



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE
BLUSAS BORDADAS A MANO AL MERCADO DE
CHILE DE LA ASOCIACIÓN ARTE Y CULTURA
MONSEFUANA-LAMBAYEQUE, 2018-2021.**

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

Autor (es):

**Bach. Seminario Iman, Kathy Yasmine
ID ORCID: 0000-0003-4930-389X**

Asesor:

**Mgtr. Zuñe Chero, Limberg:
ID ORCID: 0000-0002-3888-9445**

Línea de investigación:

Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel-Perú

2022

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE BLUSAS BORDADAS A
MANO AL MERCADO DE CHILE DE LA ASOCIACIÓN ARTE Y CULTURA
MONSEFUANA-LAMBAYEQUE, 2018-2021.**

Aprobación de tesis

Mgtr. Zuñe Chero Limberg

Asesor Metodólogo

Presidente del Jurado de Tesis

Secretario del Jurado de Tesis

Vocal del Jurado de Tesis

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado a nuestro padre celestial, el ser supremo que día a día guía nuestra existencia, sin cuya luz no hubiera podido culminar esta investigación pues gracias a la protección de su manto bendito, nos protege y guía, impidiendo que nos desviemos por el camino equivocado.

Así mismo, dedico esta tesis a mis padres Ignacio Seminario Bautista y Rosa Elena Iman Solis, ya que ellos son creadores de mi pasado, impulsores de mi presente y artífices de mi futuro, quienes por su lucha constante y ejemplo nos impulsan para alcanzar nuestras metas; a mis 4 hermanos por su apoyo que me brindan día a día.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por guiarme, por darme salud y protegerme en cada paso, así mismo un profundo agradecimiento aquellas personas tan especiales que me brindaron su mano en este proceso; a mis padres por ser personas que guían mis pasos y me ayudan afrontar las adversidades de la vida.

A mis hermanos por inculcar valores éticos y morales y por brindarme incondicionalmente su apoyo.

A la presidenta de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana por su buena disposición y apoyo en el desarrollo de este trabajo.

Al asesor Zuñe Chero Limberg, por haber sido guía en esta investigación y por compartir sus conocimientos, además de su respeto, paciencia y disposición por atendernos siempre a pesar de lo agotador que resulte.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE BLUSAS BORDADAS A MANO AL MERCADO DE CHILE DE LA ASOCIACIÓN ARTE Y CULTURA MONSEFUANA-LAMBAYEQUE, 2018-2021

BUSINESS PLAN FOR THE EXPORTATION OF BLOUSES EMBROIDERED BY AND TO THE MARKET OF CHILE OF THE ASSOCIATION ARTE Y CULTURA MONSEFUANA-LAMBAYEQUE, 2018-2021.

Kathy Yasmine Seminario Iman¹

Resumen

La indagación planteó como objetivo proponer un plan de negocios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021. El tipo de investigación utilizada tiene un enfoque descriptivo-explicativo. Se realizó una entrevista a la presidenta de la Asociación y a cuatro expertos en el campo del comercio exterior, además fueron tomados como muestra. Los resultados muestran que las blusas bordadas a mano es un producto demandado por el mercado chileno. Así mismo, la Asociación no cuenta con conocimientos sobre temas de exportación; debido a las faltas de apoyo y capacitaciones de las entidades, falta de volumen de producción y publicidad de los productos elaborados por estos artesanos. Finalmente se concluyó que la Asociación no exporta sus productos debido a la falta de conocimientos de los requerimientos, procedimientos y ventajas de vender en el mercado internacional.

Palabras claves: Exportación, Plan de Negocios.

¹ Adscrita a la Escuela Académica Profesional de Negocios Internacionales, Pregrado. Universidad Señor de Sipán, Pimentel. Perú, email: SIMANKATHYYASMI@crece.uss.edu.pe. Código ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4930-389X>

ABSTRACT

The objective of the inquiry was to propose a business plan for the export of hand-embroidered blouses to the Chilean market of the Monsefuana-Lambayeque Art and Culture Association, 2018-2021. The type of research used has a descriptive-explanatory approach. An interview was conducted with the president of the Association and four experts in the field of foreign trade, who were also taken as a sample. The results show that hand-embroidered blouses are a product demanded by the Chilean market. Likewise, the Association does not have knowledge on export issues; due to the lack of support and capititation of the entities, lack of volume of production and publicity of the products elaborated by these artisans. Finally, it was concluded that the Association doses not export its products due to the lack of knowledge of the requirements, procedures and advantages of selling in the international market.

Keywords: Export, Business Plan.

INDICE GENERAL

I.	INTRODUCCIÓN	11
1.1.	Realidad Problemática	¡Error! Marcador no definido.
1.1.1.	A nivel Internacional	11
1.1.2.	A nivel Nacional	12
1.1.3.	A nivel Local	13
1.2.	Trabajos previos.....	13
1.2.1.	A nivel Internacional	13
1.2.2.	A nivel Nacional.....	14
1.2.3.	A nivel Local	15
1.3.	Teorías relacionadas al tema	16
1.3.1.	PLAN DE NEGOCIO.....	16
1.3.1.1.	Definición.....	16
1.3.1.2.	Estructura de Plan de Negocios	16
1.3.2.	EXPORTACIÓN.....	20
1.3.2.1.	Tipos de exportación	20
1.3.2.2.	Medios de pago Internacional.....	20
1.3.2.3.	Distribución Física Internacional.....	21
1.3.2.4.	Documentos para la exportación:	21
1.3.3.	Bordado a Mano	22
1.4.	Formulación del problema.....	22
1.5.	Justificación e importancia del estudio	23
1.6.	Hipótesis	23
1.7.	Objetivos	23
1.7.1.	Objetivo General.....	23
1.7.2.	Objetivos específicos.....	23
II.	MATERIAL Y MÉTODO.....	24
2.1.	Tipo y Diseño de Investigación	24
2.1.1.	Tipo de la Investigación	24
2.1.2.	Diseño de la Investigación.....	24
2.1.3.	Enfoque	25
2.2.	Población y muestra.....	25
2.2.1.	Población.....	25
2.2.2.	Muestra.....	25

2.3.	Variables, Operacionalización	26
2.3.1.	Variables de Estudio	26
2.3.3.	Operacionalización de las variables	27
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad 29	
2.4.1.	Técnicas e instrumentos	29
2.4.2.	Validez y confiabilidad	30
2.5.	Procedimiento de análisis de datos.....	30
2.6.	Aspectos éticos	30
2.7.	Criterios de Rigor científico	31
III.	RESULTADOS	31
3.1.	Tablas y Figuras.....	31
3.1.1.	Resultados de la aplicación de la guía de entrevista a la Presidenta de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.	31
3.1.2.	Resultado de la aplicación de la guía de entrevista a Expertos de Comercio Internacional	35
3.1.3.	Resultados de la aplicación de la guía de análisis documental para analizar el mercado de Chile para la exportación de blusas bordadas a mano..	47
3.1.4.	Resultado aplicación de la encuesta a las artesanas de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.	49
3.2.	Discusión de los resultados.....	55
3.3.	Aporte científico	56
IV.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	67
4.1.	Conclusiones.....	67
4.2.	Recomendaciones.....	68
	REFERENCIAS.....	69
	ANEXOS:	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Estructura Plan de Negocio	16
Tabla 2 Definición de variables independiente y dependiente	26
Tabla 3 Operacionalización de variable independiente	27
Tabla 4 Operacionalización de variable independiente	28
Tabla 5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	29
Tabla 6 Aspectos éticos	30
Tabla 7 Criterios de rigor científico	31
Tabla 8 Entrevista a la presidenta de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana	31
Tabla 9 Análisis interno	33
Tabla 10 Análisis externo	34
Tabla 11 Relación de 4 expertos de comercio exterior	35
Tabla 12 Rentabilidad de las blusas bordadas a mano	35
Tabla 13 Producto potencial.....	36
Tabla 14 Características de las blusas bordadas.....	38
Tabla 15 Canales de distribución	39
Tabla 16 Precio promedio	41
Tabla 17 Requisitos para el mercado de Chile.....	42
Tabla 18 Certificaciones, sello y logos internacionales	43
Tabla 19 Embalaje adecuado para exportar las blusas bordada.....	44
Tabla 20 Forma de pago para la exportación de blusas bordadas.....	45
Tabla 21 Competencia de Perú.....	46
Tabla 22 PBI DE CHILE	48
Tabla 24 Descripción de la competencia.....	57
Tabla 25 Análisis FODA	58
Tabla 26 Costos fijos.....	61
Tabla 27 Costos variables unitarios-blusas bordadas	62
Tabla 28 Precio de venta	62
Tabla 29 Punto de Equilibrio	62
Tabla 30 Proyección.....	63
Tabla 31: Proyección de Ventas.....	63
Tabla 32: Depreciación	63
Tabla 33: Inversión de los Socios.....	64
Tabla 34: Estado de Resultado	64
Tabla 35 Flujo de Caja	65
Tabla 36 Resumen	66
Tabla 37 VAN- TIR.....	66

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Diseño de la Investigación	24
Figura 2: Población, Religión de Chile	47
Figura 3: Puntuación en la facilidad para hacer negocios	47
Figura 4: Sexo de las artesanas.....	49
Figura 6: Limitaciones para exportar al Mercado de Chile	50
Figura 7: Participación en Ferias.....	51
Figura 8: Oportunidad de Negocio	51
Figura 9: tiempo de producción	52
Figura 10: Diseños Propios	52
Figura 11: Dificultades durante la Producción	53
Figura 12: Amenaza el no entrar al mercado internacional	53
Figura 13: fortaleza	54
Figura 14: Infraestructura y Maquinaria.....	54
Figura 15: Blusa Bordada a Mano.....	60

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

Perú tiene una historia textil impresionante, desde la época prehispánica, los antiguos peruanos desarrollaron diversas técnicas que hoy asombran tanto a locales como a extranjeros. Una de estas técnicas, que se ha desarrollado tanto en nuestro país como en otras culturas del mundo es el bordado a mano; a partir de esa época ha sido utilizada en la producción textil.

Dos mil quinientos cuarenta y ocho artesanos cuya principal línea de producción es el bordado a mano han sido inscritos en el Registro Nacional del Artesano. Esto indica que el bordado a mano para dicha época ha sido considerada como la principal artesanía peruana. La Asociación Arte y Cultura Monsefuana, se encuentra sumergida en productos potenciales resaltando el bordado a mano dentro del departamento de Lambayeque.

En la actualidad la Asociación se encuentra en una situación desfavorable ya que sus productos no son distribuidos a nivel Internacional. Se consideró que las causas de este problema es que los artesanos no cuentan con el apoyo necesario de las autoridades para que el producto sea difundido y conocido ante las demás personas; otra causa es que no cuentan con una orientación clara de cómo exportar este producto a diferentes países y también la falta de capacidad de producción.

1.1.1. A nivel Internacional

A nivel internacional México tiene una hermosa actividad textil sin embargo corre riesgo de quedarse fuera del mercado ante países asiáticos, ya que son muy pocas las empresas que cuentan con certificaciones de calidad; el sector textil no solo enfrenta una competencia desleal, sino que también debe estar a la altura de sus competidores tanto en los precios como en la calidad.

Castañeda (2016) menciona que: en la historia mexicana, el arte textil posee mucha creatividad, es por ello que es considerado el país con mejor artesanía en el mundo textil. Las artesanas se encargan de crear nuevas obras de arte, buscando a las mejores tejedoras y bordadoras.

Perú Retail (2019) señala que “en América Latina existe el contrabando, es uno de los grandes problemas que se está enfrentando. En Ecuador el 64% de prendas de vestir no son declaradas en aduanas, esto hace que exista mayor revisión en el etiquetado y cumplan con las certificaciones de origen. Manifestándose también en las importaciones ilícitas como Perú; Bolivia, Colombia y Argentina”.

Quiroz (2012) comentó que para confeccionar los tejidos textiles utilizaron como primera técnica llamada “cestería”, debido a que esta es la más utilizada por el ser humano para hacer cosas relacionadas con las necesidades del hogar, se utilizan diferentes tipos de material vegetativo como plantas, tules, raíces, carrizos; existen muchas técnicas y materiales.

La cámara de comercio de Medellín, hace referencia que en el 2018 la industria textil se beneficiará de las nuevas tendencias lideradas por consumidores conscientes del medio ambiente y del comercio justo, por lo tanto, podrá erradicar el contrabando buscando formas para reducir este daño controlando los productos importados como las fibras, hilo e indumentarias para vestir.

1.1.2. Nacional

El Comercio (2014) menciona que “los productos textiles han sufrido una decaída en cuanto a exportaciones, esto a consecuencia que otros mercados están optando por productos donde el precio no sea un obstáculo en sus compras”.

Diario Guioteca (2014). Según la noticia señaló que “los textiles están hechos principalmente de lana de alpaca y oveja, como también se realizan de hilos de algodón. Las artesanías son bordadas manualmente empleando diseños innovadores y únicos donde se ve reflejada la naturaleza, como las plantas que utilizan: nogal (marrones), molle (verde), chilca (amarillo) y cochinilla (rojos)”.

Gestión (2019) expresa que en el 2018, los productos textiles y la confección totalizó 1,400 millones de dólares gracias a que los peruanos están adaptando nuevas estrategias e incrementando su valor agregado, siendo sus importantes

mercados como: EE.UU, Brasil, el mercado Chileno y colombiano, también indican que el Drawback es una ventaja significativa de la industria textil.

1.1.3. A nivel Local

Localmente la problemática es que la Asociación Arte y cultura monsefuana no cuentan con mucho apoyo por parte de sus autoridades, lo cual ellas necesitan de su apoyo para así poder difundir los diferentes productos que elaboran; dentro de ellos se encuentra el bordado a mano, otra de las dificultades es que no tienen orientación clara de lo que es exportar y los beneficios que contribuyen al hacerlo, como también la poca capacidad de producción que presentan, pues no podrían cumplir con lo requerido por el país de destino.

El 29 de julio se llevó a cabo el concurso regional denominado “El telar de mi Tierra” como actividad del Fexticum, donde participaron 20 asociaciones de artesanos de Lambayeque. La señora Jacqueline Ayasta representante de la asociación de Monsefú señaló que el reto era tejer a telar de cintura denominado “Arco de la Amistad”, con el objetivo de difundir el trabajo que estas artesanas realizan plasmándolo en cada producto que realizan. Fexticum: es una feria de exposiciones típicas culturales de Monsefú.

