada en el portal www.peru.info, posteriormente seleccionar la opción “Solicitar el uso de la Marca”.

Una vez adquirida la cuenta se deberán adjuntar los documentos requeridos y explicar el motivo y las razones por las cuales se desea obtener la licencia. Dentro de los 25 días hábiles se procederá a evaluar la solicitud y emitir un pronunciamiento.

Beneficios al obtener la licencia de uso de la Marca Perú

- a) Al usar la marca Perú se crea una imagen positiva a nivel local, nacional e internacional, usar la marca será señal de que la empresa adquirió un desarrollo empresarial por lo tanto se convierte en un ejemplo a seguir.
- b) El titular ingresará a una base de datos de licenciarios de PromPerú, para así poder participar, previa coordinación en las distintas actividades realizadas por la entidad pública.
- c) La empresa exportará sus productos con una marca posicionada y reconocida a nivel mundial.

Figura 7. Marca Perú



Fuente: PromPerú

Asimismo también se cuenta con la oficina de Artesanía en GERCETUR, que brinda a los artesanos la inscripción en el registro nacional del artesano en el portal de Mincetur, exigiendo como requisito mínimo el documento de identidad de cada una de las artesanas independientes o si forman parte de una asociación y la partida registral, los beneficios que se adquieren son las capacitaciones realizadas por parte del Gobierno Regional, Mincetur, en cuanto a promoción de sus productos mediante las redes sociales, charlas sobre formalización, marcas colectivas, propiedad intelectual, sin embargo falta la difusión de los eventos para lograr el conocimiento a todas las artesanas.

El Taller Artesanas Santa Anita está inscrito en el registro nacional del artesano sin embargo no manejan las redes sociales para enterarse de las actividades que realizan las entidades competentes. Para ello se propone crear una página web exclusiva para la empresa y hacer seguimiento a la gerencia regional de comercio exterior y turismo, cite Sipán, Mincetur, para enterarse de las capacitaciones, concursos y ferias comerciales realizadas. A continuación se presentan las más importantes Ferias y festividades comerciales realizadas en nuestra región donde se presentan artesanías y la diversidad de productos.

Tabla 33. Principales ferias realizadas en Lambayeque.

Nombre o Denominación de la Feria	Fecha y Lugar
Feria Niño Dios de Reyes	Mórrope, 5-8 de Enero Cada Año
Aniversario del Distrito – Mórrope	Mórrope, 6-12 de Febrero Cada Año
Aniversario de la Provincia – Ferreñafe	Ferreñafe, 13-17 de Febrero Cada Año
Expo Perú Norte	Chiclayo 26-29 Abril (2018) Primera Vez
Festividad Cruz de Pañalá	Mórrope, 10-11 Mayo, Cada Año
Día del Artesano	Chiclayo 23-25 Marzo
Feria de Exposiciones Típico-Culturales de Monsefú (FEXTICUM).	Monsefú 18-30 Julio
Fiestas Patrias	Chiclayo 27-28 Julio
Feria Tradicional de Todos los Santos	Mórrope, 1 de Noviembre

Fuente: GERCETUR, 2018

Elaboración: Propia

Cabe resaltar que Serpost, entidad privada facilita la exportación de productos con un volumen y peso máximo de 30kg y us\$7500, exigiendo requisitos accesibles para cualquier tipo de empresa, como: Factura Comercial, Declaración de Exporta Fácil, Packing List, Certificado de Origen si fuera posible. El monto a pagar va a depender del peso de la mercancía, existe un simulador de precios en su portal para evaluar los costos.

Figura 8. Simulador de Tarifas - Serpost

CLASE	DESTINO	IMPORTE	RANGO PESO
-	COLOMBIA	82.50	De 1 a 250 Grs.
-	COLOMBIA	109.60	De 1 a 500 Grs.
ECONOMICO	COLOMBIA	28.50	De 101 a 250 Grs.
PRIORITARIO	COLOMBIA	31.20	De 101 a 250 Grs.

Fuente: Serpost, 2018

Entorno Económico

En el Taller Artesanas Santa Anita financian la producción de sus novedosos productos de algodón nativo con sus propios recursos, adquieren insumos, y accesorios necesarios para la presentación final del producto. Han realizado préstamos en Edpyme Alternativa como persona natural con negocio, sin embargo no pueden adquirir un monto superior a 2500 soles debido a los requisitos exigidos por parte de las entidades bancarias.

Sin embargo al estar formalizados como una Mype existirán mejores facilidades para adquirir préstamos en entidades bancarias, incluso sería una ventaja en la participación de algún programa de emprendimiento para recibir algún tipo de financiamiento para la implementación de una planta de proceso.

Para ello se debería salir del escenario de una asociación sin fines de lucro para constituirse como una Mype y así poder tener mejores facilidades en la obtención de financiamiento para participar en ferias comerciales de carácter internacional que permitan encontrar clientes de muchos mercados y así poder incursionar en nuevos mercados internacionales. Una de las principales ferias internacionales en nuestro país es la Feria Expoalimentaria, realizada en el Jockey Club de Lima, en las fechas 26 – 28 de Setiembre, de cada año, los costos del stand se categorizan según la ubicación. A continuación las tarifas para adquirir un stand en la Feria Expoalimentaria. Esto puede variar cada año.

Figura 9. Feria Expo alimentaria, 2018

Zona	Frentes	Tarifa Regular en S/ (por m2)
A	1	1,189
	2	1,246
	3	1,323
B	1	1,131
	2	1,208
	3	1,266
Otras zonas	1	1,074
	2	1,112
	3	1,151

Fuente: Expoalimentaria Perú, 2018

Asimismo también existe la feria Internacional Perú Gift Show, 25, 26, 27 de abril en Lima, donde se exponen diferentes tipos de artesanía.

Por otro lado la economía en el país de destino para los monederos de algodón nativo, Colombia, es muy atractiva ya que es la cuarta economía más grande de Latinoamérica después de Brasil, México y Argentina. Según el fondo monetario Internacional.

Y donde la empresa de artesanía Santa Anita deberá aprovechar los tratados de libre comercio con Colombia, y con los países latinoamericanos. Una de las grandes oportunidades es el Alianza del Pacífico, acuerdo multilateral que elimina las barreras arancelarias y permite el libre comercio de muchas mercancías entre los países miembros.

Entorno Social

En la actualidad la tendencia de compra en Colombia y en resto del mundo es adquirir productos orgánicos, con envases biodegradables, artesanales, y buena calidad, si bien es cierto para el Taller de Artesanas Santa Anita los mayores compradores de los monederos de algodón nativo son mujeres de la misma localidad de Mórrope y comprendidas entre las edades de 15-50 años de edad, pero por las características del producto, 100% algodón nativo, elaborado de manera artesanal, con un diseño y colores llamativos, incorporándole el valor agregado, un envase biodegradable que se adapte al contexto artesanal, con una frase donde involucre la cultura, la tradición, la zona de producción, y existiera una buena promoción, acogiéndonos a la marca Perú, tendríamos por seguro que éste producto artesanal sería muy bien valorado en muchos mercados del mundo, despertando el interés de empresarios internacionales que quisieran tener este producto en su gama ofertada en su país.

El mercado objetivo para los monederos de algodón nativo será Bogotá – Colombia debido a que es la ciudad más poblada del país, asimismo es la ciudad que recibe mayor porcentaje de turistas de todo el mundo en el 2017 se registró un total de 65,000 extranjeros según el Instituto Distrital de Turismo de Bogotá. Estos turistas muy aparte de visitar los atractivos de Colombia, buscarán la artesanía, y exponiendo un producto peruano con la marca país, que reluzca su belleza, con diseños y colores naturales, sobre todo con envase ecológico, biodegradable que contribuya al cuidado del medio ambiente, tendrá éxito.

Entorno Tecnológico.

Este es el entorno que tiene mucha importancia para la promoción de bienes y servicios en la actualidad, el Taller Artesanas Santa Anita no cuenta con una página web donde se exhiba sus productos y constantemente se publiquen las actividades en las que se participará. Para ello se debe implementar el uso de plataformas virtuales como redes sociales para mostrar los novedosos productos elaborados 100% algodón nativo con un alto valor agregado, envase biodegradable.

Análisis FODA

Tabla 34. Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
Contar con ocho integrantes en el Taller. El taller cuenta con maquinaria de cocer, ovillado y remallado. Participar en expo ventas artesanales locales y regionales. Elaborar sus productos con 100% algodón nativo. Terrenos para sembrío de Algodón Nativo Existencia de una planta desmotadora en Mórrope.	Aniversario de los distritos de Lambayeque Facilidad para formalizarse. Fácil acceso a la Modalidad de Exporta Fácil. Facilidad para acogerse a la marca Perú Ferias Comerciales Internacionales Medios de Comunicación y redes sociales para promocionar sus productos.
Debilidades	Amenazas
Vivir en una zona alejada con difícil acceso Difícil acceso a préstamos bancarios con un monto considerable. No cuentan con un local propio y adecuado para la producción. Desconocimiento de temas sobre formalización, trámites y modalidades de exportación. No cuentan con el apoyo de asesoría para la exportación de sus productos por parte de entidades públicas	Desastres Naturales Extinción del algodón nativo Inseguridad Ciudadana Accidentes de Tránsito. Aparición de una restricción para la exportación de monederos de algodón nativo.

Elaboración: Propia

3.3.1.2. Selección del Mercado Objetivo

Para seleccionar el mercado objetivo, Bogotá - Colombia; se consideraron y evaluaron varios indicadores macroeconómicos como la población, PBI, PBI-Per Cápita, Índice de facilidad para hacer negocios, así como también los antecedentes de importación de ese producto por parte del mercado objetivo. Así como también se tuvo que evaluar los aspectos sociodemográficos y culturales.

Aspectos Macroeconómicos:

El mercado objetivo para los monederos de algodón nativo es Colombia, a continuación se muestra los principales indicadores macroeconómicos que se revisaron para la selección del mercado.

Tabla 35. Población de Colombia

Región	América Latina y el caribe
Población	49'065,615, Mientras que a Bogotá pertenece 8.081 millones
Categoría de Renta	Ingreso alto medio
Renta Nacional Bruta	(US\$) 5,830
Clasificación DB 2019	Puesto 65
Puntuación DB 2019	69.24%