Según Ayasta (2014) en el Diario La República menciona que “en la cultura monsefuana elaboran productos sencillos y propios de la zona, exhibiéndose estos en ferias y eventos patronales, el producto más resaltado de los artesanos fueron la destilería con excelentes bordados y tejidos a mano”.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. A nivel Internacional

Sandoval (2016) en su tesis titulada: *Plan de Negocio para la creación de una empresa Productora y Comercializadora de Telas de Encajes bordadas en la ciudad de Quito*, presento una investigación cualitativa y cuantitativa, se estableció como resultado que el análisis del entorno obtuvo una visión integral de las oportunidades y amenazas externas que tienen que ser tomadas en consideración de la empresa, así mismo como conclusión que el sector textil es un área beneficiosa que permite

aprovechar los aranceles a los productos provenientes del exterior , para realizar productos con calidad, de marca conocida y así tener una fidelización a largo plazo con los canales de comercialización.

Tánchez (2013) El trabajo de graduación titulada: *Plan de Negocio para una Empresa de Textiles Típicos y Bordados a Mano del Municipio de San Pedro la Laguna, Solola*. El tipo de investigación fue cualitativa, su resultado fueron que al realizar el análisis del mercado observaron que debido a la competencia sus productos son comercializados en un costo bajo, asimismo los diseños son imitados por la competencia, lo cual deben de realizar la diferencia con productos con una buena calidad.

Chicaiza (2016) en su tesis titulada: *Plan de Negocios para la Exportación de Blusas Artesanales Bordadas a Mano desde Ibarra hacia Cali-Colombia*. La investigación indica que su tipo de estudio es exploratoria, según sus resultados para lograr un buen posicionamiento dentro del mercado objetivo, el producto a elaborar debe cumplir con las características que desean los consumidores, entre ellos se considera contar con un volumen adecuado que permita cubrir la demanda, un precio ajustado con los competidores, un embalaje que se considere llamativo para lograr la atención requerida, una calidad superior a los demás productos. El autor concluyo que con un buen uso del marketing mix enfocado principalmente en la presentación atractiva del producto, un buen precio y una buena plaza con grandes posibilidades de consumo.

1.2.2. A nivel Nacional

Riva (2017) en su tesis titulada *Propuesta de Plan de Negocio para la Comercialización Electrónica en todo el Perú de polos con bolsillos Bordados a Mano por Maestras Artesanas de la Comunidad Shipibo-Conibo de Cantagallo*. Tuvo como investigación tipo cuantitativa. Sus resultados obtenidos mediante una prueba piloto se conoció que los clientes prefieren cancelar sus productos al recibirlos, ya que les genera un poco de desconfianza, como también otros no tienen problema por los medios de pago.

Hidalgo (2017) en su tesis *Exportación de chaquetas femeninas de algodón pima con bordados hecho en técnica ancestral (telar de cintura) al mercado de New York-EEUU*. La autora señaló que New York es uno de los mejores destinos para la exportación de textiles, debido a la gran demanda y preferencia de dichos productos provenientes de Perú. La autora concluye que el negocio de chaquetas en telar de cintura, permite generar fuentes de trabajo a los artesanos y que el plan de negocio ofrece oportunidad de exportar un producto con valor agregado y modelo de negocio diferente.

Caro y Idrogo (2018) en su tesis titulada *Marketing Digital para la Comercialización de Bordados a mano de la las Artesanas del Distrito de Monsefú-Chiclayo*. La investigación es tipo cualitativo y cuantitativo, con un diseño descriptivo. De acuerdo a los resultados, Monsefú conservo su costumbre artesanal sin embargo se vio en la necesidad de promocionar sus productos a base de tipografías bordadas a mano. Las autoras concluyeron que el Marketing digital de bordados artesanales a mano de Monsefú es débil, por lo que se deben desarrollar estrategias de marketing estructuradas, interactivas y dinámicas, donde se detalla información exclusiva y completa de la asociación.

1.2.3. A nivel Local

Efio (2017) en su tesis titulada: *Estrategias de internacionalización para lograr la exportación de bordados hechos a mano de la Asociación Cultura Viva de Monsefú a Francia-2017*. Según los resultados, los componentes que inciden en la exportación de bordados a mano son certificado de origen, diversidad del producto y su idoneidad para los clientes, así como la participación en exposiciones locales e internacionales que ofrece el estado. La autora concluyó que la Asociación Cultura Viva de Monsefú desconoce el crecimiento de las expediciones de artesanías internacionalmente, no tiene indicios de países atractivos para vender sus productos y el crecimiento de las artesanías del Perú.

Según Tineo (2018) en su tesis titulada *Propuesta de diseño de una marca colectiva para la exportación de artesanía de los productores y artesanos de la ciudad de Monsefú hacia los Estados Unidos de América al año 2018*, tuvo como

resultado, las Monsefúanas continúan produciendo y suministrando sus productos debido a las costumbres familiares responsables de sus antepasados, tomando a la artesanía como una fuente de aumento de ingresos familiares y como identidad para su historia de origen. Asimismo, los artesanos afirman que individualmente en el trabajo, elaboran variedad de productos con madera, cerámica y otros materiales de uso común en el sector artesanal.

Según Montoya y Peralta (2018) en su tesis titulada: *Propuesta de Mejora para el Desarrollo de la Actividad Artesanal del Distrito de Monsefú*. Según el autor como resultado a partir de recursos tangibles, los artesanos de Monsefú utilizan el hilo (99%), y la tela (79%) como los principales materiales para la fabricación de sus productos, el (90%) es el bordado a mano, gracias a que la diversidad de tonos y expresiones propias de la cultura Muchik, hicieron que estos productos sean distinguidos por la artesanía de Monsefú.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. PLAN DE NEGOCIO

1.3.1.1. Definición

Arbaiza (2015) Es un documento primordial que presenta una empresa donde detalla productos y servicios que ofrece. (p.21)

Weinberger (2009) refiere que es un documento redactado de forma clara y natural, se utiliza para orientar el negocio, y establecer las metas a alcanzar junto con las actividades del día a día que se desarrollaran para lograrlas. (p.33)

1.3.1.2. Estructura de Plan de Negocios

Según Weinberger (2009) El plan de negocio internacional tiene la siguiente estructura:

Tabla 1 Estructura Plan de Negocio

PLAN DE NEGOCIOS

Resumen Ejecutivo

Diagnóstico de la Empresa

- Descripción de la industria
-

Planteamiento Estratégico

- Análisis FODA
 - Misión
 - Visión
-

Estrategias de marketing y ventas

- Producto
 - Plaza
 - Promoción
 - Precio
-

Plan Financiero

- Análisis de costos
 - Punto de equilibrio
 - Inversión inicial
 - Capital de trabajo
 - Proyección de flujo de cajas
 - Estado de ganancias y pérdidas
-

Fuente: Plan de Negocios – Karen Weinberger villarán

Descripción de la Estructura del Plan de Negocios

Resumen ejecutivo

Weinberger (2009) señala que el resumen es una breve presentación de los aspectos más importantes del plan de negocios a desarrollar. (p.44)

Descripción de la industria

Weinberger (2009) menciona “Cuando se habla de industria, se entiende como todas las empresas basadas en la producción de bienes” (p.60)

Plan estratégico de la empresa

Arbaiza (2013) refiere que el análisis FODA permite analizar sus condiciones externas e internas de la empresa.

Fortalezas: son factores que una empresa emplea de forma eficaz para diferenciarse de la competencia. (p.92)

Oportunidades: se enfocan en reconocer posibilidades de crecimiento. (p.92)

Debilidades: son recursos internos con las cuales la empresa se encontraría en desventaja. (p.92)

Amenazas: son problemas externos que se da fuera de control. (p.93)

Visión

Weinberger (2009) indico que la visión es donde la empresa quiere llegar en un determinado tiempo. (p.64)

Misión

Weinberger (2009) señaló como misión todo aquello que motiva a la empresa en su razón de ser. (p.65)

Estrategias de Marketing y ventas

Weinberger (2009) menciona que “El plan de marketing permite conseguir el objetivo al que se pretende llegar. (p.71)

Se considera la mezcla de las 4P:

Producto: se refiere al bien que una empresa produce para comercializarlo contando (diseño, características, calidad, la cantidad y variedades del producto. (p.73)

Precio: es la cantidad que se fija a un producto. (p.73)

Plaza: canales de distribución que ayudan llegar al consumidor final. Analizando los canales de ventas. (p.74)

Promoción: se trata de informar y persuadir al mercado objetivo los beneficios que tiene el producto ofrecido. (p.76)

Plan financiero

Weinberger (2009) menciona que sirve para deducir los gastos de un negocio, para lograr desarrollar dicho plan se incluye los siguientes aspectos:

Plan de ventas de la nueva unidad de negocio: es una herramienta que se estructura para establecer objetivos y desarrollarlos. (p.95)

Análisis de costos: son componentes de gastos que ayudan a evaluar la rentabilidad del negocio. (p.95)

Punto de equilibrio de la nueva unidad de negocio: permite conocer cuánto es el mínimo o máximo de productos que se debe desarrollar para vender. (p.99)

Inversión inicial: es la suma de tangibles e intangibles que se necesitan para formar un negocio. (p.103)

Capital de trabajo: son recursos económicos con que cuenta la empresa para hacer marchar un negocio. (p.104)

Proyección de flujo de caja: herramienta que permite saber la cantidad de dinero que entra y sale de la empresa. (p.106)

Análisis de rentabilidad: miden la capacidad que tienen la empresa para aprovechar sus recursos y generar utilidades, sus índices son: relación beneficio costo, la tasa interna de retorno y valor neto. (p.108)

Estado de ganancias y pérdidas proyectadas de la empresa: permite señalar el nivel de ganancia o pérdida de una entidad en un tiempo determinado. (p.110)

Conclusiones y recomendaciones

El plan de negocios debe terminar culminar con una relación a los objetivos planteados donde corresponderá una conclusión de estos. (p.115)

1.3.2. EXPORTACIÓN

Gregorio (2007) las exportaciones son bienes y servicios vendidos al territorio extranjero. (p. 218)

SUNAT (2009) señala que es un régimen que permite la salida de las mercancías para consumo exterior.

Exporta fácil: según SUNAT, (2007) señalo: se trata de un mecanismo de promoción de exportaciones diseñado principalmente para pequeñas y microempresas, a través de las cuales pueden dirigirse a clientes internacionales a través de SERPOST.

1.3.2.1. Tipos de exportación

Cue (2015) diversas formas de exportar:

- Exportación indirecta: donde considera dos empresas domésticas, la primera vende su producto a la segunda y esta exporta.
- Exportación directa: consiste en la venta directamente con el cliente extranjero.

1.3.2.2. Medios de pago Internacional

Maubert (2009) señala que: los medios de pago internacional entre el comprador y vendedor. Aquí participan las identidades financieras. (p.17)

Dentro de los medios de pagos tenemos:

- **Efectivo:** significa que el pago al vendedor será en moneda de curso legal, como el peso dólares estadounidenses o pago al contado. (p.17)
- **Giro bancario:** conocido como Cheque de caja, es muy aceptado para realizar transacciones comerciales. (p.18)
- **Cobranza:** como su nombre lo indica, significa que el vendedor envía documentos para su cobro o negociación, para que el comprador pueda pagar. (p.19)

1.3.2.3. Distribución Física Internacional

Según Maubert (2009) Unos de los factores que hace que un producto sea único y costoso es sin duda su empaque, que junto con un empaque óptimo, permite que el producto se introduzca en la región en la que se comercializa.

- **Empaque:** presentación comercial de la mercancía, conocido también como envase secundario.
- **Envase:** ayuda a cubrir el producto de exportación.
- **Embalaje:** protege al producto durante el proceso de travesía.
- **Etiquetado:** describe la composición, procedencia del producto.

1.3.2.4. Documentos para la exportación:

SIICEX, (2019) documentos de exportación son los siguientes:

- **Factura comercial:** emitido por el exportador, lo cual proporciona información acerca del envío del producto.
- **Lista de Embarque:** (Packing List): contiene información detallada de la mercancía a exportar.

Documentos de Embarque:

- **Instrucciones de embarque:** acredita la reserva y despacho de mercancías, es emitido por el exportador.

- **Reserva de espacio (Booking):** significa reserva el espacio en el buque.

- **Conocimiento de Embarque (Bill of Loading- B/L):** es una prueba de la relación comercial entre la línea naviera y el dueño de la carga.

- **Guía Aérea (Airway Bill - AWB):** es un contrato que acredita el transporte aéreo.

- **Carta porte:** documento que acredita el traslado de la mercancía por vía terrestre.

- **Aviso de Llegada:** informa cuando llega la carga.

Documentos emitidos por las Instituciones:

- **Certificado de Origen:** Declara donde se fabricó la mercancía, puede ser emitido por entidades públicas o el mismo exportador.

- **Certificado Fitosanitario:** Certificado por SENASA.

Para la exportación de blusas bordadas a mano se necesitará de la modalidad de Exporta Fácil se considera los siguientes documentos:

- **Ficha Técnica:** contiene la descripción de las características de la mercancía.

- **Factura Comercial:** será necesario para la serie y generar la DEF.

- **Declararon de Exporta Fácil:** se realiza por el portal SUNAT.

1.3.3. Bordado a Mano

UNESCO (2007) Señalo que “los artesanales producen productos a mano utilizando el hilo y la aguja para obtener una decoración en la tela”.

1.4. Formulación del problema

¿De qué manera un Plan de Negocio influye en la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021?

1.5. Justificación e importancia del estudio

SOCIAL

La presente investigación ayudara a los artesanos a tener conocimiento de cómo desarrollar un plan de negocio, ya que esta actividad es una línea artesanal importante en nuestro país.

TEÓRICA

La presente investigación será un plan de negocio con la finalidad de contraer mejores ingresos económicos, considerando como mercado objetivo a Chile

1.6. Hipótesis

El plan de negocios permitirá la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Elaborar un Plan de Negocio para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021.

1.7.2. Objetivos específicos

- a) Realizar un análisis FODA que determine la situación actual en los ambientes interno y externo de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

- b) Analizar los requisitos necesarios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021.
- c) Diseñar un plan de negocios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado chileno.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y Diseño de Investigación

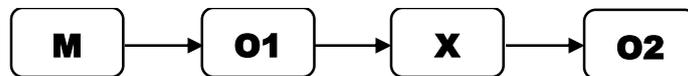
2.1.1. Tipo de la Investigación

El estudio es de tipo descriptiva porque tuvo como finalidad elaborar y describir la estructura de un plan de negocio para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021.

2.1.2. Diseño de la Investigación

El diseño de investigación es no experimental ya que, en el transcurso investigativo no se manoseó ninguna de las variables. El enfoque es transversal justificándose por el hecho de realizar la investigación en un solo periodo de tiempo.

Figura 1: Diseño de la Investigación



Elaboración: propia

Donde:

M: muestra de estudio

O1: Observación de la realidad

X: Plan de Negocios

O2. Realidad modificada

2.1.3. Enfoque

Por los rasgos de las variables de estudio, la indagación es una tipología cualitativa-cuantitativa; puesto que, se aplicaron herramientas como encuestas y entrevistas.

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

Población 1: conformada por 3 expertos de Comercio Internacional.

Población 2: conformada por la presidenta de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

Población 3: conformada por el Grupo de 9 Artesanas de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

Fuentelsaz, Icart y Pulpón (2006) señala que “la población son personas con ciertas características con las que se desea estudiar”. (p.55)

2.2.2. Muestra

Consta de las mismas unidades de estudio de la población; donde se utilizan un muestreo no probabilístico por conveniencia; puesto que este grupo de personas ya estuvo conformado, adaptándose a las necesidades de la investigación, la muestra es la siguiente:

Muestra 1: 3 expertos de Comercio Internacional.

Muestra 2: Presidenta de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

Muestra 3: Grupo de 9 artesanas de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

2.3. Variables, Operacionalización

2.3.1. Variables de Estudio

Tabla 2

Definición de variables independiente y dependiente

Variable	Definición Operacional
V1 Plan de Negocios	Serán cuatro dimensiones que permite definir los datos de la investigación.
V2. Dependiente: Exportación	Se considera tres dimensioe para la recaudación de datos de investigación.

Elaboración: propia

2.3.3. Operacionalización de las variables

Tabla 3
Operacionalización de variable independiente

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnica/Instrumento	Categoría
V. Independiente Plan de Negocios	Oportunidad de negocio	Factibilidad del negocio	Entrevista/ guía de entrevista.	
			Encuesta/ cuestionario.	Si No
	Análisis FODA	Fortalezas Oportunidades	Encuesta/cuestionario.	Si
				No
		Debilidades Amenazas	Entrevista/guía de entrevista.	
	Plan de Marketing	Producto Precio Plaza Promoción	Encuesta/cuestionario	Si
				No
				Entrevista/guía de entrevista.
	Evaluación financiera	Valor Anual Neto Tasa Interna de Retorno	Análisis Documental	

Elaboración: propia.

Tabla 4
Operacionalización de variable independiente

Variable	Dimensiones	Indicadores	Técnicas/ Instrumentos	Categoría
V. Dependiente Exportación	Volumen de exportación	Demanda requerida por el mercado de Chile	Encuesta/cuestionario.	Si No
		Normas técnicas en Chile.	Entrevista/guía de entrevista	
	Gestión exportadora	Modalidades de pago en Chile	Entrevista/guía de entrevista	
		Canales de distribución		
	Proceso de Exportación	Envase Embalaje	Entrevista/guía de entrevista	

Elaboración: propia.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnicas e instrumentos

Tabla 5

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica/ Instrumento	Aplicada a	Objetivo
Encuesta/ Cuestionario	Grupo de 9 artesanas de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.	Recoger información respecto a la situación actual de la Asociación.
Entrevista/ guía de entrevista	3 expertos de comercio internacional. Presidenta de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.	Recoger detalles respecto a todo lo que es el tema de exportación para el cumplimiento de los objetivos específicos.
Análisis documental/ Guía de análisis documental		Extraer información sobre guías de mercado, plan estratégico de la Asociación, entre otras fuentes confiables.

Elaboración: propia.

2.4.2. Validez y confiabilidad

Validado por tres expertos:

- **Cesar Ricardo Rocero Salazar:** Licenciado en comercio y negocios internacionales.
- **Jean Michell Carrión Mezones:** Docente de la USS.
- **Francisco Morales Bermúdez Pedraglio.**
- **Dr. Jorge Idrogo Pérez:** Metodólogo de investigación, Abogado.

2.5. Procedimiento de análisis de datos

Las herramientas utilizadas fueron el paquete de Office (IBM SPSS versión 22.0 y Excel)

2.6. Aspectos éticos

Tabla 6: *Aspectos éticos*

ASPECTOS ÉTICOS	
RESPONSABILIDAD	Se cumplió la responsabilidad, respeto y generosidad que llevó a cabo esta investigación.
CONFIANZA	Se generó confianza con la Asociación de forma óptima, satisfaciendo las necesidades de ambas partes.
ÉTICA	Se trabajó de una manera aplicada, justa y honesta junto a la Asociación de tal manera que se pudo llevar a cabo esta investigación.
RESPECTO A LAS PERSONAS	Se trabajó con la Asociación respetando las opiniones y aportes para llevar a cabo esta investigación.

Fuente: elaboración propia.

2.7. Criterios de Rigor científico

Para la investigación fueron:

Tabla 7: *Criterios de rigor científico*

CRITERIOS DE RIGOR CIENTÍFICO	
VALIDEZ	Sera validado por 3 expertos de comercio internacional.
CONFIABILIDAD	Los resultados se describirán de manera confiable.
CREDIBILIDAD	La investigación recurrirá del método para determinar datos verdaderos.

Fuente: Elaboración propia

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y Figuras

3.1.1. Resultados de la aplicación de la guía de entrevista a la Presidenta de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

Objetivo 1: Realizar el análisis FODA que determine la situación actual en los ambientes interno y externo de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

Tabla 8: *Entrevista a la presidenta.*

¿Cuánto es su producción máxima de este producto?

Con las 9 socias harías 72 blusas mensuales, ya que para la elaboración de blusas se requiere tiempo y dedicación.

¿A través de qué medios promociona este tipo producto?

Los medios que se utilizan son a través del internet, catálogo y en algunas ocasiones la empresa regional que apoya cuando se realizan las ferias.

¿En qué lugares más frecuentes vende usted este producto?

Se vende en la región y también nacional cuando tenemos pedidos y lo más usual vendemos en las ferias que se dan. Hace poco se enviaron a Piura

¿Ha participado en ferias dentro o fuera de la región o país?

Nosotros somos artesanos por tradición por ende hemos participado en ferias nacionales ya que nuestros padres como artesanos nos transmitieron este arte, ellos ya no se encuentran, pero nosotros lo seguimos realizando y cultivando. Unas de las ferias que participamos fueren en Ecuador, Colombia, Brasil.

¿De dónde obtiene la materia prima para este producto?

El producto artesanal que nosotros elaboramos es tanto artesanal e industrial, porque la blusa lo cose la máquina, pero nosotros hacemos el bordado, los hilos son industriales y no naturales; tenemos el hilo Carmencita, perla, seda entre otros. Los materiales se compran en Chiclayo lo que son hilos, telas, bastidores, agujas y en otros casos cuando viajamos a ferias en lima aprovechamos comprar en gamarra por la comodidad.

¿Cómo se sentiría usted si su producto se exportara?

Nos sentiríamos bien, porque tendríamos una entrada más, y más que todo si al turista le gusta nuestro producto es porque estaríamos cumpliendo una meta más. Estaríamos integrando un nuevo mercado, pero para alcanzar nuevos mercados debemos hacer productos de calidad tanto en tela, hilo y bordado.

¿En cuánto cree usted que debería ser vendido su blusa bordada por unidad?

Cada blusa la vendemos a 90 soles, cuando es mayor podría ser menos, lo que si estamos cuidando es que el producto este bien hecho para que el cliente.

¿Qué características debe tener un buen bordado a mano?

La base es el dibujo y también cuidar hasta lo más mínimo, los hilos, los puntos que están empleando se debe de conocer bien.

¿Le gustaría que su producto cuente con una marca que se diferencie con las demás?

Sí, pero lo que más nos preocupa es que el producto sea bueno y recomendable, ya que el trabajo que hacemos es lo que nos garantiza como asociación.

¿Qué tipo de embalaje utiliza para exportar este producto?

Utilizamos bolsas plásticas, hoy en día ya se está pensando en utilizar bolsas de tela y papel, también utilizamos las tarjetas.

Elaboración: propia.

Análisis de la entrevista para realizar el FODA de la Asociación

Tabla 9
Análisis interno

ANÁLISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
- Diseños únicos y exclusivos.	- Falta de conocimiento en temas de comercio exterior.
- Infraestructura y maquinaria necesaria.	- El proceso de producción es lento y minucioso.
- Fácil adquisición de materia prima.	
- Inscritas en el Registro Nacional de Artesanos.	

- | | |
|---------------------------------------------------------|----------------------------|
| - Preservación de costumbres y tradiciones ancestrales. | - Capacidad de producción. |
|---------------------------------------------------------|----------------------------|

Fuente: Elaboración propia

Dentro del análisis interno se observó que la asociación cuenta con fortalezas que permiten que el producto tenga acogida en el exterior. Teniendo diseños exclusivos, productos de calidad, inscritas en Registros Nacional de Artesanos y a la vez la preservación de costumbres y tradiciones.

Así mismo sus debilidades son: falta de conocimientos en temas de exportaciones, el proceso de producción es lento y minucioso y poca capacidad de producción.

Tabla 10
Análisis externo

ANÁLISIS EXTERNO	
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
- No poder entrar al mercado exterior.	- Feria Nacionales Internacionales
- Competencia de otras Asociaciones de la región.	- Participación en ruedas de negocios
- Copia de sus productos.	

Fuente: Elaboración propia

Se observó en el análisis externo que en oportunidades la Asociación participa en ferias Internacionales como también en ruedas de negocios para así poder hacer más conocidos sus productos y concretar alguna venta. Dentro de las amenazas es el no poder entrar al mercado exterior, la competencia entre asociaciones y copias de sus productos por otras asociaciones.

3.1.2. Resultado de la aplicación de la guía de entrevista a Expertos de Comercio Internacional

Objetivo 2: Analizar los requisitos necesarios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021.

Tabla 11
Relación de 4 expertos de comercio exterior

NOMBRE DEL EXPERTO		CARGO	CIUDAD
Danna Jiménez Boggio	Johana	Lic. Comercio y Negocio Internacional. Directora de comercio exterior	Chiclayo
Sheyla Piaco	Chavesta	Lic. Comercio y Negocios Maestría en negocios globales	Chiclayo
Rogger Moran Santamaría	Orlando	Lic. Comercio y Negocios. Maestría y Doctorado.	Lambayeque
Álvaro Figueroa	Becerra	División de innovación tecnológica en artesanía.	Lambayeque

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12
Rentabilidad de las blusas bordadas a mano

¿Considerando la experiencia que usted tiene ¿sabe si se ha exportado blusas bordadas a mano al mercado de Chile y que tan rentable es este producto?

Experto 1 Se han realizado envíos, pero envíos postales en cuanto a la rentabilidad depende mucho al nicho de mercado.

Experto 2 Blusas bordadas se han enviado en pequeñas cantidades; yo considero que si es un producto rentable porque es un tema de elaboración, un tema de hecho a mano donde le agregas un plus, lo cual puedes fijar un precio.

Experto 3 Se han enviado muestras en poca cantidad a través de exportación fácil. Si sería un producto rentable siempre teniendo en cuenta el nicho de mercado al que se va.

Experto 4 En general el tema de exportaciones en Lambayeque no es muy alto, en si no se exporta mucha artesanía, pero en textiles como es blusas bordadas a mano se han enviado en pocas cantidades.

Análisis de los resultados Los expertos coinciden que si se han realizado algunas exportaciones de blusas bordadas a mano pero como muestras a través de envíos postales (exportación fácil), por el hecho de que son muy pocas las cantidades para poder enviar en grandes volúmenes.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 13
Producto potencial

¿Cree usted que las blusas bordadas a mano es un producto potencial para exportar a mercado de chile, generaría una gran oportunidad de negocio; por qué?

Experto 1 Sí, pero también hay otros mercados interesantes; para empezar, puede ser chile un mercado potencial por el hecho de que tenemos casi las mismas culturas, mismo idioma; pero hay otros mercados en los que podrían pagar más por estos productos.

Si generaría una gran oportunidad de negocio para las artesanas sobre todo que realizan este tipo de trabajos, porque en el mercado nacional no existe mucha demanda, entonces el mercado exterior valora mucho más este tipo de productos, lo cual si sería una oportunidad de negocio.

Experto 2 Considero que sí, porque el tema andino es más valorado en los países de fuera que dentro del propio país, ya que acá nos da mucha vergüenza utilizar una blusa bordada, si vemos diseños de afuera nos damos cuenta que ya vienen bordados con diseños andinos, por eso se considera como una tendencia ir a ello.

Experto 3 Sí, porque en chile ya se está exportando ropa para bebes, lo cual si sería una gran oportunidad de negocio dependiendo a la cantidad que se exporta y a la propuesta que se le haga al cliente chileno.

Experto 4	El bordado en si es una actividad que tiene una competencia directa en este caso el bordado a máquina, pero en Chile si sería una gran oportunidad para las artesanas.
Análisis de resultados	Las declaraciones de los expertos, dicen que el producto blusas bordadas a mano tiene un gran potencial en el mercado de Chile, ya que el bordado a mano es línea importante en nuestro país.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 14

Características de las blusas bordadas

¿Cuáles son las características que deberían tener las blusas bordadas a mano?

Experto 1	El acabado, la calidad de la tela, de la prenda, de los insumos que se utilizan, el tener en cuenta las tendencias del mercado, los colores y el tipo de etiquetado.
Experto 2	Utilizar los insumos de calidad, hilo que puede manejarse que no se rompa fácilmente, diseños súper prolijos y productos con estándares de calidad
Experto 3	Primordialmente las culturas para poder identificar al Perú en este caso podría ser el logo de Machu Picchu, la calidad.