Fuente: Banco Mundial, 2018

Elaboración: Propia

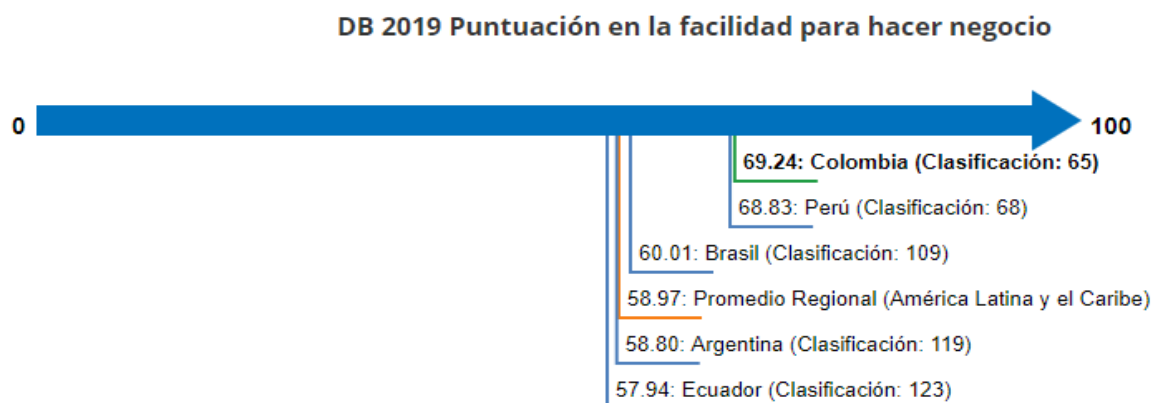
Tabla 36. PBI, Per – Cápita

Nombre del País	2013	2017
Colombia	8,030.59	6,301.59

Fuente: Banco Mundial, 2018

Elaboración: Propia

Figura 10. Doing Business - Facilidad para hacer negocios - Colombia



Fuente: Banco Mundial, 2018

Tabla 37. Importación de monederos en Colombia

Importaciones de la partida arancelaria en el mercado de Colombia

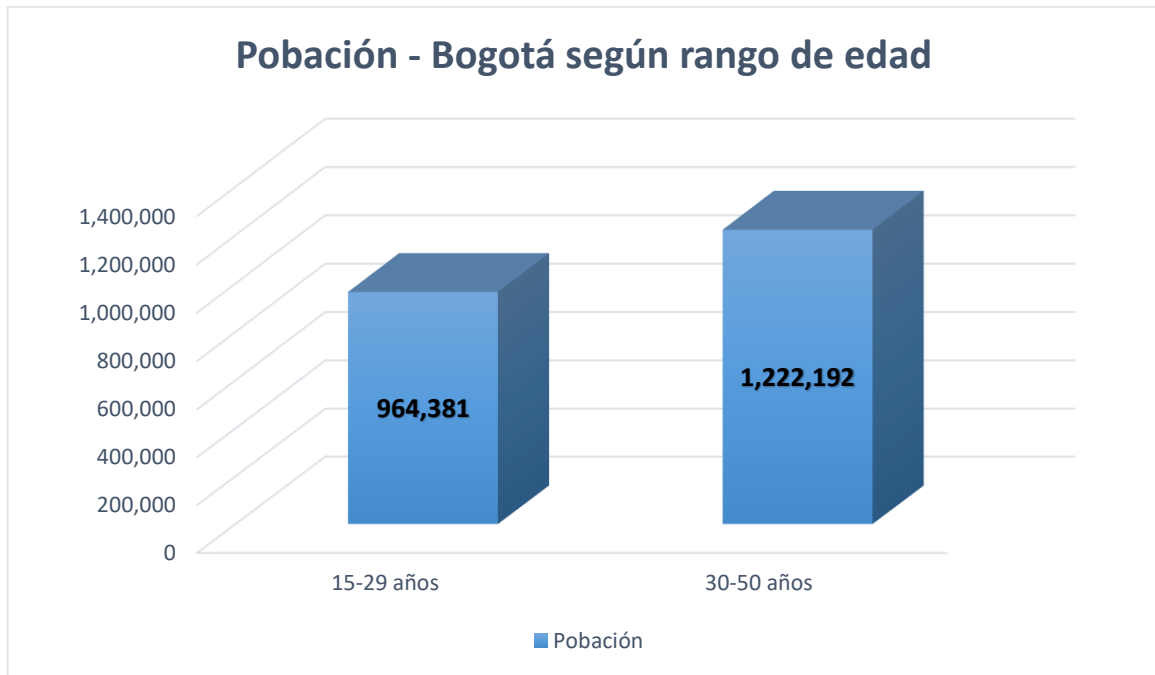
Código	Descripción del Producto	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
		Importado en 2013	Importado en 2014	Importado en 2015	Importado en 2016	Importado en 2017
4202390000	Billeteras, Portamonedas, llaveros, petacas, pitilleras, bolsas para tabaco y demás artículos...	715	792	456	423	327

Fuente: Trade Map, 2018

Aspectos Sociodemográficos:

Los monederos de algodón nativo están dirigidos a mujeres con las edades comprendidas entre 15-50 años de edad. Resaltando que en la ciudad de Bogotá – Colombia existen 2’186,573 personas que pertenecen a este sexo con el respectivo rango de edad.

Figura 11. Población Femenina de Bogotá, según rango de edad



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) –Colombia

Elaboración: Propia

Aspectos Culturales:

El mercado de Colombia, culturalmente es muy parecido al peruano, en cuanto a costumbres, tradiciones, sin embargo son muy exigentes en cuanto a la calidad de los productos ofrecidos en su mercado, económicamente tienen un mejor poder adquisitivo el cual debe ser aprovechado por la empresa de artesanas Santa Anita de Mórrope, para posicionar sus productos artesanales de algodón nativo con un alto valor agregado. Vendiendo no solo un buen producto, sino venderlo con historia, una parte de nuestra cultura, ya que un producto artesanal, con innovación, con una buena promoción, y destacando la labor de las artesanas, del valor que tienen para nuestra cultura, con diseños, colores naturales que despierten el interés del mercado objetivo.

En Colombia y en el mundo se está adquiriendo una cultura de compra donde se rescata el eco moda, son bien valorados los productos que contribuyen al cuidado del medio ambiente, así como también productos artesanales, orgánicos, biodegradables y sobre todo innovadores.

3.3.1.3. Selección de la forma de entrada al mercado

Para el ingreso de los monederos artesanales de algodón nativo al mercado de Colombia se propone exportarlos mediante la modalidad de exporta fácil que actúa como un operador logístico sencillo, y fácil de acceder alrededor de 190 países.

Se conseguirán clientes, a medida de las constantes participaciones en ferias comerciales internacionales donde los productos se puedan conocer, palpar, y verificar el acabado y calidad del producto.

3.3.1.4. Política de Marketing Mix

Producto:

Figura 12. Monederos de Algodón Nativo



Fuente: Repositorio Fotográfico

Los monederos de algodón nativo son muy atractivos en cuanto a diseño, y colores naturales, ya que el algodón nativo posee variedades de colores que permiten elaborar novedosos productos que despiertan el interés de los turistas nacionales como extranjeros.

El algodón nativo se adquiere de una planta desmotadora ubicada en Mórrope, por la corta distancia es accesible y fácil de obtener. Asimismo también se obtienen Insumos del mercado como cierres, forros, hilo, aguja, que ayudarán a la presentación del producto final.

Rescatamos la labor de las artesanas al trabajar mezclando el algodón nativo de colores para darle un mejor realce, que sea atractivo, y sobre todo innovador. Para ello se propone que cada cierto tiempo haya una diferenciación o mejora en los productos, en cuanto a diseños y acabados. Por otro lado se propone utilizar un envase adecuado para su comercialización, en este caso debido a la tendencia mundial se recomienda utilizar un envase biodegradable, ecológico que contribuya al cuidado del medio ambiente, el envase deberá tener un color llamativo, con una frase pequeña pero con un significado grande que involucre a la cultura, la tradiciones, la labor de las artesanas, asimismo también se puede acondicionar una imagen o fotografía de las artesanas, o en sí de la misma actividad económica.

El Taller Artesanas Santa Anita adquiere el algodón nativo a 10.00 soles el kg, es decir 2.20 libras, éste se tiene que sacar la semilla, posteriormente se realiza el vareado, hilado, ovillado, urdido, tejido a telar de cintura para finalmente cortar, coser, remallar y agregar insumos como cierres, forros, entre otros. Con media libra de algodón nativo se pueden obtener 12 monederos, es decir con 2.50 soles de algodón nativo, para ello se invierte 8 a 10 días aproximadamente.

Finalmente se propone la siguiente Ficha Técnica para los monederos de Algodón Nativo.

Figura 13. Ficha Técnica

Monederos de Algodón Nativo

Santa Anita
Arterasnas - Mórrope

Partida Arancelaria	Descripción
4202.39.00.00	Billeteras, Portamonedas, llaveros, petacas, pitilleras, y demás artículos

01. NOMBRE COMERCIAL
Monedero

02. PRESENTACIÓN
Envase de cartón pequeño.

03. ESPECIES Y VARIEDADES
Billeteras, Monederos y Cartucheras.

04. ÁREAS DE PRODUCCIÓN
Mórrope y Lambayeque.

05. USOS Y APLICACIONES
Uso diario, portamonedas.

06. TAMAÑO
Envase de 25 gr con dimensiones de 14 cm x 11 cm.

07. CALIDAD
A1

08. RECONOCIMIENTO
Marca Perú.

09. PRODUCCIÓN
Enero - Diciembre

Elaboración: Propia

Precio

Se propone que el precio de los monederos de algodón nativo debe ser fijado de acuerdo al valor mas no al costo de producción, teniendo en cuenta que se deberá obtener un margen de utilidad considerable ya que se exportara a una de las mejores economías de América Latina. Colombia tiene una economía muy fortalecida y posicionada, y está catalogada como la cuarta economía más grande de América Latina.

Los monederos de algodón nativo y en general la artesanía en nuestra región Lambayeque debería ser muy valorada, ya que no solo impulsa a conocer los importantes productos artesanales, sino que ayudaría a incentivar y promover el turismo en nuestra región, ya que un producto artesanal, cultural no solo se vende por diseño, o precio, sino con cultura, con historia, ya que la artesanía es una actividad económica ancestral realizada por nuestros antepasados, primeros pobladores lambayecanos quienes inculcaron a utilizar este tipo de insumos para elaborar novedosos productos que hoy en día son muy valorados a nivel mundial, ya que son naturales, ecológicos y sobre todo atractivos en diseño, acabados y colores.

Plaza

Los monederos de algodón nativo tienen como mercado objetivo la ciudad más poblada de Colombia, Bogotá, además principalmente están dirigidos a mujeres comprendidas entre las edades de 15-50 años de edad, Bogotá es la capital de Colombia, con aproximadamente 8,081 millones de habitantes, de las cuales 2'186,573 son mujeres comprendidas entre el rango anteriormente mencionado.

Bogotá cuenta con sitios coloniales como el Teatro Colón neoclásico y la Iglesia de San Francisco del siglo XVII. Asimismo cuenta con la mayor cantidad de turistas, esto influiría de manera directa a posicionarse en la mente los visitantes ya que al buscar artesanías colombianas, se encontrarán con novedosos productos peruanos con la marca país, relucidos por sus colores naturales, y por su composición artesanal.

Promoción

Una de las principales fuentes de promoción en la actualidad son las redes sociales, que facilitan llegar de manera eficaz y sencilla al mercado objetivo. Se propone difundir los monederos de algodón nativo a través de plataformas de Facebook, Instagram, las cuales son más recurridas por personas comprendidas entre los 15-50 años de edad. Para poder llegar a estas personas se deberá pagar a las plataformas mediante pagos online y eligiendo el segmento de mercado objetivo.

Sin embargo para tener una relación comercial con proyección a futuro, se deberá participar en ferias comerciales de carácter internacional, donde los empresarios interesados, podrán palpar y verificar la calidad, diseños y acabados de los productos realizados por la empresa de artesanas Santa Anita de Mórrope.

Otra fuente de promoción muy importante que no se practica en gran magnitud en nuestra región, es adquirir vínculos con empresas reconocidas a nivel nacional e internacional que ayuden a difundir la artesanía lambayecana, encadenando los productos artesanales de nuestra región con sus productos ofertados.

Asimismo una de las grandes oportunidades que nos brinda PromPerú entidad pública, es adquirir la licencia de uso de la marca Perú. Marca País reconocida y posicionada a nivel mundial, con requisitos accesibles para personas naturales con negocio y personas jurídicas que oferten productos peruanos. La empresa de artesanas Santa Anita – Mórrope utilizará la marca Perú para posicionar los monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.

Plan Económico y Viabilidad del Proyecto.

Para elaborar el Plan Económico de Artesanas Santa Anita se consideraron los siguientes datos:

Figura 14. Costos Fijos

	CONCEPTO	S/. MENSUAL
COSTOS FIJOS	Local	S/ 200.00
	Servicios	S/ 100.00
	Personal	S/ 7,440.00
	Publicidad	S/ 500.00
	TOTAL	S/ 8,240.00

Elaboración: Propia

Donde se considera que una vez formalizada la empresa Artesanas Santa Anita, se establezca en un local alquilado ubicado en Mórrope el cual sirva como taller de producción y venta de artesanía. Asimismo se considera también un sueldo mínimo de S/. 930.00 para los socios, en este caso las 8 artesanas que lo conforman. Por otro lado se tiene en cuenta los servicios y publicidad.

Figura 15. Costo Variable Unitario - Monedero de Algodón Nativo

COSTOS VARIABLES UNITARIO	CONCEPTO	S/.
	Algodón	S/ 0.30
	Cierre	S/ 0.20
	Forro	S/ 0.20
	Broches	S/ 0.10
	Hilo	S/ 0.10
	Aguja	S/ 0.10
	Envase	S/ 0.50
	TOTAL	S/ 1.50

Fuente: Artesanas Santa Anita – Mórrope

Elaboración: Propia

Figura 16. Precio de Venta y Punto de Equilibrio

PRECIO DE VENTA	CONCEPTO	S/.	
	Venta	S/	30.00
PUNTO DE EQUILIBRIO			
	Q.		
	CF/PV-CVU	289	
PROYECCIÓN	Objetivo Mensual	350	Monederos
	Ingreso Mensual	S/ 10,500.00	
	Ingreso Anual	S/126,000.00	
	Crecimiento Anual	10%	

Elaboración: Propia

Consideramos un objetivo de crecimiento del 10% anual, teniendo la premisa la información de nuestra figura N°5, donde nos muestra que en Colombia existe un crecimiento sostenido del turismo de 8,4% anual desde el 2011, el 10% de crecimiento anual de nuestros monederos significa un promedio de 460 mientras que el 8,4% de crecimiento del turismo anual en Colombia significa un promedio de 700,000 personas.

El precio que se ha considerado ha sido establecido por el valor más no por el costo de producción, ya que es un producto artesanal, cultural, con envase atractivo y biodegradable. Posteriormente se ha utilizado la fórmula de Punto Equilibrio para encontrar la cantidad mínima de monederos que se deben vender mensualmente para cubrir con los costos de producción. Asimismo teniendo conocimiento del Punto de Equilibrio se ha fijado un objetivo mensual de 350 monederos en venta que permitirá generar utilidades.