Experto 4 Básicamente la calidad de la tela, calidad del bordado y el acabado de las prendas, esas 3 cosas tienen que ver mucho para poder ser un producto exportable.

Análisis de resultados De acuerdo a los 4 expertos lo que más se debería de tener en cuenta en el bordado es la calidad de los hilos, de la tela y el tipo de punto que se va a elaborar para poder entregar un producto en buen estado.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15
Canales de distribución

¿Cuáles serían los canales de distribución más frecuentes que se utilizan en Chile para este tipo de producto?

Experto 1 Para este producto sería más un envío postal o aéreo. No se utilizan muchos envíos ni marítimos ni terrestres.

Experto 2 En el mercado de Chile en tema de textiles serían en grandes cadenas a distribuidores y ellos ya lo envían a tiendas, en ventas por internet entre otros.

Experto 3 Sería a través de exportar fácil, a través de E-Commerce para poder conseguir clientes y plataformas internacionales.

Experto 4 Se podría empezar a través del exportar fácil ya que los volúmenes no son muy grandes, viendo la demanda se podría exportar de otra manera, en caso de Chile es un país vecino lo cual hay más facilidades de exportar este producto.

Análisis de resultados Los 3 entrevistados coinciden que se debería distribuir a través del exportar fácil ya que es un medio muy factible para este producto y más aún si enviamos al país vecino de Chile, en cambio la experta Sheyla nos recomienda ubicar un buen distribuidor para poder exportar este producto.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16

Precio promedio

¿Cuál cree usted que es el precio promedio para este producto por unidad en el mercado de Chile?

Experto 1 No tengo una data específica del precio de las prendas justamente para este mercado.

Experto 2 El precio promedio sería de \$30.00 a \$35.00, toda va en visión al perfil del mercado.

Experto 3 Dependiendo a cuanto ellos demoren para poder elaborar este producto

Experto 4 Por lo general a un rango de \$ 30.00 aumentando los gastos de exportación.

Análisis de resultados 2 expertos coinciden que el precio de \$ 30.00, se debería vender las blusas bordadas a mano al mercado de Chile, y los 2 expertos más dicen que depende al tiempo de elaboración del producto.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17
Requisitos para el mercado de Chile

¿Qué requisitos se necesita para entrar al mercado de Chile?	
Experto 1	Como es textil en realidad los requisitos no son demasiados engorrosos, lo único que necesitas es la documentación adecuada como la factura, por ser Chile y tener un acuerdo comercial con ello necesitamos un certificado de origen, si son prendas de distintos diseños necesitaremos un Packing list y el documento de transporte que utilizemos si es que utilizo exporta fácil sería una DEF, si es aéreo sería un AirWay Bill y terrestre una carta porte dependiendo mucho del medio de transporte.
Experto 2	Primero tenemos que ver el código arancelario, tener un producto de calidad que este dentro de sus productos permitidos. Dentro de los documentos tenemos: la factura comercial, packing list, certificado de origen y los de transportes carta porte y Air Way Bill.
Experto 3	Como es textil y tenemos acuerdo comercial se necesitaría certificado de origen.
Experto 4	En si para entrar a cualquier mercado seria ser un producto de calidad y el certificado de origen.
Análisis de resultados	Según las opiniones de los expertos los documentos más apropiados para exportar este producto son la factura comercial, packing list, certificado de origen y los de transporte. También se destacó que hay que

ver si existe alguna otra regla para poder entrar al mercado de chile.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 18
Certificaciones, sello y logos internacionales

¿Qué certificaciones, sellos y logos internacionales requieren las empresas peruanas para poder exportar blusas bordadas al mercado de chile?

Experto 1	No es obligatorio el uso de sellos o certificaciones, pero si lo quieren ver como una estrategia de valor agregado al producto seria certificaciones de calidad y certificaciones de comercio justo.
------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Experto 2	Para exportar blusas bordadas a mano seria garantizar un sello de calidad.
------------------	----------------------------------------------------------------------------

Experto 3	Común mente puede ser la certificación de comercio justo.
------------------	-----------------------------------------------------------

Experto 4	En temas artesanales el sello que resalta en los artesanos es el del Comercio justo.
------------------	--------------------------------------------------------------------------------------

Análisis de los resultados	Según las opiniones de los expertos la mayoría refiere que es muy importante tener el sello de calidad y comercio justo ya que son los más recomendados para poder exportar este producto.
-----------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 19*Embalaje adecuado para exportar las blusas bordada*

¿Qué embalaje cree usted que es el adecuado para poder exportar las blusas bordadas a mano?

Experto 1	En primer lugar, colocarlo en una bolsa plástica como envase, luego puede ir en unas cajas Master de cartón.
Experto 2	En cuanto en el embalaje sería en cajas hay que tener unos deshumecedores para el tema de la humedad, la etiqueta podría ser un cartoncito con imágenes andinas.
Experto 3	Colocarlas en bolsas plásticas de polipropileno, en cajas de cartón corrugado.
Experto 4	Se enviaría en una bolsa plástica ya que no es un producto frágil, seguido de una caja de cartón.
Análisis de los resultados	Los 4 coinciden que el embalaje y envase adecuado para poder exportar las blusas bordadas a mano sería una bolsa acompañado de una caja master para poder asegurar y que la mercancía llegue en buen estado.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 20

Forma de pago para las blusas bordadas

¿Cuál sería la mejor forma de pago para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile?

Experto 1	Definitivamente cuando recién exportamos es preciso asegurar el medio de pago más idóneo no te puedo hablar de una carta de crédito por que quizás los volúmenes o el valor de esta mercancía no sea muy alta y quizás la comisión del banco sea más alta que el valor de la mercancía, pero se puede realizar negociaciones de porcentaje por adelantado y porcentajes al envío o recepción de la mercancía.
Experto 2	En el sistema de pago cuando uno inicia sería una carta de crédito como para ampararse, ya cuando hay un tema de confianza puede ser una transferencia bancaria.
Experto 3	Dependiendo al medio más factible a elegir puede ser una carta de crédito al igual un contra pago.
Experto 4	La más adecuada sería las transacciones bancarias ya que te facilita que te vayan haciendo un adelanto de lo acordado.
Análisis de los resultados	Según los opiniones de los expertos 2 coinciden que el medio más adecuado para esta mercancía sería la carta de crédito, mientras que la experta Danna nos indica que por ser mercancías de poco volumen de exportación se recomienda utilizar negociaciones de porcentaje por adelantado y porcentaje por envío y recepción de mercancía.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 21
Competencia de Perú

¿Qué otros países pueden competir con Perú directamente?	
Experto 1	Tenemos países que tienen casi las mismas destrezas y ofrecen los mismos productos tenemos Colombia, México, Ecuador y Bolivia.
Experto 2	En cuanto en bordados serian México ya que se caracteriza por tener unas polleras muy hermosas y toda la calidad de productos que tienen.
Experto 3	Encontramos a china el más potente en cuanto es bordados y tejidos, Bolivia, México y Ecuador.
Experto 4	Los países que pueden competir con Perú son Ecuador y México y países que tienen mano de obra y precios bajos.
Análisis de resultados	Según las opiniones de los expertos Perú tiene competencia directa con la ciudad de México, ya que, es una de las más conocidas en el ámbito textil por su calidad de acabados en lo que es bordado a mano, al igual como los países de Ecuador, Colombia, Bolivia.

Fuente: Propia.

3.1.3. Resultados de la aplicación de la guía de análisis documental para analizar el mercado de Chile para la exportación de blusas bordadas a mano.

Santander Trade (2018) detalla que Chile tiene una superficie de 756.096 km². Es una república basada en la democracia parlamentaria. Chile pertenece a los territorios más estables y prósperos de Sudamérica.

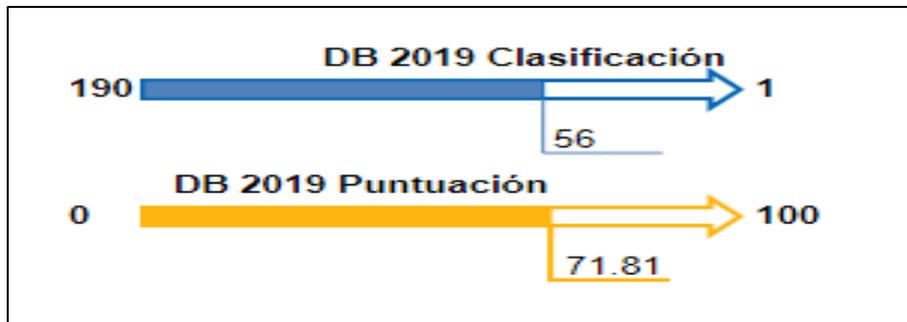
Figura 2: Población, Religión de Chile

Región	OCDE	Categoría de renta	Ingreso alto
Población	18,054,726	Renta nacional bruta (US \$)	13,610

Fuente: Banco Mundial, 2019

Posee una población de 18.054.726 habitantes, con una categoría de renta de: 13,610

Figura 3: Puntuación en la facilidad para hacer negocios



Fuente: Banco Mundial, 2019

Ubicado en el puesto 56 del ranking de facilidad para hacer negocio representando un 71.81%.

PBI de Chile

Tabla 22 : PBI DE CHILE

PBI de Chile	
PBI 2017	277,076 miles de millones USD

Fuente: Banco mundial

Tendencias del consumidor

Chile tiene uno de los grupos inteligentes y desarrollados de America Latina, comenzando a cuidar el medio ambiente y la búsqueda de una conducta comercial ética mediante de la responsabilidad social y marcas comerciales justas.

Una característica del sector textil chileno es que las ventas se mantienen concentradas en los canales minoritas y los diseños se adaptan al tamaño y los gustos locales. Sin embargo, la moda chilena ofrece dos temporadas distintas para comprar y comercializar: Primavera/Verano y Otoño/Invierno. Las compras se hacen 6 meses antes de cada temporada.

Restricciones sobre salubridad e inocuidad: las propiedades y estructura de las prendas tienen que llevar a cabo con el inicio de la salubridad, o sea no ser nocivos para la salud y asegurar la inocuidad química como microbiológica en los mismos.

Marcado y etiquetado: las etiquetas deben de ser de material compatible con prenda, escritas en español y en forma legible, asimismo, debe estar marcado con los 4 símbolos de cuidado de prendas:

- Lavado: indicador de temperatura.
- Clorado: el signo "Cl".
- Planchado.
- Lavado en seco: el círculo representa el cilindro y la letra del medio indica el disolvente utilizado.

Debe contener por lo menos: el nombre del fabricante o importador, país de fabricación, estructura del tejido o tela, código de talla o el código de mantenimiento de la prenda.

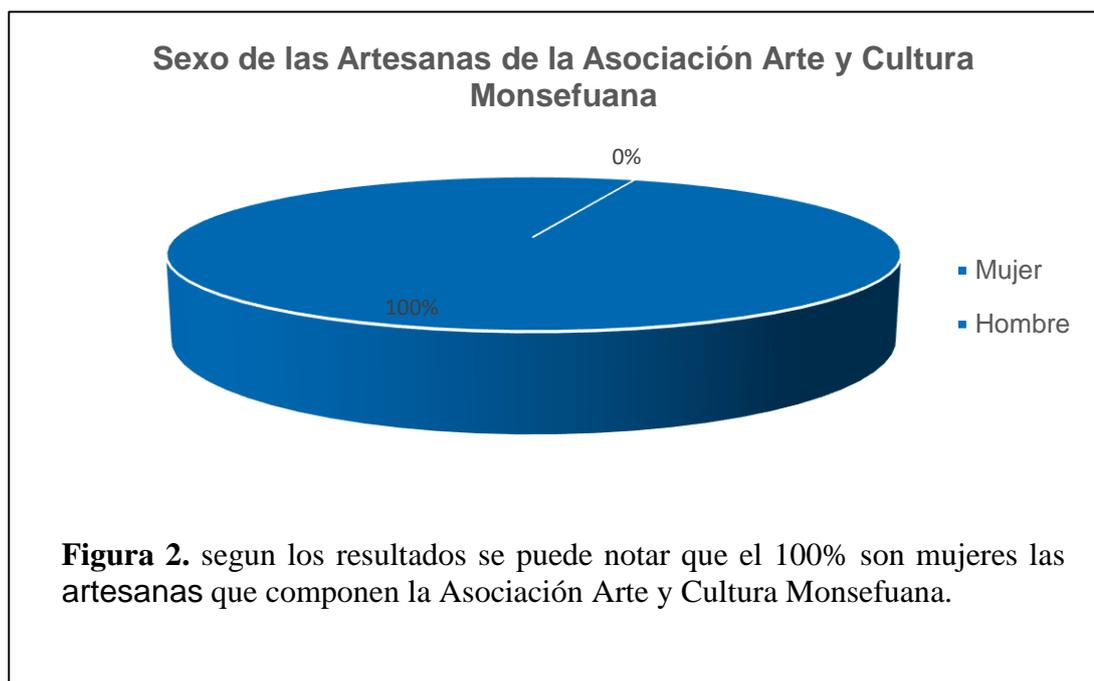
Certificaciones voluntarias: La importación de productos chilenos no requiere de aprobación de licencias de importación previa. Además de las Certificaciones oficiales, no se requiere certificación del producto, excepto aquellas que pueda solicitar el cliente. El cliente puede apreciar otros certificados y etiquetas, por ejemplo, textiles ecológicos o no tóxicos.

Es importante tener en cuenta que la Consumer Product Safety Commission (CPSC), recomienda bolsas de plástico utilizadas para envasar productos y otros consumibles.

3.1.4. Resultado aplicación de la encuesta a las artesanas de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

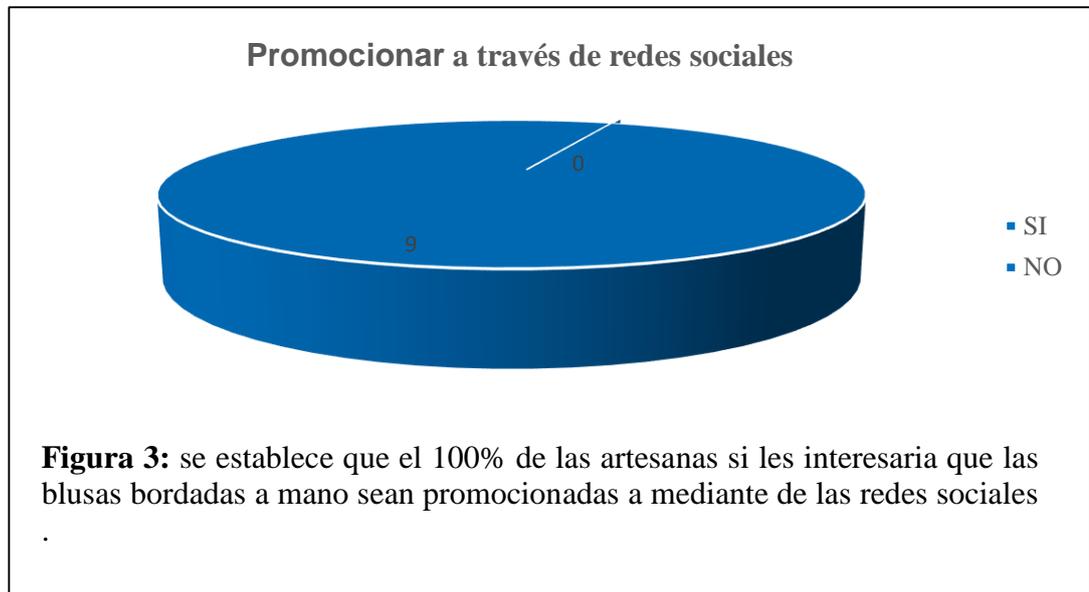
Objetivo 1: Realizar el análisis FODA que determine la situación actual en los ambientes interno y externo de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

¿Sexo de las artesanas?



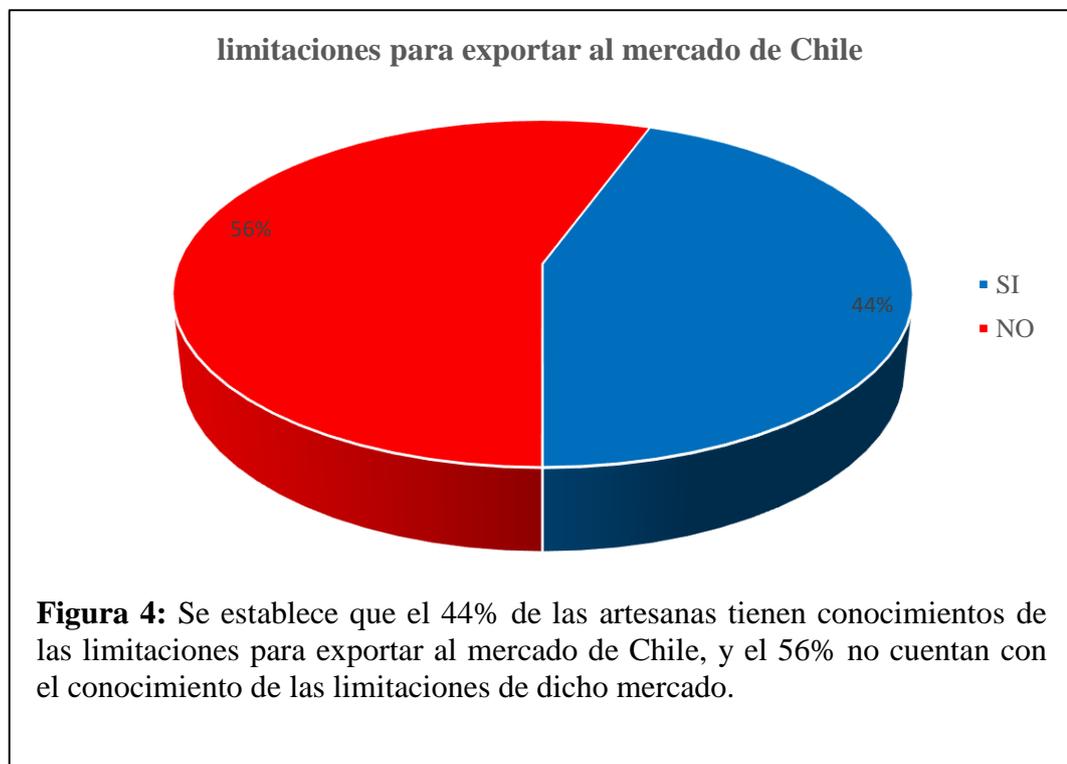
Elaboración: propia

¿Estaría interesado en que las blusas bordadas a mano se promocionen a través de redes sociales?



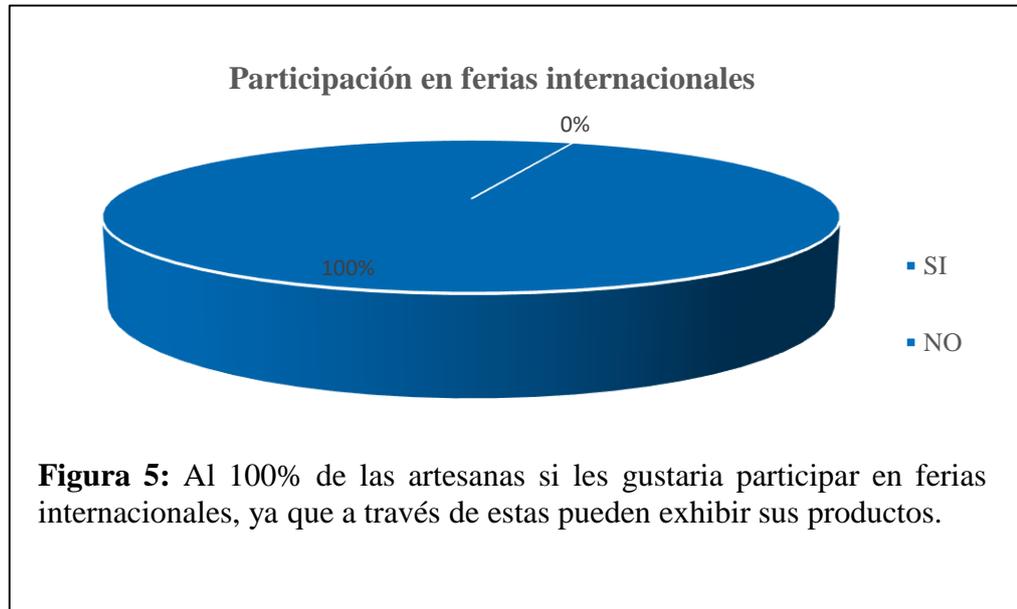
Elaboración: propia

¿Tiene algún conocimiento de las limitaciones para exportar al mercado de Chile?



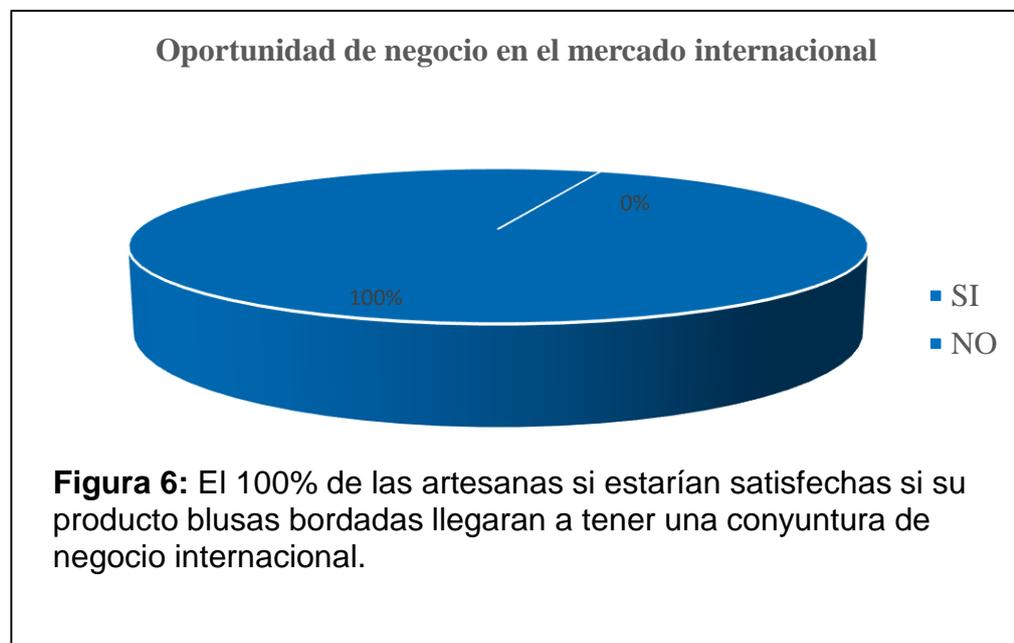
Elaboración: propia

¿Estaría dispuesto (a) a participar en ferias internacionales para exhibir su producto y generar oportunidades?



Elaboración: propia

¿Estaría satisfecho (a) si su producto blusas bordadas a mano tenga una oportunidad de negocio en el mercado internacional?



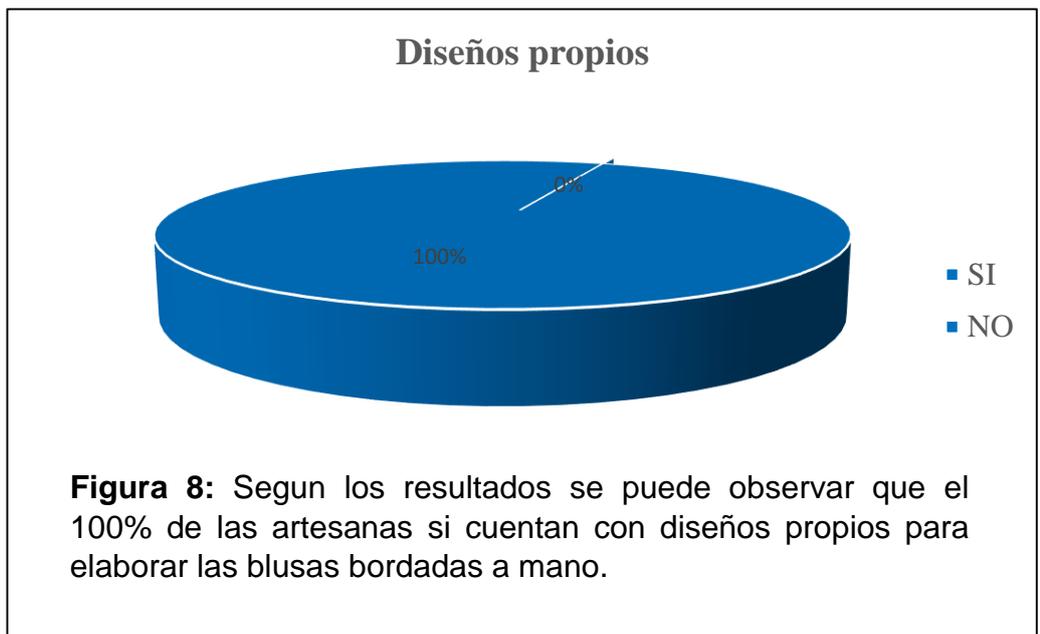
Elaboración: propia

¿El tiempo en que produce las blusas bordadas a mano es suficiente como para competir en el mercado internacional?



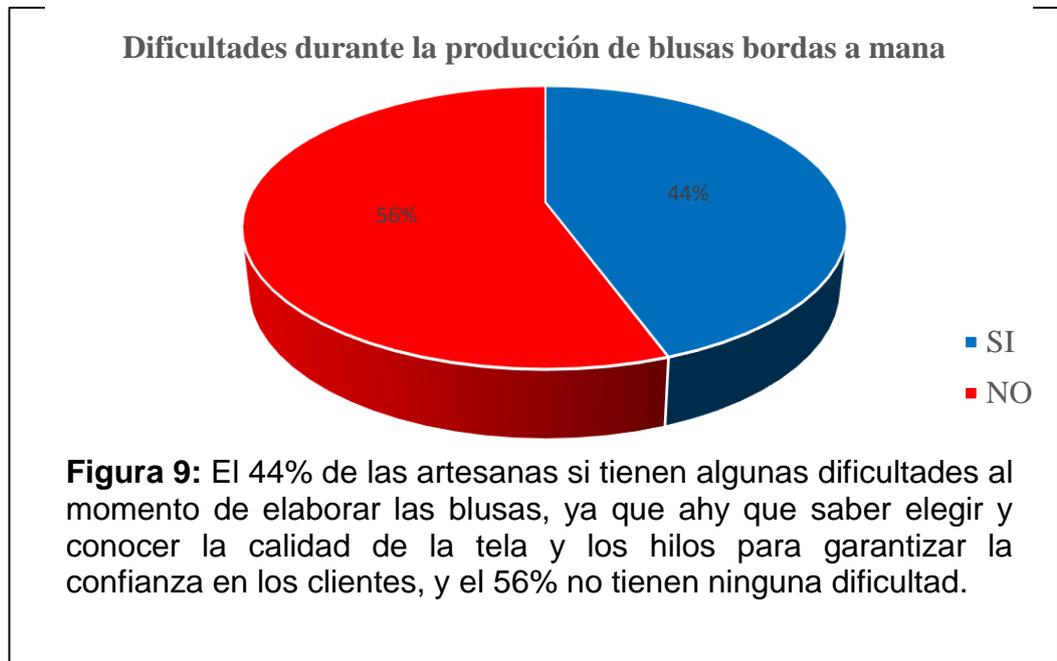
Elaboración: propia

¿Las blusas bordadas a mano cuentan con diseños propios?