Figura 17. Proyección de Ventas

	PROYECCIÓN DE VENTAS			
	2019	2020	2021	2022
Unidades	4200	4620	5082	5590
ventas	S/ 126,000.00	S/138,600.00	S/152,460.00	S/167,706.00
Costo de Ventas	S/ 6,300.00	S/ 6,930.00	S/ 7,623.00	S/ 8,385.30

Elaboración: Propia

Se considera un crecimiento en ventas del 10% anual. Mientras que en el costo de ventas se encuentra mediante la cantidad proyecta anual por el costo unitario de producción.

Figura 18. Depreciación de los Activos

DEPRECIACIÓN						
Activo	costo	Vida Util	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en Libros al año 4	valor residual
Maquinaria	S/ 4,000.00	10	S/ 400.00	S/ 1,600.00	S/ 2,400.00	S/ 400.00
Muebles	S/ 800.00	5	S/ 160.00	S/ 640.00	S/ 160.00	S/ 150.00
			S/ 560.00	S/ 2,240.00	S/ 2,560.00	S/ 550.00

Las máquinas y muebles fueron compradas en el año 2017 por lo que al iniciar el proyecto ya tienen un año de depreciación.

Maquina	S/ 3,600.00
Muebles	S/ 640.00

Elaboración: Propia

Cabe rescatar que Santa Anita – Mórrope cuenta con 2 máquinas de coser valorizadas en S/. 1,000 cada una, asimismo también cuenta con una remalladora valorizada en S/. 2,000. Y se consideran los muebles como mesas, sillas, vitrinas utilizadas en el Taller de producción.

Figura 19. Inversión de Socios y Estado de Resultados

INVERSIÓN DE SOCIOS		Estado de Resultados para evaluación de proyectos					
				2019	2020	2021	2022
pagina web.	S/ 800.00	Ventas		S/ 126,000.00	S/ 138,600.00	S/ 152,460.00	S/ 167,706.00
capital de trabajo	S/ 525.00	Costo de Ventas		S/ 6,300.00	S/ 6,390.00	S/ 7,623.00	S/ 8,385.00
		UTILIDAD BRUTA		S/ 119,700.00	S/ 132,210.00	S/ 144,837.00	S/ 159,321.00
		GASTOS OPERATIVOS					
		Gastos Administrativos	-S/	92,880.00	-S/ 92,880.00	-S/ 92,880.00	-S/ 92,880.00
		Gastos de Ventas	-S/	6,000.00	-S/ 6,000.00	-S/ 6,000.00	-S/ 6,000.00
INVERSIÓN TOTAL		Gastos de exportación	-S/	2,220.00	-S/ 2,442.00	-S/ 2,686.20	-S/ 2,954.82
PREVISIONES PARA DOS MESES DE CF.	S/ 16,480.00	Gasto por Depreciación	-S/	560.00	-S/ 560.00	-S/ 560.00	-S/ 560.00
PAGINA WEB	S/ 800.00	UTILIDAD OPERATIVA	S/	18,040.00	S/ 30,328.00	S/ 42,710.80	S/ 56,926.18
CAPITAL DE TRABAJO	S/ 1,050.00	Gasto financiero					
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	S/ 1,500.00	Utilidad antes del IR	S/	18,040.00	S/ 30,328.00	S/ 42,710.80	S/ 56,926.18
COSTO TOTAL DE CONSTITUCIÓN	S/ 19,830.00	(IR: 29.5%)	-S/	5,321.80	-S/ 8,946.76	-S/ 12,599.69	-S/ 16,793.22
CADA UNA	S/ 2,478.75	UTILIDAD NETA.	S/	12,718.20	S/ 21,381.24	S/ 30,111.11	S/ 40,132.96

Elaboración: Propia.

Figura 20. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	V. RESIDUAL
Ingresos por venta		S/ 126,000.00	S/ 138,600.00	S/ 152,460.00	S/ 167,706.00	
Inversiones						
C.T. de constitución	-S/ 19,830.00					S/ 2,400.00
Maquina	-S/ 3,600.00					S/ 160.00
Muebles	-S/ 640.00					
Costos de Producción		S/ 6,300.00	S/ 6,390.00	S/ 7,623.00	S/ 8,385.00	
Gasto administrativo		-S/ 92,880.00	-S/ 92,880.00	-S/ 92,880.00	-S/ 92,880.00	
Gasto de ventas		-S/ 6,000.00	-S/ 6,000.00	-S/ 6,000.00	-S/ 6,000.00	
Impuesto a la Renta		-S/ 5,321.80	-S/ 8,946.76	-S/ 12,599.69	-S/ 16,793.22	
					S/ 60,417.78	S/ 2,560.00
FC ECONOMICO	-S/ 24,070.00	S/ 28,098.20	S/ 37,163.24	S/ 48,603.31	S/ 62,977.78	
FINANCIAMIENTO NETO						
Prestamo						
Amortización del capital		0	0			
Intereses y otros		0	0			
Ahorro Fiscal		0	0	0	0	
FC FINANCIERO	-S/ 24,070.00	S/ 28,098.20	S/ 37,163.24	S/ 48,603.31	S/ 123,395.55	
RESUMEN	0	1	2	3	4	
FC ECONOMICO	-S/ 24,070.00	S/ 28,098.20	S/ 37,163.24	S/ 48,603.31	S/ 60,417.78	
FC FINANCIERO	-S/ 24,070.00	S/ 28,098.20	S/ 37,163.24	S/ 48,603.31	S/ 123,395.55	

Elaboración: Propia

Figura 21. VAN - TIR

IR	29.50%	
INTERES DEL PRESTAMO		
COK	15%	
RESUMEN	TIR	VAN
FC ECONOMICO	136.83%	S/ 94,965.49
FC FINANCIERO	146.67%	S/ 130,973.24
	NEGOCIO	ACCIONISTA

Elaboración: Propia.

El negocio es rentable, es decir genera valor porque VAN económico es mayor a 0.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

En base al objetivo; Analizar la exportación de monederos de algodón nativo en el Taller Artesanas Santa Anita al mercado de Colombia se concluye que:

El Taller Santa Anita no ha conseguido exportar sus monederos y en conjunto toda su artesanía de algodón nativo a ningún mercado, debido a la falta y escasa capacitación por parte de las entidades competentes en cuanto a requisitos, procedimiento, documentación, y modalidad más adecuada y accesible para ellos.

Por otro lado el estar conformado como una asociación o taller de artesanos sin fines de lucro, impide acceder a ciertos beneficios como adquirir créditos financieros, generar vínculos comerciales con posibles grandes compradores o consumidores finales, quienes buscan seguridad y confianza en sus compras. Asimismo está conformado por ocho artesanas y por el tiempo de proceso que tardan en la elaboración de los productos; y exponiéndose a grandes compradores, se debería convencer a más artesanas a contribuir al desarrollo económico tanto de su comunidad como ciudad y región.

En base al objetivo; Identificar las oportunidades comerciales para los monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.

De acuerdo a la investigación se concluye que no existe ninguna restricción para el ingreso al mercado de Colombia, es más el estado peruano promueve y resalta esta actividad económica debido a que son productos elaborados ancestralmente, con las manos de los artesanos. Asimismo para ser aceptados en cualquier mercado en el mundo, se debe vender no solo un buen producto, sino también una parte de la cultura, se debe vender con historia, una parte de nuestras costumbres, tradiciones y contenido cultural.

En base al objetivo; Elaborar un plan de negocio para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope 2018 – 2021.

De acuerdo a la investigación realizada el plan de negocio para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia es viable debido que al salirse del entorno de una asociación sin fines de lucro para consolidarse o constituirse como una Mype permitirá acceder a créditos financieros para mediante ellos participar en ferias comerciales internacionales y encontrar posibles clientes, exponer los productos al mundo. Posteriormente para comercializarlos es de gran ayuda acogerse a la marca Perú, ya que está posicionada es muy reconocida a nivel mundial.

Del mismo modo tanto el producto como el envase tienen que estar a la vanguardia de la innovación, resaltando la labor de las artesanas, vendiendo no solo un excelente producto, sino también una parte de la cultura, de la historia, costumbres y tradiciones, los cuales el mercado de Colombia aprecia mucho.

De acuerdo a la estructura de costos se demuestra que el plan de negocio es viable porque el Valor Actual Neto económico es mayor a 0. Por lo tanto indica que genera un alto valor de rentabilidad.

4.2. Recomendaciones

Si bien es cierto el gobierno regional junto con las entidades competentes en cuanto a la actividad artesanal por si solas no brindan capacitaciones constantes de los temas que necesitan las asociaciones, sin embargo se debería tener una mejor organización y pedir apoyo a instituciones como universidades, gremios empresariales, los Cite Sipán, la Cámara de Comercio, AREX, Gerencia Regional de Comercio Exterior y Turismo, Ministerio de Producción, CONAFAR, para que inculquen en ellos la cultura exportadora, ya que los productos naturales y artesanales son muy valorados y cotizados en el mundo entero.

Los artesanos se deben comprometer en demostrar con sus excelentes productos y buena organización constituyéndose como una Mype, saliendo del entorno de una asociación o taller sin fines de lucro que no solo en nuestra región o país, existen productos artesanales con un alto valor agregado, sino que falta el conocimiento, falta capacitar a los artesanos a los jóvenes para que tengan la iniciativa de emprender, y exportar buscando un mercado adecuado para los productos potenciales, y no solo fortalecer y beneficiar a su comunidad, sino también a toda la actividad económica que se valora y rescata en el mundo.

Gracias a los convenios internacionales y el pertenecer a bloques económicos como el alianza del pacífico, permiten la exoneración de barreras arancelarias, es decir no existe ninguna restricción para el ingreso de los monederos de algodón nativo al mercado de Colombia, pero para atraer al público objetivo las cuales son las mujeres con las edades comprendidas entre 15-50 años de edad. Resaltando que en la ciudad de Bogotá – Colombia existen 2'186,573 personas que pertenecen a este sexo con el respectivo rango de edad. Se debe utilizar envases adecuados, innovadores, con diseños culturales ecológicos que permitan cuidar el medio ambiente

Referencias

- Baena Graciá, V. (2011). *Fundamentos de Marketing*. España: UOC.
- Ballón Menacho, V. E., & Laureano Misari, M. J. (2017). *Estudio de Pre-Factibilidad para la Industrialización y Exportación de Fibra e Hilado de Alpaca al mercado de Reino Unido y China*. Obtenido de Repositorio de la Pontificia Universidad Católica del Perú: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9463/BALLON_LAUREANO_ESTUDIO%20DE%20PREFACTIBILIDAD_TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Banco Nacional de Comercio Exterior. (2005). *Guía Básica del Exportador*. México: Bancomext.
- Campos Reyes, M. F. (2014). *Diseño de un plan exportador a Europa de mochilas wayuu de la empresa artesanías auténticas colombianas*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Industrial de Santander: <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2014/153482.pdf>
- Centenera Ulecia, J. (2010). *Plan de Negocio Internacional*. Madrid: ESIC.
- Dvoskin, R. (2004). *Fundamentos de Marketing: Teoría y Experiencia*. Argentina: Granica S.A.
- ElSalvador.com. (2018). *Labor artesanal carece de manos jóvenes*. Obtenido de ElSalvador.com: <http://www.elsalvador.com/noticias/negocios/436576/labor-artesanal-carece-de-manos-jovenes/>
- Espíritu Mallaupoma, M. C. (2014). *Formación de un Clúster Textil para la exportación de prendas de vestir a base de hilado de algodón orgánico a Brasil*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/3818/Espiritu_mm.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gutiérrez, C. (2016). *Lambayeque, Algodón Nativo y Artesanía Textil*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. D. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill Education.
- Lerma Kirchner, A., & Márquez Castro, E. (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. España: Cengage Learning.
- Llanos Rodríguez, D., & Tirado Tello, F. (2015). *Análisis de las Exportaciones de Artesanías de la Región Loreto*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana: http://repositorio.unapikitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/3476/Diana_Tesis_Titulo_2015.pdf?sequence=1
- Mendoza Cabanillas, Y. M., & Salazar Delgado, Y. (2017). *Propuesta de un modelo de asociatividad dirigido a los artesanos de junco en la Ciudad de Monsefú como estrategia competitiva para el ingreso al mercado de Estados Unidos 2015*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Señor de Sipán: <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/3862>
- Moyano Castillejo, L. E. (2015). *Plan de Negocios*. Lima: Macro.
- Munguía Vazquez, G., & Becerril Torres, O. (2015). La competitividad de los Productos Textiles mexicanos en el marco de la Alianza del Pacífico, 1980-2014. *Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática*, 1-25.