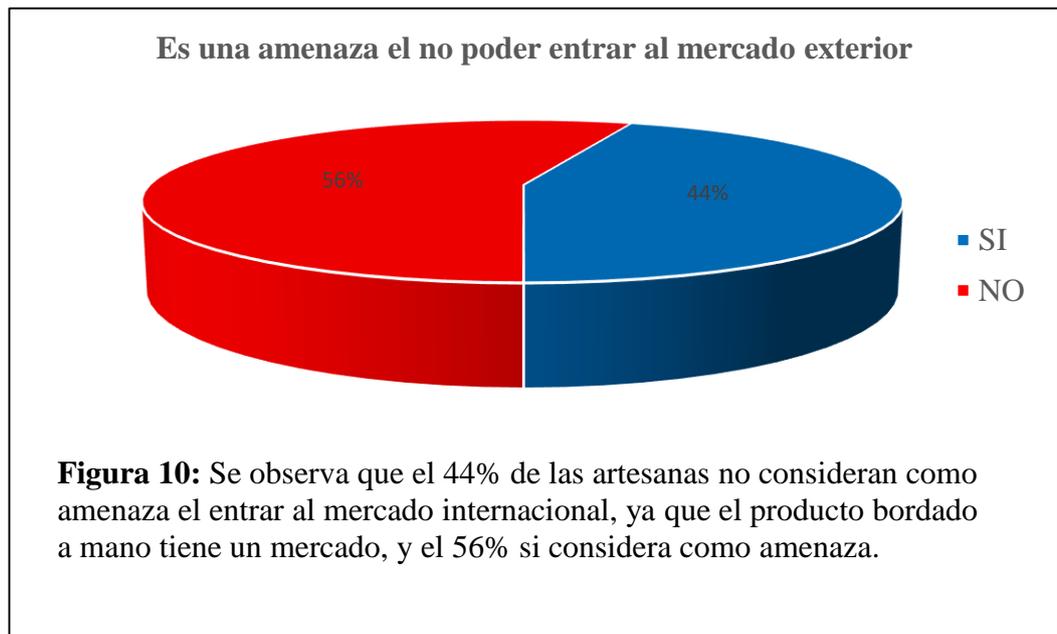
Elaboración: propia

¿Ha contado con dificultades durante la producción de blusas bordadas a mano? ¿Cómo cuáles?



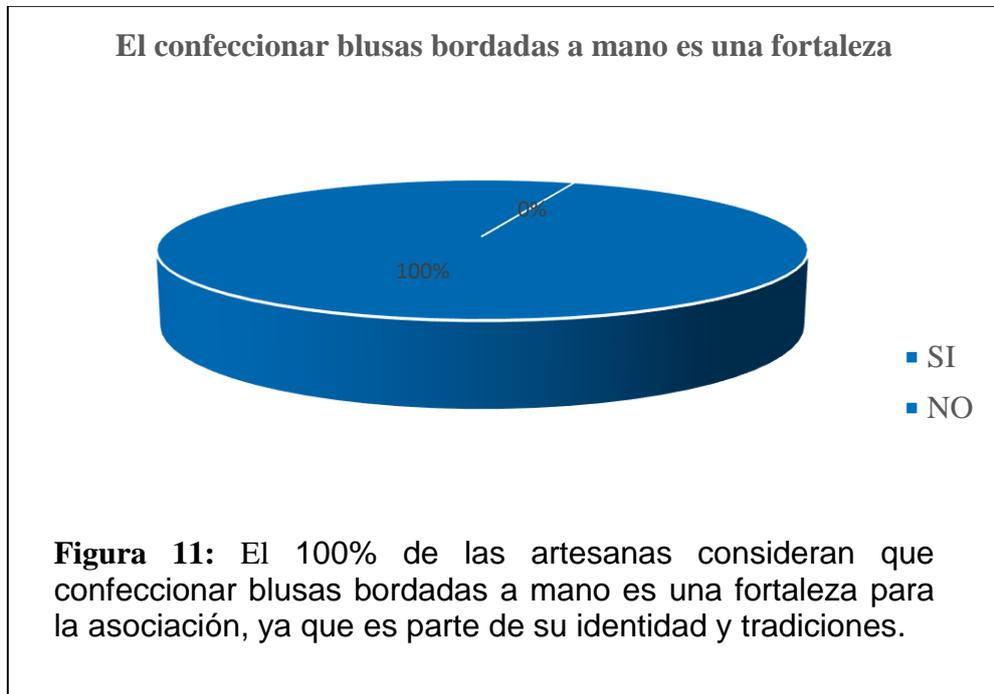
Elaboración: propia

¿Considera como amenaza el no poder entrar al mercado exterior?



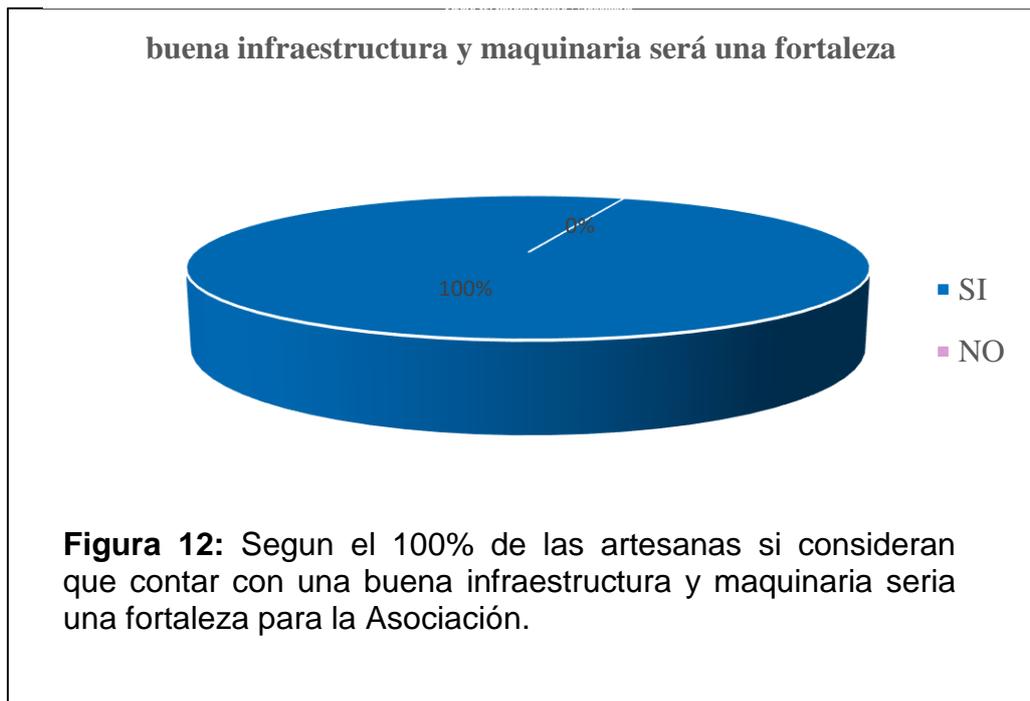
Elaboración: propia

¿Usted considera que al confeccionar blusas bordadas a mano sea una fortaleza para su asociación?



Elaboración: propia

¿Considera usted que contar con una buena infraestructura y maquinaria para la producción de blusas bordadas a mano será una fortaleza?



Elaboración: propia

3.2. Discusión de los resultados

Conforme al primer objetivo se determinó que la asociación cuenta con diseños propios y exclusivos, con productos de calidad y con preservación de sus costumbres y tradiciones; así mismo con oportunidades en participar en ferias internacionales como también en ruedas de negocios, además de esto las artesanas están inscritas en el registro artesanal de artesanos. Esto hace que el producto salga al mercado internacional con gran acogida. En comparación con los resultados que proporciona Arbaiza (2013), lo cual recomienda que el análisis FODA hace posible utilizar los recursos de la empresa de acuerdo con sus condiciones externas, así como crear nuevos recursos o innovaciones para que las oportunidades identificadas en el mercado se exploten en el momento más adecuado y no se corran riesgos indebidos.

Otro de los resultados, el mercado Chileno es viable para exportar las blusas bordadas a mano, ya que ellos valoran más los productos artesanales. Así mismo, Chile como país vecino de Perú, hace que tengamos culturas idénticas y tengan un atractivo por nuestra artesanía. Por otro lado, Chile ha ido mejorando en las exportaciones por ende también en su economía. Cabe resaltar que Perú tiene tratado con Chile lo cual se debería aprovechar. En contraste con Sandoval (2016) en su tesis titulada "Plan de negocio para la creación de una empresa Productora y comercializadora de Telas de Encajes bordadas en la ciudad de Quito", concluyó que la industria textil es una área beneficiosa en cuanto a oportunidades de negocios ya que se pueden acoger a los aranceles de los productos procedentes del extranjero, para crear productos de calidad, y obtener una marca.

Otro de los resultados obtenidos es que para exportar las blusas bordadas a mano al mercado de Chile los requisitos no son muy engorrosos, lo único que se necesita son las documentaciones más adecuadas como: Factura Comercial, Certificado de Origen, Packing List, y los documentos de transporte que se utilice si es por exportación fácil será necesario la DEF, si es aéreo un AirWay Bill, terrestre una Carta Porte y marítimo un Conocimiento

de Embarque. En comparación con SIICEX (2019), señala que los documentos exigidos para la exportación son los siguientes: Documentos comerciales: Factura Comercial: documento que acredita la venta de un producto, Packing List documento donde se detalla la cantidad de mercancías a exportar y los Documentos de Embarque: Instrumento de Embarque documento que permite la reserva de mercancías, Reserva de espacio (Booking), Conocimiento de Embarque (Bill of Loading), Guía Aérea (AirWay Bill) y por ultimo una Carta Porte.

3.3. Aporte científico

3.3.1. Título de propuesta

Plan de negocios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021.

3.3.2. Resumen ejecutivo

El estudio es determinar si el plan de negocios permite la exportación de Blusas bordadas a mano de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

Durante el proceso de investigación se realizaron guías de entrevistas a la Presidenta de la Asociación y a cuatro expertos de comercio Internacional; un cuestionario a las nueve artesanas, para obtener información de cómo se encontraba la asociación y poner el plan en marcha.

3.3.3. Descripción de la empresa

La Asociación se encuentra ubicado en el distrito de Monsefú-Lambayeque, está constituida formalmente desde abril del 2012. Se dedica a realizar trabajos de artesanía como bordados a mano y cinta, artesanía en corche, telar de cintura, artesanía en laurel y también brindan talleres de bordado.

Para la comercialización de sus productos participan en ferias artesanales como es el Festicum una actividad muy reconocida a Nivel Nacional, Fiestas Patrias, Feria Internacional Nuestras Manos y otras que se den en el día a día, que les permita demostrar y dar a conocer los productos que elaboran y resaltar más que todo su identidad.

Su materia prima en este caso los hilos industriales son comprados en los centros comerciales a un precio de S/. 7.00

3.3.4. Descripción de la competencia

En cuanto a la competencia existen asociaciones que realizan bordado a mano en el mismo Monsefú:

Tabla 23

Descripción de la competencia

Nombre de la Asociación	Distrito
Asociación Artesanal Bordados a Mano Rosa Muga	Monsefú
Asociación de Artesanos "Ciudad de las Flores"	Monsefú
Asociación de Artesanos Ferreñafe Ferreñafanos-ASARFE.	Ferreñafe

Elaboración: propia

3.3.5. Plan Estratégico

3.3.5.1. Misión

Somos una Asociación artesanal ubicado en el distrito de Monsefú-Lambayeque, dedicada a la elaboración y comercialización de venta local y nacional de productos artesanales hechos con el bordado a mano, buscando promover la identificación de la cultura lambayecana en esta actividad.

3.3.5.2. Visión

Al 2024 ser una asociación líder, destacada y reconocida nacional e internacional en productos artesanales, buscando impulsar un emprendimiento en los demás participantes de la localidad para obtener un crecimiento y reconocimiento como territorio distrital.

3.3.5.3. Valores

- Excelencia
- Productividad
- Honestidad
- Pasión
- Empatía
- Dedicación

3.3.5.4. Análisis FODA

Tabla 24
Análisis FODA

ANÁLISIS EXTERNO	
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
- No poder entrar al mercado exterior,	- Ferias internacionales y nacionales.
- Competencias de otras Asociaciones de la región.	- Participación en ruedas de negocios.
- Copia de sus productos.	

ANÁLISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES

- Diseños únicos y exclusivos.	- Falta de
- Infraestructura y maquinaria necesaria.	conocimientos en
- Fácil adquisición de materia prima.	temas de comercio exterior.
- Inscritas en el Registro Nacional de Artesanas.	- El proceso de producción es lento y minucioso.
- Preservación de costumbres y tradiciones ancestrales.	- Desconocimiento en el tema de SERPOST.

Elaboración: propia

3.3.6. Estrategias de Marketing

3.3.6.1. Marketing Mix

PRODUCTO

El bordado a mano es muy versátil. El productor decide los insumos más idóneos para la producción de dicho producto a confeccionar. Para la elaboración de este producto se utiliza: Tela, aguja, Hilos industriales, tijera, papel copia de costura, bastidores.

El proceso de producción para el bordado es el siguiente:

- Elección y diseño en la tela: en Lambayeque mayormente utilizan diseños florales.
- Bordado a mano: se utiliza un bastidor, por lo que generalmente se utilizan telas poco rígidas. Aquí se aprecia la capacidad del artesano.
- Acabado: por último con uso de la piquetera, se retiran los hilos sobrantes.

Partida arancelaria

61.06: Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas.

6106.20.00.00: De fibras sintéticas o artificiales.

Figura 14: *Blusa Bordada a Mano*



Fuente: Repositorio fotográfico

PRECIO

Para poder establecer el precio, las artesanas lo hacen a través del costo de producción, así como también la calidad y diseños que este producto obtenga.

El precio de venta local es de S/. 90.00 soles. Para el mercado internacional se fija de acuerdo a la cantidad y diseños, ya que el proceso de elaboración demanda de tiempo.

PLAZA

Se consideró Chile como mercado justo para exportar las blusas.

Este producto está dirigido para mujeres de las edades entre 15 a los 60 años, debido a las tendencias de compras de productos artesanales.

Así mismo en los supermercados ya que es un canal que exhibe bienes con enfoque multicultural.

PROMOCIÓN

Entre las herramientas de promoción sin duda alguna se encuentran las redes ya que permite llegar más rápido a cualquier cliente. Se plantea dar a conocer las blusas bordadas a mano a través de plataformas como Facebook e Instagram, lo cual tiene un costo por uso, catálogos virtuales y entre otras herramientas.

Así mismo, una de las grandes oportunidades es participando en las ferias Internacionales y ruedas de negocios donde los empresarios, turista tengan conocimiento de la calidad y diseños que se elaboran en dicha Asociación.