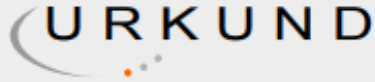
- Munguia Vazquez, G., Becerril Torres, O., & Quiroz Cuenca, S. (2015). *La Competitividad de los productos textiles en el marco de la Alianza del Pacífico*. Obtenido de Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática: <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/68648/2015%20RECAI%20Munguia%2C%20Becerril%20Quiroz%20115-1030-1-PB.pdf?sequence=1>
- Naghi Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la Investigación*. México: Limusa.
- Neira Suárez, V., & Pasapera Ramirez, S. R. (2015). *Artesanía y su Influencia en el Desarrollo Sostenible de los Artesanos del Caserío Arbosol en el Distrito de Mórrope*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Señor de Sipán: revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/download/129/128
- Pérez Rivera, M., Vazquez Alvarez, H., Fregoso Guitiérrez, A., & Ortega Puentes, L. (2017). *Modelo de Negocio para la comercialización de Artesanías textiles mexicanas*. Obtenido de Repositorio del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente: <https://rei.iteso.mx/bitstream/handle/11117/4949/MODELO%20DE%20NEGOCIO%20PARA%20LA%20COMERCIALIZACI%20C3%93N%20DE%20ARTESAN%20C3%8DAS%20TEXTILES%20MEXICANAS.pdf?sequence=3>
- Quiñones Seguil, Z. M. (2017). *Plan de Marketing para la Participación de una Asociación de Artesanos Nacionales en Ferias Internacionales, 2016*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Privada Norbert Wiener: http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/511/T061_73760929_T.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Rodriguez Moguel, E. (2005). *Metodología de Investigación*. México: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Rodriguez, G. (2017). “*La competitividad en la industria textil de Bolivia está disminuyendo por los tipos de cambio*”. Obtenido de Modaes Latinoamérica: <https://www.modaes.com/backstage/gary-rodriguez-ibce-la-competitividad-en-la-industria-textil-de-bolivia-esta-disminuyendo-por-los-tipos-de-cambio.html>
- Sandoval Espinoza, C. (2017). *Exportación de Prendas de Vestir con diseños a Bogotá para la difusión de la aerografía peruana, 2017*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Norbert Wiener: <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/695/TITULO-SANDOVAL%20ESPINOZA%20CRISMERLY.PDF?sequence=1&isAllowed=y>
- SIICEX. (2018). *DOCUMENTOS PARA EXPORTAR*. Obtenido de SIICEX: http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=827.82600
- Silva, E. (2018). *Los TLC allanan camino al sector no tradicional*. Obtenido de Economika: <http://www.elperuano.com.pe/economika.aspx>
- SUNAT. (2017). *Exporta Fácil*. Obtenido de Sunat: <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportafacil/index.html>
- Taucher, E. (1997). *Bioestadística*. Chile: Textos Universitarios.
- Toro Jaramillo, I. D., & Parra Ramírez, R. D. (2006). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Universidad EAFIT.
- Triveño, G. (2017). *A propósito del Sector Textil y Confecciones*. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/blog/prosperoperu/2017/10/a-proposito-del-sector-textil-confecciones.html?ref=gesr>

- UNESCO. (2017). *Artesanía y Diseño*. Obtenido de UNESCO: <http://www.unesco.org/new/es/santiago/culture/creative-industries/crafts-design/>
- Universal, D. (2017). *Industria Textil está en alerta roja por el TLCAN*. Obtenido de El Universal: <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/economia/2017/02/23/industria-textil-esta-en-alerta-roja-por-el-tlcan>
- Vásquez, O. (2017). *Las exportaciones de servicios crecen, pero retroceden las de artesanías*. Obtenido de Diario Correo: <https://diariocorreo.pe/economia/las-exportaciones-de-servicios-crecen-pero-retroceden-las-de-artesantias-777626/>
- Vela Melendez, L. (2016). *Lambayeque ejecutará proyecto para revalorizar el algodón nativo*. Obtenido de Andina Agencia Peruana de Noticias: <http://andina.pe/agencia/noticia-lambayeque-ejecutara-proyecto-para-revalorizar-algodon-nativo-615965.aspx>
- Velasco Álvaro, F. (2007). *Aprender a elaborar un Plan de Negocio*. Barcelona: Paidós.
- Ventura López, F. (2017). *Caracterización de la Formalización y Competitividad de las MYPES del Rubro Artesanales del Distrito de Monsefú*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Católica Los Angeles Chimbote: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2485/FORMALIZACION_COMPETITIVIDAD_Y_MYPE_VENTURA_LOPEZ_FRANCISCA%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Vera Riofrio, K. L. (2015). *Estudio de Viabilidad Comercial de productos textiles artesanales de la asociación "Awakuq Makikuna" de la comunidad de Porcón Alto, Cajamarca para la ciudad de Barcelona, España*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo: http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/118/1/TL_Vera_Riofrio_KatterineLisbeth.pdf
- Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios, Herramienta para evaluar la Viabilidad de un Negocio*. Lima - Perú: USAID.
- Zorita Lloreda, E., & Huarte Martin, S. (2013). *El Plan de Negocio*. España: Esic.

ANEXOS

Anexo 01.

Análisis de Similitud - URKUND



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS FINAL.pdf (D44422898)
Submitted: 11/23/2018 12:56:00 AM
Submitted By: limbergz@crece.uss.edu.pe
Significance: 6 %

Sources included in the report:

Ochoa Zuloeta Viviana Isamar.pdf (D40568220)
Ochoa Zuloeta Viviana Isamar.pdf (D40063681)
BERNAL SALAZAR & VILLEGAS ROJAS.docx (D35062902)
Salazar Medina César Alexander.pdf (D40063982)
Salazar Medina César Alexander.pdf (D40607935)
TESIS DIANA.doc (D33031236)
TESIS - FINAL.docx (D44070607)
William Zelada Pasapera.pdf (D38267177)
TESIS FINAL ESPERANZA Y EDUARDO.docx (D37224715)
Leidy María Paisig Tarrillo.pdf (D40596196)
<http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/3862>
http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/511/T061_73760929_T.pdf?
<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportafacil/index.html>
<http://www.unesco.org/new/es/santiago/culture/creative-industries/crafts-design/>
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/118/1/TL_Vera_Riofrio_KatterineLisbeth.pdf

Instances where selected sources appear:

73

ANEXO 02

**ENTREVISTA APLICADA A TRES EXPERTOS EN
COMERCIO EXTERIOR**

El siguiente instrumento de recolección de datos pretende determinar aspectos importantes para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope. Responda según corresponda. Gracias por su atención y tiempo.

- 1. ¿Qué políticas promueven o restringen la exportación de monederos de Algodón Nativo en Perú?**
- 2. ¿De qué manera una Asociación de artesanos puede financiarse para la producción y exportación de sus productos artesanales?**
- 3. ¿Qué beneficios traería a una comunidad la exportación de monederos de algodón nativo?**
- 4. ¿Qué tecnologías podría adquirir una asociación de artesanos de algodón nativo?**
- 5. ¿Considera usted que las artesanías peruanas son atractivas en el mercado de Colombia?**
- 6. ¿Culturalmente el mercado de Colombia aprecia los productos artesanales?**
- 7. ¿Cuáles son las formas de exportación directa para los monederos de algodón nativo?**
- 8. ¿Cuáles son las formas de exportación indirecta para los monederos de algodón nativo?**
- 9. ¿De qué manera una asociación de artesanos puede promocionar sus productos de algodón nativo?**
- 10. ¿Considera usted que en el mercado de Colombia están dispuestos a pagar el valor de un monedero de algodón nativo?**
- 11. ¿Qué envase sería adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo?**
- 12. ¿Cómo debería ser el embalaje para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?**
- 13. ¿Cómo debería ser el etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?**

ANEXO 03

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LA PRESIDENTA DEL TALLER SANTA
ANITA – MÓRROPE**

Estimada encuestada, el siguiente instrumento de recolección de datos pretende determinar aspectos importantes para la exportación de monederos de algodón nativo del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope al mercado de Colombia. Responda según corresponda. Gracias por su atención y tiempo.

- 1. ¿De qué manera el estado promueve la comercialización de monederos de algodón nativo?**
- 2. ¿De qué manera financian la producción de los monederos de algodón nativo?**
- 3. ¿Cuál es el interés de las artesanas en trabajar productos de algodón nativo?**
- 4. ¿Qué instrumentos utilizan para la elaboración de monederos de algodón nativo?**
- 5. ¿Alguna vez ha exportado monederos de algodón nativo? De qué manera**
- 6. ¿Qué atributos diferencian sus monederos de algodón nativo a los de otras asociaciones?**
- 7. ¿Qué aspectos considera usted para fijar el precio de sus monederos de algodón nativo?**
- 8. ¿Qué características tienen las personas que compran sus monederos de algodón nativo?**
- 9. ¿De qué manera promociona sus monederos de algodón nativo?**
- 10. ¿Conoce de otras asociaciones de artesanos que elaboren monederos de algodón nativo en la región?**
- 11. ¿Cuentan con un envase para la comercialización de los monederos de algodón nativo?**

ANEXO 04

ENTREVISTA APLICADA A LA SRA. NÉLIDA SÁNCHEZ SANTAMARÍA PRESIDENTA DEL TALLER ARTESANAS SANTA ANITA –MÓRROPE.

PLAN DE NEGOCIO

1. ¿De qué manera el estado promueve la comercialización de monederos de algodón nativo?

El Taller de Artesanas Santa Anita – Mórrope no recibe el apoyo constante de instituciones públicas competentes como GERCETUR o CITE SIPÁN, el único apoyo es la participación en alguna Feria por festividad de fiestas patrias. Por otro lado, reciben el apoyo constante de la señora Jacqueline Ayasta Caicedo; representante de las artesanas de la Región Lambayeque ante el Concejo Nacional de Fomento Artesanal CONAFAR quien por interés propio gestiona y promueve ferias comerciales locales donde puedan participar varias asociaciones de artesanos, ésta señorita trabaja junto con las artesanas visitando medios de comunicación para velar por las artesanos y así tener la oportunidad de difundir esta actividad económica tan importante en nuestra región Lambayeque.

2. ¿De qué manera financian la producción de los monederos de algodón nativo?

La señora Nélide Sánchez comenta que el taller de artesanas Santa Anita financia su producción con recursos propios, hay ocasiones en las que han realizado préstamos financieros en Edpyme Alternativa para adquirir insumos o materiales necesarios para la producción de los monederos de algodón nativo, como forros, cierres, entre otros.

3. ¿Cuál es el interés de las artesanas en trabajar productos de algodón nativo?

El Taller de Artesanas Santa Anita se caracteriza por elaborar productos 100% algodón nativo, éste trabajo nace desde nuestros antepasados, donde sus padres inculcaron esta actividad económica tradicional desde la siembra y cultivo del algodón nativo hasta la elaboración de novedosos productos y que cada día apasiona ya que están innovando constantemente en diseños, acabados y nuevos productos que despierten el interés tanto de turistas nacionales como extranjeros.

4. ¿Qué instrumentos utilizan para la elaboración de monederos de algodón nativo?

Al cosechar o comprar el algodón nativo sin semilla la primera técnica que se utiliza para poder utilizar éste insumo es el vareado, posteriormente se realiza el hilado con la ayuda de un instrumento natural denominado “Úso”, seguido se realiza el ovillado mediante una maquina manual, para luego pasar a la URDIDORA (instrumento de madera que permite unir el algodón en hilo y combinarlo con colores distintos). Una vez urdido se procede al Telar de Cintura en el cual se utilizan varios instrumentos naturales como el Quide, uño, coiQue, de madera que ayudan a la elaboración de telas de algodón nativo con diseños. Una vez terminada la Tela se precede a cortar y cocer con la ayuda de máquinas eléctricas para formar el monedero artesanal de algodón nativo, añadiendo los insumos utilizados como cierres, forros, botones, broches, etc.

5. ¿Alguna vez ha exportado monederos de algodón nativo? De qué manera

La señora NéLida Sánchez comenta que hasta la actualidad aún no han exportado monederos de algodón nativo, pero sí productos como Chalinas y Bolsa para dama con la ayuda de estudiantes universitarios mediante la modalidad de Exporta Fácil. Esta exportación fue por única vez, hasta la fecha el Taller de Artesanas Santa Anita – Mórrope no ha vuelto a exportar ningún producto.

6. ¿Qué atributos diferencian sus monederos de algodón nativo a los de otras asociaciones?

En el Taller de Artesanas Santa Anita se considera que el atributo o factor que diferencia no solo sus monederos, sino todos sus productos elaborados, al de otras asociaciones de la región es trabajar con 100% algodón nativo, mientras que otras asociaciones mezclan éste insumo con pabilo, u otros materiales. Otro de los atributos que los diferencia es la atención y la amabilidad con la que tratan tanto a los clientes como a estudiantes que necesitan información de su taller, ya que considera que los estudiantes son quienes impulsan y promocionan sus productos en el mercado nacional mediante páginas web o redes sociales. El atributo más importante es la constante innovación en diseños y productos novedosos que despiertan el interés del público.

7. ¿Qué aspectos considera usted para fijar el precio de sus monederos de algodón nativo?

El precio de los monederos de algodón nativo los fijamos por la calidad del producto, acabados, cantidad de material e insumos utilizados, y por el tiempo invertido. Otro de los aspectos para fijar el precio es estar acorde al precio establecido en el mercado. El precio actual de los monederos de algodón nativo oscilan entre los 10 – 20 soles según los diseños.

8. ¿Qué características tienen las personas que compran sus monederos de algodón nativo?

La señora Nélica dice que actualmente los monederos de algodón nativo son comprados en mayor porcentaje por habitantes de Mórrope, seguido de visitantes nacionales y turistas cuando se participa en ferias comerciales.

9. ¿De qué manera promociona sus monederos de algodón nativo?

El Taller de Artesanas Santa Anita promociona sus monederos de Algodón Nativo en ferias comerciales o Expo Ventas en las que participa gracias al CONAFAR. En festividades de los distritos de la región así como también en otras ciudades. Ha participado en Ferias Comerciales de Lima y Cutervo recientemente.

EXPORTACIÓN DE MONEDEROS DE ALGODÓN NATIVO

10. ¿Conoce de otras asociaciones de artesanos que elaboren monederos de algodón nativo en la región?

La presidenta de la Asociación nos comentó que existe una asociación de Mórrope que tiene como representante a la señora Yolanda Contreras y producen también monederos de algodón nativo la asociación se llama Huaca de Barro – Mórrope.

En la ciudad de Lambayeque la asociación de Artesanas Romerina. Y en la ciudad de Túcume la Asociación Pirámides de Túcume que tiene como representante legal a la señora Betty Zapata.

11. ¿Cuentan con un envase para la comercialización de los monederos de algodón nativo?

El Taller vende sus monederos de algodón nativo al menudeo es decir sin ningún envase.

ANEXO 05
ENTREVISTA APLICADA AL MG. CESAR RICARDO ROCERO
SALAZAR - EXPERTO EN COMERCIO EXTERIOR.

PLAN DE NEGOCIO

1. ¿Qué políticas promueven o restringen la exportación de monederos de Algodón Nativo en Perú?

Para la comercialización y exportación de monederos de algodón nativo no existe ninguna restricción, es más; el estado promueve e impulsa su comercialización por ser un producto hecho a base de un insumo natural en colores que es el algodón nativo.

2. ¿De qué manera una Asociación de artesanos puede financiarse para la producción y exportación de sus productos artesanales?

Una asociación de artesanos puede financiarse de muchas formas pero todo va a depender que tan bien organizados estén, pueden postular a préstamos bancarios de cualquier tipo; sin embargo muchas de las asociaciones son manejadas por personas un poco empíricas que no llevan una contabilidad básica de su negocio es decir con libros y registros contables y todos los requisitos que solicita la entidad bancaria, esto impide un préstamo bancario como asociación y si lo hay son con intereses altos.

Por otro lado pueden financiarse haciendo préstamos bancarios individualmente cada una de las artesanas y utilizarlo para la asociación. Para una asociación de artesanos es recomendable hacer préstamos en Cajas municipales ya que exigen menos requisitos y la tasa de interés también son más bajas. Pero cabe rescatar que el dinero que les pueden prestar puede ser como máximo de 2000 a 2500 soles, ya que la caja no puede exponerse a prestar más dinero y que la asociación no esté dispuesta a pagar.

3. ¿Qué beneficios traería a una comunidad la exportación de monederos de algodón nativo?

Los beneficios que obtendría la asociación o una comunidad son muchos ya que éstos productos en el exterior son muy bien cotizados, quizá aquí ellos vendan éstos productos a 10 – 15 soles y en el extranjero fácilmente pueden bordear los 10 dólares. Esto generaría

para ellos un mayor ingreso y demostrarían a la comunidad que si existe una ganancia considerable al exportar sus artesanías y así poder impulsar esta actividad en toda la región. Porque lamentablemente los hijos, nietos ya no se dedican a esta actividad económica por lo que no es rentable.

4. ¿Qué tecnologías podría adquirir una asociación de artesanos de algodón nativo?

Una asociación de artesanos pueden adquirir muchas tecnologías pero todo va a depender desde que punto del proceso ellos quieran tomar, por ejemplo pueden adquirir maquinaria para el desmotado, hilado, remallado, o una máquina que haga los telares, porque ellas utilizan el tejido a telar y el proceso de producción les toma más tiempo.

5. ¿Considera usted que las artesanías peruanas son atractivas en el mercado de Colombia?

El Mg. Cesar Salazar comenta que culturalmente somos muy similares a Colombia por ellos, considera que los monederos de algodón nativo si pueden ser muy atractivos para éste mercado, debido a los colores naturales que despiertan el interés de los extranjeros.

6. ¿Culturalmente el mercado de Colombia aprecia los productos artesanales?

El mercado de Colombia si aprecia los productos artesanales ya que ellos también cuentan con sus propios productos, por lo tanto serían muy valorados por ser naturales, hechos a mano, y sobre todo que son productos que no contaminan el medio ambiente.

7. ¿Cuáles son las formas de exportación directa para los monederos de algodón nativo?

Lo recomendable siempre es utilizar la exportación directa para no pagar intermediarios ni comisiones. Es decir contactarse con un centro comercial, tienda especializada, o distribuidores de éste tipo de productos, negociar y hacer una exportación directa, evaluando la cantidad solicitada, mayormente para las artesanías se utiliza el Exporta Fácil porque el valor, volumen y las cantidades solicitadas no son suficientes como para llenar un contenedor.

8. ¿Cuáles son las formas de exportación indirecta para los monederos de algodón nativo?

Cuando una empresa, o asociación de artesanos va a incursionar por primera vez en la exportación puede ser necesario agenciarse de un intermediario como un bróker para lograr la exportación, pero la recomendable es la exportación directa para evitar pagar comisiones adicionales y obtener la ganancia neta.

9. ¿De qué manera una asociación de artesanos puede promocionar sus productos de algodón nativo?

La parte más recomendable para una asociación de artesanos en poder promocionar sus monederos de algodón nativo es participando en ferias internacionales, ellos pueden dar a conocer la calidad de sus productos, éstas personas de Colombia podrían palpar y ver físicamente los productos, la otra forma recomendable también es a través de las redes sociales, publicando imágenes de sus productos. Pero para ellos la asociación debería trabajar en la calidad del producto porque si bien es cierto muchas de las asociaciones cuentan con productos muy atractivos con buenas técnicas pero en temas de calidad o acabados a veces no son los esperados por los extranjeros.

EXPORTACIÓN DE MONEDEROS DE ALGODÓN NATIVO

10. ¿Considera usted que en el mercado de Colombia están dispuestos a pagar el valor de un monedero de algodón nativo?

Si, considero que en el mercado de Colombia, así como en otros mercados exteriores éste tipo de productos artesanales son muy valorados por las personas ya que están a la vanguardia de la innovación, moda, diseño y sobre todo con el cuidado del medio ambiente y estos productos netamente naturales con el 100% algodón nativo serán aceptados y bien pagados.

11. ¿Qué envase sería adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo?

Lo más recomendable y ayude a que se aprecie más, es en Caja, pero se puede ver el tema y tendencia de los productos biodegradables, y ver si cabe la posibilidad de tener un diseño que sea atractivo, bonito y pueda ser utilitario y sea un producto biodegradable.

12. ¿Cómo debería ser el embalaje para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

No requiere de mayor complicación porque por lo general se realiza mediante el exportación fácil, entonces se necesitaría una caja de cartón corrugado de 3 milímetros donde van a ir los productos acomodados de la mejor forma, si dentro de los productos hay alguno que sea frágil puede ser forrado de manera individual pero el caso de los monederos de algodón nativo no es necesario.

13. ¿Cómo debería ser el etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

El etiquetado debería estar de acuerdo a la normatividad de Colombia, o del país al cual serán exportados, siempre hay que analizar cuáles son los requisitos que exige el mercado para etiquetar la mercancía. Es necesario para saber los cuidados que se debe de tener y como se va a manejar la carga.

ANEXO 06
ENTREVISTA APLICADA AL ING. JOSÉ GÁLVEZ ARENAS –
ADMINISTRADOR DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA – SEDE
MACRO REGIÓN NORTE – LAMBAYEQUE.

1.. ¿Qué políticas promueven o restringen la exportación de monederos de Algodón Nativo en Perú?

No existe restricciones para la comercialización ni exportación de monederos de algodón nativo ya que éste insumo si fuese tratado con buenos procesos post cosecha que permitan una hilandería fina, tendrían más éxito. Por ejemplo en Túcume han adquirido/ tecnología que permite tener una fibra mejor elaborada, con contextura más delgada con los cuales se obtienen tejidos más vistosos, mejor lucidos y desde luego a partir de ahí, productos con mejor calidad. Como los monederos, entre otros.

2.. ¿De qué manera una Asociación de artesanos puede financiarse para la producción y exportación de sus productos artesanales?

El Ing. José Arenas comenta que propondría un modelo de asociatividad generadora de lucro, ya que es lo que un escenario artesanal requiere, formalizarse con el número de artesanos que lo conforman, SAC o si es posible una Cooperativa, sea lo que fuere, se debería salir de un escenario de una asociación de productores, que no es más que una junta de buenas intenciones pero que no tienen una capacidad de decisión económica, más por lo contrario alentaría un modelo de asociatividad generadora de lucro que tenga obviamente los estatutos claramente definidos como organización empresarial y que les facilite mejor performance en el mercado.

Si hablamos de fondos de cooperación en una asociación civil sin fines de lucro si es posible que sea perceptora de una donación, si hablamos de fondos de inversión estos fondos a fondo perdido, funciona también, si hablamos de un modelo de negocio que diga voy acercarme a un banco privado que me dé una línea de financiamiento, ese modelo no funciona, sería muy observado, porque no persigue lucro, por tal motivo un operador bancario no prestaría dinero si en la asociación no habrá lucro. Por el contrario si van por una empresa que genera lucro sería más eficaz para recibir un financiamiento. Debería existir la idea de consolidar empresas con fines de lucro y no modelos asociativos donde se tenga que tender la mano y esperar a que alguien nos de algo.

3.. ¿Qué beneficios traería a una comunidad la exportación de monederos de algodón nativo?

Más que la exportación de monederos de algodón nativo, sería la exportación, en su conjunto, la importancia de estructurar un mercado para un producto artesanal, y más que monedero, habría que aperturar una gama de productos hechos a base de hilandería de algodón nativo, la gama de oferta se tiene que aperturar como un abanico de productos innovadores que calcen en el mercado, que tengan acogida, en cuanto al color, diseño, moda y la tendencia. Por el lado del negocio ojala se pueda exportar en un primer paso pero para dar un primer paso a la exportación se tiene que dar unos veinte pasos previos en el mercado nacional, entonces se estructuraría un modelo de negocio que tenga acceso al mercado, y el primer acceso al mercado es el local, regional, nacional y luego pensar en la exportación. Para entender gustos y preferencias del cliente, ya que cada mercado tiene su particularidad, talvéz a uno le guste el monedero, a otro mercado otro producto, cada mercado se comporta diferente.

3.. ¿Qué tecnologías podría adquirir una asociación de artesanos de algodón nativo?

Primero estructurar su modelo productivo, ya que necesita tener herramientas, espacios, diseño organizacional y estructurado de un local que les facilite operación de lo que quieren hacer, bien sea para hilandería, el proceso de corte, el telado, de costura. Todo eso debe estar debidamente estructurado para tener un acceso a las facilidades de la producción. Estructurar un modelo productivo dentro de todo ese negocio, y ahí tendríamos que ver los estándares de fabricación, eficiencias de la máquina, consumo de la energía, tener una buena estructura de costos, para saber que tan competitivos podemos ser en el mercado y determinar si al hacer una inversión en una parte del proceso va a permitir no solo incrementar producción sino sobre todo disminuir costos.

4.. ¿Considera usted que las artesanías peruanas son atractivas en el mercado de Colombia?

No sé si en el mercado de Colombia pero si a nivel global, donde he podido viajar he podido observar que la artesanía en general es un producto altamente demandado, la artesanía es buen socio para el desarrollo turístico, es decir no se puede conseguir turismo sin artesanía, y ésta le da un soporte fantástico al turismo; la artesanía es el elemento tangibilizador de una

buena experiencia de viaje. Entonces la artesanía debe articularse fuertemente a los espacios de desarrollo turístico que permita que un producto artesanal genere satisfacción al cliente desde el nivel de recordación de su visita. Entonces ahí hay un buen campo para no solo la exportación de bienes, sino también de servicios. Se podría decir que el campo de venta de la artesanía es muy amplio y culturalmente tenemos similitudes con Colombia así que considero que la artesanía peruana sería un producto muy valorado en el mercado de Colombia.