3.3.7. Análisis Financiero

Se consideraron los siguientes datos:

Tabla 25: *Costos fijos*

COSTOS FIJOS	
Descripción	S/. Mensual
Local	S/. 200.00
Publicidad	S/. 500.00
Servicios	S/. 80.00
Personal	S/. 8,100.00
Total	S/. 8,880.00

Elaboración: propia

En los costos fijos se considera el alquiler de un local en el distrito de Monsefú, donde se reunirán las artesanas para elaborar sus productos;

también se considera el sueldo para cada una de ellas, así mismo el costo de servicios y publicidad.

Tabla 26: *Costos variables unitarios-blusas bordadas*

costos variables unitario	
Descripción	S/.
Tela	S/. 14.00
Hilo Industrial	S/. 5.00
Aguja	S/. 0.10
Bastidores	S/. 9.00
Papel copia de costura	S/. 3.00
Envase	S/. 2.00
Total	S/. 33.10

Elaboración: propia.

Tabla 27: *Precio de venta*

PRECIO DE VENTA	
Descripción	S/.
Venta	S/. 70.00

Elaboración: propia

Las blusas bordadas tienen un costo de S/. 70.00 soles.

Tabla 28: *Punto de Equilibrio*

PUNTO DE EQUILIBRIO	
Formula	Q.
CF/PV-CVU	S/. 240.65

Elaboración: propia

Tabla 29: Proyección

PROYECCION	
Descripción	Cantidad
Objetivo mensual	500
Ingreso Mensual	S/. 15,000.00
Ingreso Anual	S/. 180,000.00
Crecimiento Anual	5%

Elaboración: propia

El precio se ha considerado por el valor más no por el costo, por ser un producto atractivo con diseños únicos.

La fórmula Punto de Equilibrio se utilizó para hallar la cantidad mínima de blusas bordadas a mano que se deben vender mensualmente.

Tabla 30: Proyección de Ventas

PROYECCIÓN DE VENTAS				
	2019	2020	2021	2022
Unidades	6000	9000	13500	20250
Ventas	S/. 540,000.00	S/. 810,000.00	S/. 1,215,000.00	S/. 1,822,500.00
Costo de Ventas	S/. 198,600.00	S/. 297,900.00	S/. 446,850.00	S/. 670,275.00

Elaboración: propia

Se considera un 5% de crecimiento anual.

Tabla 31: Depreciación

DEPRECIACIÓN						
Activo	costo	Vida Util	Depreciación Anual	Depreciación acumulada	Valor en Libros al año 4	valor residual
Maquinaria	S/. 2,700.00	10	S/. 270.00	S/. 1,080.00	S/. 1,620.00	S/. 400.00
Muebles	S/. 544.00	5	S/. 108.80	S/. 435.20	S/. 108.80	S/. 150.00
			S/. 378.80	S/. 1,515.20	S/. 1,728.80	S/. 550.00

Elaboración: propia

La Asociación tiene máquinas de coser y muebles (vitrinas, mesas, etc.) necesarios para la producción de sus productos.

Tabla 32: Inversión de los Socios

INVERSIÓN DE SOCIOS	
Página web.	S/. 700.00
Capital de trabajo	S/. 16,550.00
INVERSIÓN TOTAL	
	s/.
Previsiones para dos meses de CF.	S/. 17,760.00
Página Web	S/. 700.00
Capital de trabajo	S/. 33,100.00
constitución de la empresa	S/. 1,500.00
COSTO TOTAL DE CONSTITUCIÓN	S/. 53,060.00
Cada Una	S/. 5,895.56

Elaboración: propia

Tabla 33: Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTDOS PARA LA EVALUACION DEL PROYECTO				
	2019	2020	2021	2022
Ventas	S/ 540,000.00	S/. 810,000.00	S/ 1,215,000.00	S/ 1,822,500.00
Costo de ventas	S/ 198,600.00	S/. 297,900.00	S/ 446,850.00	S/ 670,275.00
UTILIDAD BRUTA	S/ 341,400.00	S/. 512,100.00	S/ 768,150.00	S/ 1,152,225.00
GASTOS OPERATIVOS				
Gastos Administrativos	S/ 100,560.00	S/ 100,560.00	S/ 100,560.00	S/ 100,560.00
Gastos de Ventas	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00
Gastos de Exportación	S/ 54,800.00	S/ 54,800.00	S/ 54,800.00	S/ 54,800.00
Gasto por depreciación	S/. 378.80	S/. 37,880.00	S/ 37,880.00	S/ 37,880.00
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 503,138.80	S/. 711,340.00	S/ 967,390.00	S/ 1,351,465.00
Gasto Financiero				
Utilidades antes del IR	S/ 503,138.80	S/. 711,340.00	S/ 967,390.00	S/ 1,351,465.00

(IR:29.5%)	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	148,425.95	209,845.30	285,380.05	398,682.18	
UTILIDAD NETA	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	651,564.75	921,185.30	1,252,770.05	1,750,147.18	

Elaboración: propia.

Tabla 34: Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	V. RESIDU AL
Ingresos por venta		S/.	S/.	S/.	S/.	
		540,000. 00	810,000.0 0	1,215,000 .00	1,822,500 .00	
Inversiones						
C.T. de constitucion	S/.					S/.
	53,060. 00					1,620.0 0
Maquina	S/.					S/.
	2,430.0 0					108.80
Muebles	S/.					
	435.20					
Costo de Producción	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
	198,600. 00	297,900.0 0	446,850.0 0	670,275.0 0		
Gasto Administrativo	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
	100,560. 00	100,560.0 0	100,560.0 0	100,560.0 0		
Gasto de Ventas	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00		
Impuesto a la Renta	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
	148,425. 95	209,845.3 0	285,380.0 5	398,682.1 8		
					S/.	S/.
					2,998,017 .18	1,728.8 0
FC ECONOMICO	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
	55,925. 20	993,585. 95	1,424,305 .30	2,053,790 .05	2,999,745 .98	
FINANCIAMIENTO NETO						
Prestamo						
Amortizacion del capital		0	0			
Intereses y otros		0	0			
Ahorro Fiscal		0	0	0	0	

FC	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
FINANCIERO	55,925. 20	993,585. 95	1,424,305 .30	2,053,790 .05	2,999,745 .98

Elaboración: propia

Tabla 35: Resumen

RESUMEN	0	1	2	3	4
FC	-S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
ECONOMIC	55,925.2	993,585.9	1,424,305.3	446,850.00	2,999,745.9
O	0	5	0		8
FC	-S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
FINANCIER	55,925.2	993,585.9	1,424,305.3	2,053,790.0	2,999,745.9
O	0	5	0	5	8

Elaboración: propia

Tabla 36: VAN- TIR

IR	29.50%
INTERES DEL PRESTAMO	
COK	15%
RESUMEN	TIR VAN
FC ECONOMICO	1812.73% S/. 3,893,967.64
FC FINANCIERO	1820.00% S/. 4,950,556.81

Elaboración: propia.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Podemos concluir que:

La Asociación arte y Cultura Monsefuana no puede exportar sus productos al mercado exterior, por falta de capacidad de producción, ya que para exportar se necesita cantidades grandes que pueda bastecer dicho mercado. Del mismo modo al no contar con los conocimientos adecuados de exportación impiden que sus productos sean conocidos, cabe resaltar que sus diseños son propios referenciales a la identidad de su pueblo.

Los documentos más adecuados para exportar este producto (blusas bordadas a mano) al mercado de Chile son los siguientes: Certificado de Origen, Packing List, Factura Comercial y los documentos de transporte.

Algunos aspectos como las etiquetas donde el material debe ser compatible con la prenda, escritas en español y en forma legible; también deben contener los 4 distintivos (Lavado, Clorado, Planchado y lavado en seco).

4.2. Recomendaciones

Se recomienda mejorar la forma de fijar los precios, específicamente en productos artesanales por su alto valor en originalidad y creatividad.

También debe elaborarse un plan de promoción donde se pueda participar en ferias y misiones, así mismo, tomar un asesoramiento en cuanto al comercio internacional, para que las artesanas puedan exportar este producto, asociarse con otras artesanas que elaboren la actividad de bordado a mano para poder tener una capacidad máxima de producción.

Se recomienda mirar el mercado chileno, puesto que dicho país es muy rentable y estable de Sudamérica. En este mercado puede tener acogida este y otros productos artesanales.

En cuanto a envase y embalaje se recomienda utilizar bolsas plásticas donde contenga el logo de la asociación y cajas de cartón que contribuyan con el cuidado del medio ambiente.

REFERENCIAS

Arbaiza Fermini, L. (2013). *Como elaborar un plan de negocios*. Perú: Ada Ampuero.

RPP noticias. (27 de julio de 2018). *Artesanos tejerán el “Arco de la Amistad” de Monsefú en concurso del Fexticum*. Recuperado de <https://rpp.pe/Lambayeque/artesanos-tejeran-el-arco-de-la-amistad-de-monsefu-en-concursp-del-fexticum-noticia-1139587>

La República. (28 de julio de 2014). *Artesanía monsefuana expresa tradición y orgullo*. Recuperado de <https://larepublica.pe/archivo/809904-artesania-monsefuana-expresa-tradicion-y-orgullo>

Bances Lloclla, J.M. & Regis Sánchez, H.G. (2013). *Plan de Marketing para la Comercialización de camisas bordadas a mano producidas por la Asociación Artesanal Rosa Muga del Distrito de Monsefú, 2013*. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.128>

Diario Guioteca. (27 de agosto de 2014). *Bordados de Ayacucho 2,700 años de tradiciones textiles artesanales*. Recuperado de: <https://www.guioteca.com/manualidades-y-artesania/bordados-de-ayacucho-2-700-anos-de-tradiciones-textiles-artesanales/>

Caro Vilcarromero, K.A. & Idrogo Samamé, Y.I. (2018). *Marketing digital para la comercialización de bordado a mano de las Artesanas del Distrito de Monsefú-Chiclayo*. Recuperado de: <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4693/Caro%20Vilcarromero%20-%20Idrogo%20Samamé.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Castañeda, M.J (25 de Julio de 2016). *Arte textil y bordados indígenas de México, una guía para distinguir los distintos tipos*. Recuperado de: <https://masdex.com/2016/07/arte-textil-y-bordados-indiginas-de-mexico-una-guia-para-distinguir-los-distintos-tipos>.

Chicaiza Casa, C.I. (2016). *Plan de Negocios para la Exportación de blusas bordadas artesanales bordadas a mano desde Ibarra hacia Cali-Colombia*. Recuperado de:

http://repositorio.ute.ec/bitstream/123456789/18404/1/68655_1.pdf

Cubas Carrasco, K.E. & Riojas Sánchez, M.M. (2015). *Implementación de un Plan de Negocio de acción en el marco de Lean Manufacturing, para mejorar la Productividad en el área de Producción de la Empresa Lalangue-Lambayeque* 2015. Recuperado de:

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/2304/CUBAS%20CARRASCO%20y%20RIOJAS%20S%20c3%81NCHEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cue Mancera, A. (2015). *Negocios Internacionales en un mundo globalizado*. México: grupo editorial Patria, S.A de C.V.

Diario Retiel (15 de enero de 2019). Contrabando retiene el crecimiento de la industria textil ecuatoriana. Recuperado de <https://www.peru-retail.com/ecuador-contrabando-retiene-el-crecimiento-de-industria-textil-ecuatoriana/>

Diario el Comercio (03 de noviembre de 2014): *El sector textil-confecciones peruano ha perdido su brillo*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/sector-textil-confecciones-peruano-perdido-brillo-179574>

MINCETUR (1 de enero de 2017). *Línea Artesanal de Bordado de Mano*. (1ª Edición). Perú. Recuperado de: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/publicaciones/artesania/2005_2017/6_Bordado_a_mano_2017.pdf

Fuentelsaz Gallego, C. & Icart Isem, M.T. & Pulpón Segura, A.M. (2006). *Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina*.

Barcelona: Edicions Universitat Barcelona. Recuperado de:
<https://www.publicacions.ub.edu/refs/indecis/06677.pdf>

Gregorio Rebeco, J.E. (2007). *Macroeconomía Teoría y Política*. México: PEARSON EDUCACION. Consultado en:
<https://books.google.com.pe/books?id=VXrSHa7PJb0C&pg=PA218&dq=las+exportaciones+son+b%C3%A1sicamente+del+resto+por+los+bienes+nacionales.+como+cualquier+demandas,+dependen%C3%A1n+el+precio+y+el+ingreso.+Si+el+precio+de+los+bienes+nacionales+baja,+el+mundo+demandara+m%C3%A1s+de+ellos+&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiviMrbptbeAhvqplkKHar4CH0Q6AEIJzAA#v=onepage&q&f=false>

Lavanda Reyes, F. & Tabra Castillo, R. (2005). *Negocios Internacionales*. Lima, Perú: contrato empresarial Perú. Consultado en:
[https://books.google.com.pe/books?id=31LaaxWgC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r\\$cad=0#onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=31LaaxWgC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r$cad=0#onepage&q&f=false)

Maubert Viveros, C. (2009). *Comercio Internacional: Aspectos operativos, administrativos y financieros*. México: Editoriales FT, S.A de C.V.