5.. ¿Culturalmente el mercado de Colombia aprecia los productos artesanales?

El colombiano por cultura es muy respetuoso y muy responsable con su propia artesanía, el consumidor colombiano es muy sensato y considero que si hay una buena promoción si hay también un buen acercamiento con su contexto cultural, y también en cuanto a los estándares que signifique satisfacción; sería un producto muy atractivo en ese mercado.

6.. ¿Qué modalidad de exportación sería la más adecuada para una asociación de artesanos, la Exportación Directa o Indirecta?

Sería tema de evaluar en cuanto a eficiencia o rentabilidad, ambos funcionan pero todo depende de la rentabilidad.

EXPORTACIÓN DE MONEDEROS DE ALGODÓN NATIVO

7.. ¿De qué manera una asociación de artesanos puede promocionar sus productos de algodón nativo?

En el escenario de promoción hay un buen rol que le compete al estado peruano, no solo al sector privado que desde luego se puede utilizar, hay competencias en diferentes tipos de ministerios, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, es uno de ellos a través de la oficina de PromPerú, otra de las oficinas competentes son las Oficinas de Comercio Exterior Externas (OCEX), de Perú en Colombia o viceversa, Otro escenario de promoción es la participación en misiones y ferias internacionales, ferias típicas artesanales que existen en diferentes países de Latinoamérica, otro escenario de la promoción es a través del Ministerio de Producción, donde hay capacidades para poder acercarse a escenarios de mercado. Otro escenario puede ser la oficina de relaciones exteriores de Perú que tiene una sede en muchas

partes, canales de usos de la promoción hay muchos eso es desde lo público. Desde lo privado también hay una serie de visiones de mercado que se dan en diferentes escenarios gremiales, y académicos a nivel global, esto se puede dar con empresas que tiene presencia en el mercado exterior o empresarios que constantemente visitan ese país podrían tener el rol promotor de promocionar los productos artesanales.

8.. ¿Considera usted que en el mercado de Colombia están dispuestos a pagar el valor de un monedero de algodón nativo?

El mercado de Colombia tiene un buen poder adquisitivo y valoran mucho los productos ecológicos y artesanales, por lo tanto estoy seguro que estarán dispuestos a pagar el precio establecido por un monedero artesanal de algodón nativo.

9.. ¿Qué envase sería adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo?

Va a depender del formato de presentación, del mercado, por lo tanto el Ing. José Gálvez sugiere utilizar envases individualizados, es decir que el monedero como tal tiene un material atractivo que es el algodón nativo, tener un envase único, con una historia escrita muy corta, pero muy potente en comunicación que le diga al consumidor que es un producto ancestral, hecho con manos de artesanos de tal localidad con un pequeño mapa si fuese posible, o tal vez una fotografía, donde se involucre la población como niño, joven, mujer, adolescente, anciano. Ya que propondría la mejora, es decir darle a entender al consumidor que su compra va a ingresar a un escenario positivo de desarrollo que impacte a estas comunidades.

10.. ¿Cómo debería ser el embalaje para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

En cuanto al embalaje va a depender al tipo de envío, si son por docenas, cientos, en este caso habrá mucha discrecionalidad en función al formato de envío, sería cuestión de la naviera, del avión o del bus, o exporta fácil.

11.. ¿Cómo debería ser el etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

La etiqueta es la comunicación al consumidor, que sean colores propios de la zona, propios de la cultura, que denoten historia, pasado, presente y futuro. Que no sea un lenguaje de

lastima sino de propuesta económica, que impacte en el desarrollo, que hay demandas, pero que también hay soluciones e invitarle al consumidor que se sume a ese escenario de soluciones. Y tendríamos por seguro que habría éxito.

ANEXO 07

ENTREVISTA APLICADA A LA TÉCNICA MIRTHA YOLANDA FIESTAS GUERRERO – EXPERTA EN ARTESANÍA EN LA DIRECCIÓN DE TURISMO Y ARTESANÍA DE LA GERENCIA REGIONAL DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO – LAMBAYEQUE.

1.. ¿Qué políticas promueven o restringen la exportación de monederos de Algodón Nativo en Perú?

No conozco ninguna restricción en cuanto a la comercialización de monederos de algodón nativo, pero el estado promueve esta actividad económica y capacita a las artesanas en lo que es marketing para la venta de sus productos, varias asociaciones de artesanas cuentan con su página de Facebook que les ayuda a vender sus productos, por otro lado hay una página llamada artesanías del Perú, donde también se pueden unir para que los administradores puedan publicar imágenes de las artesanías que ofrece la asociación. A través de PromPerú existe otra ventana que junto con el turismo promueve la comercialización con la artesanía en sus publicaciones. Para ello las artesanas deberían estar en constante innovación en sus productos de acuerdo a las exigencias de los mercados internacionales.

2.. ¿De qué manera una Asociación de artesanos puede financiarse para la producción y exportación de sus productos artesanales?

Una opción que se les está brindando a las artesanas son las marcas colectivas programa dirigido por parte de INDECOPI, que por medio del cumplimiento de ciertos requisitos de las asociaciones puedan adquirirla y obtener beneficios como acceder a créditos de financiamiento, a través de cajas rurales o entidad bancaria ya que ellos exigen también ciertos requisitos para dar financiamientos.

3.. ¿Qué beneficios traería a una comunidad la exportación de monederos de algodón nativo?

Considero que se les abrirá muchas oportunidades al ingresar a un mercado internacional ya que cada día les exigirán mejores diseños, así como también en mayores cantidades y si es posible la buena promoción se presentarán oportunidades de muchos mercados en el exterior.

4.. ¿Qué tecnologías podría adquirir una asociación de artesanos de algodón nativo?

Existen maquinarias que realizan los tejidos a telares, con el hilo de algodón nativo, Si bien es cierto las artesanas invierten más tiempo en ésta técnica, al adquirir esta maquinaria disminuirán considerablemente el tiempo de proceso y les permitiría producir en mayores cantidades.

5.. ¿Considera usted que las artesanías peruanas son atractivas en el mercado de Colombia?

No conozco el mercado de Colombia, sin embargo estos productos pueden ser competentes ya que culturalmente somos parecidos. Puede ser atractivos no solo los monederos sino también se puede encadenar otros productos por ejemplo, bolsitas de algodón nativo para café, y así poder proveer de insumos para sus productos.

6.. ¿Culturalmente el mercado de Colombia aprecia los productos artesanales?

Claro, se tiene por entendido que tenemos características muy parecidas culturalmente, ambos países formamos parte de la comunidad andina de naciones, así como también en el Alianza del Pacífico, y tenemos territorios muy cercanos, gracias a sus costumbres, tradiciones y su cultura se deben apreciar mucho los productos artesanales.

7. ¿Cuál es el tipo de exportación más adecuado para los monederos de algodón nativo?

Para la exportación de artesanías la manera más adecuada y manejable para las artesanas es el exporta fácil, ya que es un mecanismo que facilita poder enviar productos a muchos países con requisitos accesibles.

9.. ¿De qué manera una asociación de artesanos puede promocionar sus productos de algodón nativo?

Considero que una manera innovadora de promoción sería creando productos para empresas reconocidas, por ejemplo en un lanzamiento de un nuevo producto de San Roque poder insertar un producto artesanal como envase o incentivo para los principales clientes de su empresa o poder presentarlos en cualquier actividad comercial. Asimismo no se descarta la principal forma de promoción que son las ferias comerciales internacionales.

10.. ¿Considera usted que en el mercado de Colombia están dispuestos a pagar el valor de un monedero de algodón nativo?

Colombia tiene una economía muy fortalecida, para un producto orgánico, biodegradable, ecológico, considero que cualquier país estaría dispuesto a pagar el valor de uno de estos productos.

11.. ¿Qué envase sería adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo?

Considero que se tiene que utilizar Bolsitas de cartón o papel, ya que para un producto artesanal y mucho más para su comercialización al mercado internacional, tendría que ser en un envase ecológico, biodegradable, que contribuya con el cuidado del medio ambiente.

12.. ¿Cómo debería ser el embalaje para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

En cuanto al embalaje para la exportación mediante la modalidad de exporta fácil de Serpost creo que debería ser una caja que contenga a los monederos en su envase, con los símbolos de protección o cuidados de la mercancía forrado con cinta o Stretch Film

13.. ¿Cómo debería ser el etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

El etiquetado debería ser atractivo alusivo al producto, elaborado a mano, artesanal, haciendo referencia al lugar de producción y la composición del producto.

ANEXO 08

ENTREVISTA APLICADA EL MBA FRANCISCO CÚNEO FERNANDEZ – EXPERTO EN COMERCIO EXTERIOR

1.. ¿Qué políticas promueven o restringen la exportación de monederos de Algodón Nativo en Perú?

En cuanto al algodón nativo la región de Lambayeque es una de las beneficiadas ya que hay alrededor de 4 o 5 colores exclusivos que no se requiere ningún tipo de tinte para añadir en la elaboración de artículos o productos novedosos, así mismo tengo entendido que Cite Sipán siempre ha promovido el hecho de mantener viva nuestra cultura con la elaboración de productos artesanales, no existen restricciones para su comercialización.

2.. ¿De qué manera una Asociación de artesanos puede financiarse para la producción y exportación de sus productos artesanales?

Suena bastante significativo el hecho de una asociación, es más escuche una vez que Cáritas de Chiclayo estaba comenzando a exportar prendas de vestir elaboradas con algodón nativo, pero en temas de financiamiento se tendría que buscar una entidad financiera, o quizá buscar apoyo por parte del gobierno regional en relación al proyecto del plan de negocio para la exportación.

3.. ¿Qué beneficios traería a una comunidad la exportación de monederos de algodón nativo?

Si se logra exportar directamente al mercado extranjero y en si al consumidor, va a tener un impacto bastante significativo porque ya no vería al tema de artesanía como una actividad no lucrativa, sino como una actividad principal y se enfocarían a realizar mejor la actividad que está haciendo.

4.. ¿Qué tecnologías podría adquirir una asociación de artesanos de algodón nativo?

Se podría evaluar de acuerdo al proceso, ejemplo: del algodón al hilo, del hilo al hilado y a la confección de la tela de algodón nativo.

5.. ¿Considera usted que las artesanías peruanas son atractivas en el mercado de Colombia?

Por coincidencia estuve hace poco en Bogotá – Colombia y te comento que también tiene mucha artesanía, relacionada a la nuestra por ser países de la comunidad andina y hay cierta similitud. Sin embargo si se toma en cuenta los colores, la presentación, influye mucho en la decisión de compra en Colombia. Por lo tanto sería atractivo.

6.. ¿Culturalmente el mercado de Colombia aprecia los productos artesanales?

Si, Colombia es un país bastante o que le da mucho empuje al tema de la apreciación en relación a la cultura. Estuve en Colombia, visite museos, y todos los aspectos culturales en la ciudad de Bogotá son muy apreciados

7.. ¿Cuál es el tipo de exportación más adecuado para los monederos de algodón nativo?

Considero que la más adecuada sería la exportación directa, quizá que no vaya directamente al consumidor pero si a un detallista, para evitar que vaya a una cadena de distribución más larga y el precio tenga que incrementar.

8.. ¿De qué manera una asociación de artesanos puede promocionar sus productos de algodón nativo?

Hay que tener consideración las diferentes ferias internacionales que tenemos como sede en Perú, como El Perú Gift Show, que sería la más atractiva, donde se pueden exhibir los monederos de algodón nativo a diferentes compradores internacionales.

9.. ¿Considera usted que en el mercado de Colombia están dispuestos a pagar el valor de un monedero de algodón nativo?

Si considero que los habitantes colombianos así como los turistas que se interesen el producto estarían dispuestos a pagar el precio establecido por los monederos artesanales.

10.. ¿Qué envase sería adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo?

Ya que el envase es el vendedor silencioso del producto, considero que debería ser en una pequeña cajita, o bolsa que haga alusión a la cultura de Lambayeque.

11.. ¿Cómo debería ser el embalaje para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

Se podría enviar como una carga unitarizada, o en un Pallet o Parihuela. En caso de que las cantidades no sean en grandes volúmenes, se debería hacer uso de la herramienta del Exporta Fácil,

12.. ¿Cómo debería ser el etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

Lo primero y esencial que diga Made In Perú, y que se haga mención que está hecho a mano.

ANEXO 09

ENTREVISTA APLICADA A LA MG. MONICA DEL PILAR PINTADO DAMIÁN – EXPERTA EN COMERCIO EXTERIOR.

1.. ¿Qué políticas promueven o restringen la exportación de monederos de Algodón Nativo en Perú?

Sabemos que el Perú, de alguna manera por medio de Mincetur, y nosotros tenemos una política de comercio exterior en las políticas públicas de estado. Las políticas de comercio exterior son dos: Aperturista y no aperturista, por lo tanto somos un país aperturista, ya que tanto vendemos como compramos y tratamos de que esto se libere de aranceles. En el tema de las políticas peruanas con respecto a los monederos se podría decir que por medio del Mincetur, PromPerú, Cámara de Comercio, Asociación de Exportadores, Asociación Regional de Exportadores, la Gerencia Regional de Comercio Exterior y Turismo, tratan de promover que estas asociaciones, vendan al extranjero, algunos no lo toman muy en serio la gran parte de artesanos invierten muy poco de su tiempo o el tiempo que les sobra para elaborar estos productos, sin embargo no lo toman como una fuente principal de ingresos y deberían de tomarlo si quisieran lograr una oferta exportable porque hacen cosas muy atractivas, pero cuando les piden un volumen elevado no tienen lo suficiente.

2.. ¿De qué manera una Asociación de artesanos puede financiarse para la producción y exportación de sus productos artesanales?

Yo creo que el estado incluso por medio de los gobiernos regionales existe capital o presupuesto público, pero lamentablemente lo ven como realizar una capacitación y presentar evidencias y al final no se cumple lo que se debería. Y se devuelve esa plata al presupuesto nacional cuando creo que por medio de los gobiernos regionales podrían hacer que los artesanos puedan tener un tipo de financiamiento, ya que existen muchos planes que se dan de comercio exterior que inclusive te financian todo tu proyecto, pero lamentablemente no se toma la seriedad del caso para sacar los productos al exterior.

3.. ¿Qué beneficios traería a una comunidad la exportación de monederos de algodón nativo?

Generaría muchos beneficios, en primer lugar sería beneficioso para el país porque permitiría el ingreso de divisas, sería importante para la región, porque se ayudaría a crear puestos de trabajo para éstos artesanos y a la misma vez mejorar su estilo de vida.

4.. ¿Qué tecnologías podría adquirir una asociación de artesanos de algodón nativo?

Considero que se debería adquirir unas hilanderas para poder coser los hilos, amarrar, una tejedora, talvz también poder adquirir un combinador, para talvz dar algún pigmento natural, porque sabemos que el algodón nativo cuenta con colores naturales, pero se debería evaluar el mercado para ver la cantidad que nos solicitarían y de acuerdo a eso ver que maquinaria adquirir.

5.. ¿Considera usted que las artesanías peruanas son atractivas en el mercado de Colombia?

Claro, el mercado Colombiano es un mercado latino al igual que nosotros, los jóvenes, adultos tienen costumbres muy parecidas a las nuestras incluso en la forma de vestir, por eso considero que si sería un mercado muy atractivo para las artesanías peruanas.

6.. ¿Culturalmente el mercado de Colombia aprecia los productos artesanales?

Si he visto muchos casos de personas de Colombia, que incluso aprecian los productos artesanales mucho más que nosotros.

7.. ¿Cuál es el tipo de exportación más adecuado para los monederos de algodón nativo?

El tipo de exportación más adecuado sería la directa, inclusive para el tema de artesanos, porque obviamente no habrá una persona que comisione, pero a veces nos tenemos que apalancar de un broker para poder exportar.

8.. ¿De qué manera una asociación de artesanos puede promocionar sus productos de algodón nativo?

Considero que el E-Comerce es vital para la promoción de los productos artesanales.

9.. ¿Considera usted que en el mercado de Colombia están dispuestos a pagar el valor de un monedero de algodón nativo?

Si estarán dispuestos a pagar el precio establecido porque aprecian los productos artesanales.

10.. ¿Qué envase sería adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo?

Podría ser una bolsa con cierre, o una cajita muy pegadita para darle mayor presencia y realce al producto.

11.. ¿Cómo debería ser el embalaje para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

En una caja de cartón corrugado y se podría utilizar: liner, onda, liner, de tal manera que sea una caja simple con un solo corrugado, no de doble nivel porque no se necesita para éste tipo de productos.

12.. ¿Cómo debería ser el etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia?

Se debería resaltar la marca, debería resaltar también las artesanas, el material con el que está diseñado, y sobre todo resaltar que no es un material contaminante, que es de una manera orgánico y ecológico.

ANEXO 10

Entrevista al Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar – Experto en Comercio Exterior



Fuente: Repositorio Fotográfico.

ANEXO 11

Entrevista a la Técnica en Artesanía – Mirtha Yolanda Fiestas Guerrero



Fuente: Repositorio Fotográfico.

ANEXO 12

Entrevista a la Presidenta del Taller Artesanas Santa Anita- Señora Nélida Sánchez Santamaría



Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 13

*Entrevista al Ing. José Gálvez Arenas – Administrador de la Cámara de Comercio de Lima
– Sede Macro Región Norte – Lambayeque*



Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 14

Entrevista aplicada al MBA. Francisco Cúneo Fernández – Experto en Comercio Exterior.



Fuente: Repositorio Fotográfico.

ANEXO 15

Ficha de Validación – Dr. Jorge Luis Idrogo Pérez.

JUICIO DE EXPERTOS

ESTIMADO Dr. JORGE LUIS IDROGO PÉREZ

Por la presente, reciba usted mi saludo cordial y fraterno; al mismo tiempo solicito de su sapiencia profesional para que emita juicios sobre "Plan de Negocio para la Exportación de Monederos de Algodón Nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita Mórrope 2018-2021" Que se le presenta.

Para alcanzar este objetivo se le ha seleccionado como experto en la materia y se necesita su valiosa opinión; para tal fin debe marcar con un aspa (x) para cada indicador en la columna que considere conveniente.

Tenga a bien evaluar los siguientes ítems de la guía de entrevista que será aplicado a Expertos en Comercio Exterior de acuerdo a las siguientes categorías:

De acuerdo (A) (3)	En desacuerdo (D) (2)	Totalmente de acuerdo (TD) (1)

Le agradezco profundamente su fina atención.

Atentamente:



EDWIN YOLMER HEREDIA SÁNCHEZ

Adjunto:

- Cuadro de operacionalización de variables
- Instrumento de recolección de los datos (Guía de entrevista) para su validación.
- Ficha de validación.

Fuente: Repositorio Fotográfico.

ANEXO 16

Ficha de Validación – Dr. Jorge Luis Idrogo Pérez.

GUÍA DE ENTREVISTA

N°	ÍTEM	VALORACIÓN		
		A	D	T
1	¿Qué políticas promueven o restringen la exportación de monederos de Algodón Nativo en Perú?	/		
2	¿De qué manera una Asociación de artesanos puede financiarse para la producción y exportación de sus productos artesanales?	/		
3	¿Qué beneficios traería a una comunidad la exportación de monederos de algodón nativo?	/		
4	¿Qué tecnologías podría adquirir una asociación de artesanos de algodón nativo?	/		
5	¿Considera usted que las artesanías peruanas son atractivas en el mercado de Colombia?	/		
6	¿Culturalmente el mercado de Colombia aprecia los productos artesanales?	/		
7	¿Qué tipo de exportación sería la más adecuada para los monederos de algodón nativo del Taller Artesanas Santa Anita Mórrope?	/		
8	¿De qué manera una asociación de artesanos puede promocionar sus productos de algodón nativo?	/		
9	¿Qué envase sería adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo?	/		
10	¿Cómo debería ser el embalaje para la exportación de monederos de algodón nativo?	/		
11	¿Cómo debería ser el etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo de Colombia?	/		

Se le agradece cualquier observación, sugerencia o recomendación sobre algún de los acápite propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 17

Ficha de Validación – Dr. Jorge Luis Idrogo Pérez.

Objetivo General:
Proponer un Plan de Negocio para la Exportación de Monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope 2018-2021

Objetivos Específicos:

1. Analizar la exportación de monederos de algodón nativo en el Taller Artesanas Santa Anita al mercado de Colombia.
2. Identificar las oportunidades comerciales para los monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.
3. Elaborar un plan de negocio para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita - Mórrope 2018-2021.

VALIDADO POR EL Dr.: JORGE LUIS IDROGO PÉREZ

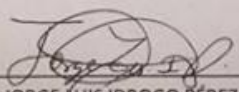
Especialidad: Asopador

Tiempo de docencia universitaria: 10 años

Tiempo de experiencia profesional: 10 años

Tiempo de experiencia en investigación científica: 3 años

Fecha: 09-11-2018


Dr.: JORGE LUIS IDROGO PÉREZ
DM N° 41570969.

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 18

Ficha de Validación – Dr. Jorge Luis Idrogo Pérez

JUICIO DE EXPERTOS

ESTIMADO Dr. JORGE LUIS IDROGO PÉREZ

Por la presente, reciba usted mi saludo cordial y fraterno; al mismo tiempo solicito de su sapiencia profesional para que emita juicios sobre "Plan de Negocio para la Exportación de Monederos de Algodón Nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita Mórrope 2018-2021" Que se le presenta.

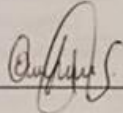
Para alcanzar este objetivo se le ha seleccionado como experto en la materia y se necesita su valiosa opinión; para tal fin debe marcar con un aspa (x) para cada indicador en la columna que considere conveniente.

Tenga a bien evaluar los siguientes ítems de la guía de entrevista que será aplicado a las artesanías del Taller Santa Anita - Mórrope de acuerdo a las siguientes categorías:

De acuerdo (A) (3)	En desacuerdo (D) (2)	Totalmente de acuerdo (TD) (1)

Le agradezco profundamente su fina atención.

Atentamente:


EDWIN YOLMER HEREDIA SÁNCHEZ

Adjunto:

- Cuadro de Operacionalización de variables
- Instrumento de recolección de los datos (Guía de entrevista) para su validación.
- Ficha de validación.

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 19

Ficha de Validación – Dr. Jorge Luis Idrogo Pérez

GUÍA DE ENTREVISTA

N°	ÍTEM	VALORACIÓN		
		A	D	T
1	¿De qué manera el estado promueve la comercialización de monederos de algodón nativo?	✓		
2	¿De qué manera financian la producción de los monederos de algodón nativo?	✓		
3	¿Cuál es el interés de las artesanías en trabajar productos de algodón nativo?	✓		
4	¿Qué instrumentos utilizan para la elaboración de monederos de algodón nativo?	✓		
5	¿Alguna vez ha exportado monederos de algodón nativo? ¿De qué manera?	✓		
6	¿Qué atributos diferencian sus monederos de algodón nativo a los de otras asociaciones?	✓		
7	¿Qué aspectos considera usted para fijar el precio de sus monederos de algodón nativo?	✓		
8	¿Qué características tienen las personas que compran sus monederos de algodón nativo?	✓		
9	¿De qué manera promociona sus monederos de algodón nativo?	✓		
10	¿Conoce de otras asociaciones de artesanos que elaboren monederos de algodón nativo en la región?	✓		
11	¿Cuentan con envase para la comercialización de los monederos de algodón nativo?	✓		

Se le agradece cualquier observación, sugerencia o recomendación sobre algún de los acápite propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 20

Ficha de Validación – Dr. Jorge Luis Idrogo Pérez

Objetivo General:
Proponer un Plan de Negocio para la Exportación de Monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope 2018-2021

Objetivos Específicos:

1. Analizar la exportación de monederos de algodón nativo en el Taller Artesanas Santa Anita al mercado de Colombia.
2. Analizar y diagnosticar la demanda de monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.
3. Identificar las oportunidades comerciales para los monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.
4. Elaborar un plan de negocio para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita - Mórrope 2018-2021.

VALIDADO POR EL Dr. JORGE LUIS IDROGO PÉREZ

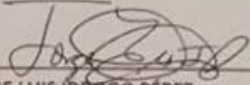
Especialidad: Abogado

Tiempo de docencia universitaria: 10 años

Tiempo de experiencia profesional: 10 años

Tiempo de experiencia en investigación científica: 3 años

Fecha: 09/11/2018


Dr. JORGE LUIS IDROGO PÉREZ
C.M. N° 4157 0969.

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 21

Ficha de Validación – Mg. Jean Michell Carrion Mezones

JUICIO DE EXPERTOS

ESTIMADO Mg: JEAN MICHELL CARRION MEZONES

Por la presente, reciba usted mi saludo cordial y fraterno; al mismo tiempo solicito de su sapiencia profesional para que emita juicios sobre "Plan de Negocio para la Exportación de Monederos de Algodón Nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita Mórrope 2018-2021" Que se le presenta.

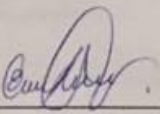
Para alcanzar este objetivo se le ha seleccionado como experto en la materia y se necesita su valiosa opinión; para tal fin debe marcar con un aspa (x) para cada indicador en la columna que considere conveniente.

Tenga a bien evaluar los siguientes ítems de la guía de entrevista que será aplicado a Expertos en Comercio Exterior de acuerdo a las siguientes categorías:

De acuerdo (A) (3)	En desacuerdo (D) (2)	Totalmente de acuerdo (TD) (1)

Le agradezco profundamente su fina atención.

Atentamente:



EDWIN YOLMER HEREDIA SÁNCHEZ

Adjunto:

- Cuadro de operacionalización de variables
- Instrumento de recolección de los datos (Guía de entrevista) para su validación.
- Ficha de validación.

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 22

Ficha de Validación – Mg. Jean Michell Carrion Mezones

GUÍA DE ENTREVISTA

N°	ÍTEM	VALORACIÓN		
		A	D	T
1	¿Qué políticas promueven o restringen la exportación de monederos de Algodón Nativo en Perú?			✓
2	¿De qué manera una Asociación de artesanos puede financiarse para la producción y exportación de sus productos artesanales?			✓
3	¿Qué beneficios traería a una comunidad la exportación de monederos de algodón nativo?			✓
4	¿Qué tecnologías podría adquirir una asociación de artesanos de algodón nativo?	✓		
5	¿Considera usted que las artesanías peruanas son atractivas en el mercado de Colombia?	✓		
6	¿Culturalmente el mercado de Colombia aprecia los productos artesanales?			✓
7	¿Cuáles son las formas de exportación directa para los monederos e Algodón Nativo?	✓		
8	¿Cuáles son las formas de exportación indirecta para los monederos de algodón nativo?		✓	
9	¿De qué manera una asociación de artesanos puede promocionar sus productos de algodón nativo?			✓
10	¿Qué envase sería adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo?)			✓
11	¿Cómo debería ser el embalaje para la exportación de monederos de algodón nativo?	✓		
12	¿Cómo debería ser el etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo de Colombia?	✓		

Se le agradece cualquier observación, sugerencia o recomendación sobre algún de los acápite propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Obs: Los preguntas 7 y 8 se parecen unis x que es una entrevista, no encuesta

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 23

Ficha de Validación – Mg. Jean Michell Carrion Mezones

Objetivo General:
Proponer un Plan de Negocio para la Exportación de Monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope 2018-2021

Objetivos Específicos:

1. Analizar la exportación de monederos de algodón nativo en el Taller Artesanas Santa Anita al mercado de Colombia.
2. Analizar y diagnosticar la demanda de monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.
3. Identificar las oportunidades comerciales para los monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.
4. Elaborar un plan de negocio para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita - Mórrope 2018-2021.

VALIDADO POR EL Mg: JEAN MICHELL CARRION MEZONES

Especialidad: Comercio y Negocios Internacionales

Tiempo de docencia universitaria: 5 años

Tiempo de experiencia profesional: 7 años

Tiempo de experiencia en investigación científica: 2 años

Fecha: 05 Octubre 2018

Jean M.
Mg: JEAN MICHELL CARRION MEZONES

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 24

Ficha de Validación – Mg. Jean Michell Carrion Mezones

JUICIO DE EXPERTOS

ESTIMADO Mg: JEAN MICHELL CARRION MEZONES.

Por la presente, reciba usted mi saludo cordial y fraterno; al mismo tiempo solicito de su sapiencia profesional para que emita juicios sobre "Plan de Negocio para la Exportación de Monederos de Algodón Nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita Mórrope 2018-2021" Que se le presenta.

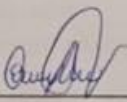
Para alcanzar este objetivo se le ha seleccionado como experto en la materia y se necesita su valiosa opinión; para tal fin debe marcar con un aspa (x) para cada indicador en la columna que considere conveniente.

Tenga a bien evaluar los siguientes ítems de la guía de entrevista que será aplicado a las artesanas del Taller Santa Anita - Mórrope de acuerdo a las siguientes categorías:

De acuerdo (A) (3)	En desacuerdo (D) (2)	Totalmente de acuerdo (TD) (1)

Le agradezco profundamente su fina atención.

Atentamente:



EDWIN YOLMER HEREDIA SÁNCHEZ

Adjunto:

- Cuadro de Operacionalización de variables
- Instrumento de recolección de los datos (Guía de entrevista) para su validación.
- Ficha de validación.

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 25

Ficha de Validación – Mg. Jean Michell Carrion Mezones

GUÍA DE ENTREVISTA

N°	ÍTEM	VALORACIÓN		
		A	D	T
1	¿De qué manera el estado promueve la comercialización de monederos de algodón nativo?	✓		
2	¿De qué manera financian la producción de los monederos de algodón nativo?	✓		
3	¿Cuál es el interés de las artesanías en trabajar productos de algodón nativo?	✓		
4	¿Qué instrumentos utilizan para la elaboración de monederos de algodón nativo?	✓		
5	¿Alguna vez ha exportado monederos de algodón nativo? ¿De qué manera?			✓
6	¿Qué atributos diferencian sus monederos de algodón nativo a los de otras asociaciones?		✓	
7	¿Qué aspectos considera usted para fijar el precio de sus monederos de algodón nativo?	✓		
8	¿Qué características tienen las personas que compran sus monederos de algodón nativo?	✓		
9	¿De qué manera promociona sus monederos de algodón nativo?	✓		
10	¿Conoce de otras asociaciones de artesanos que elaboren monederos de algodón nativo en la región?	✓		
11	¿Cuentan con envase para la comercialización de los monederos de algodón nativo?	✓		

Se le agradece cualquier observación, sugerencia o recomendación sobre algún de los acápites propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

*De Estolo es un nombre propio, la pregunta
 es ambigua, se refiere a los demás asociados
 del País o de Lambayeque.*

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 26

Ficha de Validación – Mg. Jean Michell Carrion Mezones

Objetivo General:
Proponer un Plan de Negocio para la Exportación de Monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita – Mórrope 2018-2021

Objetivos Específicos:

1. Analizar la exportación de monederos de algodón nativo en el Taller Artesanas Santa Anita al mercado de Colombia.
2. Analizar y diagnosticar la demanda de monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.
3. Identificar las oportunidades comerciales para los monederos de algodón nativo en el mercado de Colombia.
4. Elaborar un plan de negocio para la exportación de monederos de algodón nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita - Mórrope 2018-2021.

VALIDADO POR EL Mg: JEAN MICHELL CARRION MEZONES

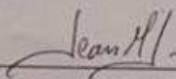
Especialidad: Comercio y Negocios Internacionales

Tiempo de docencia universitaria: 5 años

Tiempo de experiencia profesional: 7 años

Tiempo de experiencia en investigación científica: 2 años

Fecha: 05 Octubre 2018


Mg: JEAN MICHELL CARRION MEZONES

Fuente: Repositorio Fotográfico.

ANEXO 27

Ficha de Validación – Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio

JUICIO DE EXPERTOS

Estimado Mg: Francisco Morales Bermúdez Pedraglio.

Por la presente, reciba usted mi saludo cordial y fraterno; al mismo tiempo solicito de su sapiencia profesional para que emita juicios sobre "Plan de Negocio para la Exportación de Monederos de Algodón Nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita Mórrope 2018-2021" Que se le presenta.

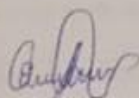
Para alcanzar este objetivo se le ha seleccionado como experto en la materia y se necesita su valiosa opinión; para tal fin debe marcar con un aspa (x) para cada indicador en la columna que considere conveniente.

Tenga a bien evaluar los siguientes ítems de la guía de entrevista que será aplicado a Expertos en Comercio Exterior de acuerdo a las siguientes categorías:

De acuerdo (A) (3)	En desacuerdo (D) (2)	Totalmente de acuerdo (TD) (1)

Le agradezco profundamente su fina atención.

Atentamente:



EDWIN YOLMER HEREDIA SÁNCHEZ

Adjunto:

- Cuadro de operacionalización de variables
- Instrumento de recolección de los datos (Guía de entrevista) para su validación.
- Ficha de validación.

ANEXO 28

Ficha de Validación – Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio

GUÍA DE ENTREVISTA

N°	ÍTEM	VALORACIÓN		
		A	D	T
1	¿Qué políticas promueven o restringen la exportación de monederos de Algodón Nativo en Perú?	X		
2	¿De qué manera una Asociación de artesanos puede financiarse para la producción y exportación de sus productos artesanales?	X		
3	¿Qué beneficios traería a una comunidad la exportación de monederos de algodón nativo?	X		
4	¿Qué tecnologías podría adquirir una asociación de artesanos de algodón nativo?	X		
5	¿Considera usted que las artesanías peruanas son atractivas en el mercado de Colombia?	X		
6	¿Culturalmente el mercado de Colombia aprecia los productos artesanales?	X		
7	¿Cuáles son las formas de exportación directa para los monederos e Algodón Nativo?	X		
8	¿Cuáles son las formas de exportación indirecta para los monederos de algodón nativo?	X		
9	¿De qué manera una asociación de artesanos puede promocionar sus productos de algodón nativo?	X		
10	¿Qué envase sería adecuado para la exportación de monederos de algodón nativo?	X		
11	¿Cómo debería ser el embalaje para la exportación de monederos de algodón nativo?	X		
12	¿Cómo debería ser el etiquetado para la exportación de monederos de algodón nativo de Colombia?	X		

Se le agradece cualquier observación, sugerencia o recomendación sobre algún de los acápite propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 29

Ficha de Validación – Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio

Validado por el Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio

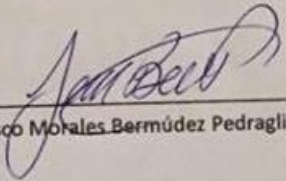
Especialidad: MASTER RELACIONES INTERNACIONALES

Tiempo de docencia universitaria: 20

Tiempo de experiencia profesional: 30

Tiempo de experiencia en investigación científica: 10

Fecha: 21/09/2018


Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio

Fuente: Repositorio Fotográfico.

ANEXO 30

Ficha de Validación – Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio

JUICIO DE EXPERTOS

Estimado Mg: Francisco Morales Bermúdez Pedraglio.

Por la presente, reciba usted mi saludo cordial y fraterno; al mismo tiempo solicito de su sapiencia profesional para que emita juicios sobre "Plan de Negocio para la Exportación de Monederos de Algodón Nativo al mercado de Colombia del Taller Artesanas Santa Anita Mórrope 2018-2021" Que se le presenta.

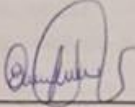
Para alcanzar este objetivo se le ha seleccionado como experto en la materia y se necesita su valiosa opinión; para tal fin debe marcar con un aspa (x) para cada indicador en la columna que considere conveniente.

Tenga a bien evaluar los siguientes ítems de la guía de entrevista que será aplicado a las artesanas del Taller Santa Anita - Mórrope de acuerdo a las siguientes categorías:

De acuerdo (A) (3)	En desacuerdo (D) (2)	Totalmente de acuerdo (TD) (1)

Le agradezco profundamente su fina atención.

Atentamente:



EDWIN YOLMER HEREDIA SÁNCHEZ

Adjunto:

- Cuadro de Operacionalización de variables
- Instrumento de recolección de los datos (Guía de entrevista) para su validación.
- Ficha de validación.

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 31

Ficha de Validación – Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio

GUÍA DE ENTREVISTA

N°	ÍTEM	VALORACIÓN		
		A	D	T
1	¿De qué manera el estado promueve la comercialización de monederos de algodón nativo?	X		
2	¿De qué manera financian la producción de los monederos de algodón nativo?	X		
3	¿Cuál es el interés de las artesanías en trabajar productos de algodón nativo?	X		
4	¿Qué instrumentos utilizan para la elaboración de monederos de algodón nativo?	X		
5	¿Alguna vez ha exportado monederos de algodón nativo? ¿De qué manera?	X		
6	¿Qué atributos diferencian sus monederos de algodón nativo a los de otras asociaciones?	X		
7	¿Qué aspectos considera usted para fijar el precio de sus monederos de algodón nativo?	X		
8	¿Qué características tienen las personas que compran sus monederos de algodón nativo?	X		
9	¿De qué manera promociona sus monederos de algodón nativo?	X		
10	¿Conoce de otras asociaciones de artesanos que elaboren monederos de algodón nativo en la región?	X		
11	¿Cuentan con envase para la comercialización de los monederos de algodón nativo?	X		

Se le agradece cualquier observación, sugerencia o recomendación sobre algún de los acápite propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Validado por el Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio

Especialidad: MASTER RELACIONES EXTERIORES

Fuente: Repositorio Fotográfico

ANEXO 32

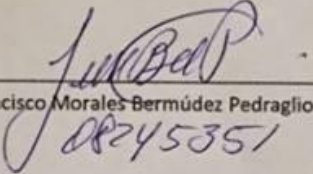
Ficha de Validación – Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio

Tiempo de docencia universitaria: 20

Tiempo de experiencia profesional: 30

Tiempo de experiencia en investigación científica: 10

Fecha: 21/09/2018


Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio
0245351

Fuente: Repositorio Fotográfico