Montoya, S. & Peralta, A. (2018). *Propuesta de mejora para el desarrollo de la actividad Artesanal del Distrito de Monsefú*. Recuperado de:
<https://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/1544?locale=es>

PROMPERU. (2019). *Requisitos de acceso a mercados (RAM)* recuperado de:
<file:///C:/Users/User/Downloads/ram-busqueda-20190626-033159.PDF>

Quiroz Ruiz, L.M. (2012). *Memoria descriptiva de la técnica del bordado textil tradicional de San Pablo Tijaltepec, Tlaxiaco, Oaxaca*. Obtenido de:
http://jupiter.utm.mx/~tesis_dig/11609.pdf

Riva Meléndez, M.A. (2018). *Propuesta de Plan de Negocio para la comercialización eléctrica en todo el Perú de polos con bolsillos bordados a mano por maestras artesanas de la comunidad Shipibo-Conibo de*

Cantagallo. Recuperado de:
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622964/RIVA_MM.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Sandoval Ruiz, C.E. (2016). *Plan de Negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de telas y encajes bordados en la ciudad de Quito*. Recuperado, desde:
<http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/4830/1/UDLA-EC-TINI-20116-24.pdf>

SIICEX. (15 de diciembre de 2017). *Documentos para Exportar*. Obtenido de SIICEX: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?page=827.82600>

SUNAT. (2017). *Exporta Fácil*. Obtenido de Sunat: <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportafacil/requisitos.html>

Tánchez Vásquez, J.A. (2013). *Plan de Negocio para una empresa de textiles típicos y bordados a mano del Municipio de San Pedro la Laguna, Solola*. Recuperado desde: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/06/06_3435.pdf

UNESCO. (2017) *Artesanía y diseño*. Obtenido de:
<http://www.unesco.org/new/es/culture/themes/creativity/creative-industries/crafts-and-design/>

Zapata Luna, J.P. (2015). *Plan de Negocio para la instalación de un taller de confección textil de Jeans para damas en la ciudad de Sullana, año 2015*. Recuperado, desde:
<http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/357/ADM-ZAP-LUN-14.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios, Herramienta para evaluar la Viabilidad de un Negocio*. Lima-Nathan Associates Inc.

Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios, Herramienta para evaluar la Viabilidad de un Negocio*. Lima-Nathan Associates Inc.

Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios, Herramienta para evaluar la Viabilidad de un Negocio*. Lima-Nathan Associates Inc.

ANEXOS:



ANEXO 1:

ENTREVISTA APLICADA A LOS EXPERTOS DE COMERCIO EXTERIOR

Este instrumento de recolección de datos pretende determinar aspectos importantes para la recolección de datos para la Exportación de blusas bordadas a mano de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

1. ¿Considerando la experiencia que usted tiene ¿sabe si se ha exportado blusas bordadas a mano al mercado de Chile y que tan rentable es este producto?
2. ¿Cree usted que las blusas bordadas a mano es un producto potencial para exportar al mercado de Chile, generaría una gran oportunidad de negocio; por qué?
3. ¿Cuáles son las características que deberían tener las blusas bordadas a mano?
4. ¿Cuáles serían los canales de distribución más frecuentes que se utilizan en Chile para este tipo de producto?
5. ¿Cuál cree usted que es el precio promedio para este producto por unidad en el mercado de Chile?
6. ¿Qué requisitos se necesita para entrar al mercado de Chile?
7. ¿Qué certificaciones, sellos y logos internacionales requieren las empresas peruanas para poder exportar blusas bordadas al mercado de Chile?
8. ¿Qué embalaje cree usted que es el adecuado para poder exportar las blusas bordadas a mano?
9. ¿Cuál sería la mejor forma de pago para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile?
10. ¿Qué otros países pueden competir con Perú directamente?

ANEXO: 2

**ENTREVISTA APLICAD A LA PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN ARTE Y
CULTURA MONSEFUANA.**

El siguiente instrumento de recolección de datos será aplicado a la presidenta de la asociación con el fin de determinar la situación actual de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana.

1. ¿Cuánto es su producción máxima de este producto para mercado nacional u internacional?
2. ¿A través de qué medios promociona este tipo de producto?
3. ¿En qué lugares más frecuentes vende usted este producto?
4. ¿Ha participado en ferias dentro o fuera de la región o país? ¿Cuáles?
5. ¿De dónde obtiene la materia prima para este producto?
6. ¿Cómo se sentiría usted si su producto se exportara?
7. ¿En cuánto cree usted que debería ser vendido su blusa bordada por unidad?
8. ¿Qué características debe tener un buen bordado a mano, esto debe de diferenciarse para la exportación o no?
9. ¿Le gustaría que su producto cuente con una marca que se diferencie con las demás?
10. ¿Qué tipo de embalaje utiliza para exportar este producto?

**ANEXO 03: ENCUESTA APLICADA A LAS ARTESANAS DE LA
ASOCIACION ARTE Y CULTURA MONSEFUANA.**

Marque con (X) la respuesta que sea conveniente

1. ¿Estaría interesado en que las blusas bordadas a mano se promocionen a través de redes sociales?
 - a) Si
 - b) No
2. ¿Tiene algún conocimiento de las limitaciones para exportar al mercado de Chile?
 - a) Si
 - b) No
3. ¿Estaría dispuesto (a) participar en ferias internacionales para exhibir su producto y generar oportunidades?
 - a) Si
 - b) No
4. ¿Estaría satisfecho (a) si su producto blusas bordadas a mano tenga una oportunidad de negocio en el mercado internacional?
 - a) Si
 - b) No
5. ¿El tiempo en que produce las blusas bordadas a mano es suficiente como para competir en el mercado internacional?
 - a) Si
 - b) No
6. ¿Las blusas bordadas a mano cuentan con diseños propios?
 - a) Si
 - b) No
7. ¿Ha contado con dificultades durante la producción de blusas bordadas a mano? ¿Cómo cuáles?
 - a) Si
 - b) No
8. ¿Considera como amenaza el no poder entrar al mercado exterior?
 - a) Si
 - b) No
9. ¿Usted considera que al confeccionar blusas bordadas a mano sea una fortaleza para su asociación?
 - a) Si
 - b) No
10. ¿Considera usted que contar con una buena infraestructura y maquinaria para la producción de blusas bordadas a mano será una fortaleza?
 - a) Si

b) No

Anexo 4. Entrevista a la Mg. Danna Jimenéz Boggio-Directora de GERCETUR



Fuente: Repositorio fotográfico

Anexo 5. Entrevista a la LC. Sheyla Chavesta Paico-Experta en Comercio Exterior



Fuente: Repositorio fotográfico

ANEXO 6: *Entrevista al LC. Rogger Orlando Moran Santamaría- Experta en Comercio Exterior*



Fuente: Repositorio fotográfico

ANEXO 7: *Entrevista al Experto en Artesanía: Álvaro Becerra Figueroa- CITE SIPAN*



Fuente: Repositorio fotográfico

**ANEXO 8: Entrevista a la Presidenta de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-
Jacqueline Ayasta Caicedo**



Fuente: Repositorio fotográfico

**ANEXO 9: Encuestas a las Artesanas de la Asociación Arte y Cultura
Monsefuana**



Fuente: Repositorio fotográfico

ANEXO 10: Ficha de validación- . Mónica Pintado Damián



UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN
 Facultad de Ciencias Empresariales
 Escuela Profesional de Negocios Internacionales

[Handwritten mark]

**CARTILLA DE VALIDACION NO EXPERIMENTAL POR JUICIO DE EXPERTOS
 DEL INSTRUMENTO:**

NOMBRE DEL JUEZ	Mónica Pintado Damián
PROFESIÓN	Neg. Internacionales
TITULO Y GRADO ACADÉMICO OBTENIDO	Mag. Gerencia Empresarial
ESPECIALIDAD	Gerencia Empresarial
INSTITUCIÓN DONDE LABORA	Emo Saxman Logistics
CARGO	Gerente Comercial Zona North

TITULO DE LA INVESTIGACION

PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE BLUSAS BORDADAS A MANO DE LA ASOCIACIÓN ARTE Y CULTURA MONSEFUANA- LAMBAYEQUE, 2018-2021.

NOMBRE DEL TESISTA	Seminario Iman Kathy Yasmine
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario Contexto: Aplicativo.
OBJETIVO DEL INSTRUMENTO	Realizar el análisis FODA que determine la situación actual en los ambientes interno y externo de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana. Analizar los requisitos necesarios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021. Diseñar un plan de negocios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile.

[Handwritten signature]

INSTRUCTIVO PARA EL EXPERTO

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO O CON EL ITEM "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

DETALLE DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
--------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

PREGUNTAS

<p>1. ¿Considerando la experiencia que usted tiene ¿sabe si se ha exportado blusas bordadas a mano al mercado de Chile y que tan rentable es este producto?</p> <p style="text-align: center;">1</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>2. ¿Qué requisitos se necesita para entrar al mercado de Chile?</p> <p style="text-align: center;">6</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>3. ¿Qué embalaje cree usted que es el adecuado para poder exportar las blusas bordadas a mano?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>4. ¿Cree usted que las blusas bordadas a mano es un producto potencial para exportar al mercado de Chile, generaría una gran oportunidad de negocio; por qué?</p> <p style="text-align: center;">2</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS:</p>

<p>5. ¿Cuáles son las características que deberían tener las blusas bordadas a mano? <i>3</i></p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>6. ¿Qué certificaciones, sellos y logos internacionales requieren las empresas peruanas para poder exportar blusas bordadas al mercado de Chile? <i>7</i></p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>7. ¿Cuáles serían los canales de distribución más frecuentes que se utilizan en Chile para este tipo de producto? <i>12</i></p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>8. ¿Cuál cree usted que es el precio promedio para este producto por unidad en el mercado de Chile? <i>5</i></p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>9. ¿Cuál será la mejor forma de pago para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>10. ¿Qué otros países pueden competir con Perú directamente?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: <i>todos los paises este OK Ordinario</i></p>
<p>PROMEDIO OBTENIDO</p>	<p>N° TA <u>10</u> N° TD _____</p>

COMENTARIOS GENERALES	
OBSERVACIONES	Solo Ordenes



A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and strokes, positioned above a horizontal line.

JUEZ EXPERTO

ANEXO 11: Ficha de validación – Dr. Jorge Luis Idrago Pérez



UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
 Facultad de Ciencias Empresariales
 Escuela Profesional de Negocios Internacionales

CARTILLA DE VALIDACION NO EXPERIMENTAL POR JUICIO DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO:

NOMBRE DEL JUEZ	Dr. Jorge Luis Idrago Pérez
PROFESIÓN	Abogado
TITULO Y GRADO ACADÉMICO OBTENIDO	Doctor en Ciencias de la Educación
ESPECIALIDAD	Abogado - Docente
INSTITUCIÓN DONDE LABORA	Universidad Señor de Sipán
CARGO	Docente

TITULO DE LA INVESTIGACION
PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE BLUSAS BORDADAS A MANO AL MERCADO DE CHILE DE LA ASOCIACIÓN ARTE Y CULTURA MONSEFUANA-LAMBAYEQUE, 2018-2021.

NOMBRE DEL TESISISTA	Seminario Iman Kathy Yasmine
INSTRUMENTO EVALUADO	Guía de entrevista Contexto: Aplicativo.
OBJETIVO DEL INSTRUMENTO	Realizar un análisis FODA que determine la situación actual en los ambientes interno y externo de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana. Analizar los requisitos necesarios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021. -Diseñar un plan de negocios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile.

INSTRUCTIVO PARA EL EXPERTO
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO O CON EL ITEM "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

DETALLE DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
-------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

DETALLE DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
--------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

PREGUNTAS	
------------------	--

1. ¿Cuánto es su producción máxima de este producto?	TA() TD() SUGERENCIAS:
2. ¿A través de qué medios promociona este tipo de producto?	TA() TD() SUGERENCIAS:
3. ¿En qué lugares más frecuentes vende usted este producto?	TA() TD() SUGERENCIAS:
4. Ha participado en ferias dentro o fuera de la región o país? ¿Cuáles?	TA() TD() SUGERENCIAS:
5. ¿De dónde obtiene la materia prima para este producto?	TA() TD() SUGERENCIAS:
6. ¿Cómo se sentiría usted si su producto se exportara?	TA() TD() SUGERENCIAS:

7. ¿En cuánto cree usted que debería ser vendido su blusa bordada por unidad?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS:
8. ¿Qué características debe tener un buen bordado a mano?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS:
9. ¿Le gustaría que su producto cuente con una marca que se diferencie con las demás?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS:
10. ¿Qué tipo de embalaje utiliza para exportar este producto?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS:
PROMEDIO OBTENIDO	N° TA <u>10</u> N° TD _____
COMENTARIOS GENERALES	
OBSERVACIONES	



 JUEZ EXPERTO

ANEXO 12: Ficha de Validación- Mg. Francisco Morales Bermúdez Pedraglio



UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN
 Facultad de Ciencias Empresariales
 Escuela Profesional de Negocios Internacionales

CARTILLA DE VALIDACION NO EXPERIMENTAL POR JUICIO DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO:

NOMBRE DEL JUEZ	Francisco Morales Bermúdez Pedraglio
PROFESIÓN	Abogado
TITULO Y GRADO ACADÉMICO OBTENIDO	Master en Negocios Internacionales
ESPECIALIDAD	Internacional
INSTITUCIÓN DONDE LABORA	Univ. Señor de Sipán
CARGO	Docente

TITULO DE LA INVESTIGACION

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE BLUSAS BORDADAS A MANO AL MERCADO DE CHILE DE LA ASOCIACIÓN ARTE Y CULTURA MONSEFUANA-LAMBAYEQUE, 2018-2021.

NOMBRE DEL TESISISTA	Seminario Iman Kathy Yasmine
INSTRUMENTO EVALUADO	Guía de entrevista Contexto: Aplicativo.
OBJETIVO DEL INSTRUMENTO	Realizar un análisis FODA que determine la situación actual en los ambientes interno y externo de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana. Analizar los requisitos necesarios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021. Diseñar un plan de negocios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile.

INSTRUCTIVO PARA EL EXPERTO

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO O CON EL ITEM "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

DETALLE DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
--------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

PREGUNTAS	
------------------	--

1. ¿Cuánto es su producción máxima de este producto?	TA() TD() SUGERENCIAS:
2. ¿A través de qué medios promociona este tipo de producto?	TA() TD() SUGERENCIAS:
3. ¿En qué lugares más frecuentes vende usted este producto?	TA() TD() SUGERENCIAS:
4. Ha participado en ferias dentro o fuera de la región o país? ¿Cuáles?	TA() TD() SUGERENCIAS:
5. ¿De dónde obtiene la materia prima para este producto?	TA() TD() SUGERENCIAS:
6. ¿Cómo se sentiría usted si su producto se exportara?	TA() TD() SUGERENCIAS:

7. ¿En cuánto cree usted que debería ser vendido su blusa bordada por unidad?	TA() TD() SUGERENCIAS:
8. ¿Qué características debe tener un buen bordado a mano?	TA() TD() SUGERENCIAS:
9. ¿Le gustaría que su producto cuente con una marca que se diferencie con las demás?	TA() TD() SUGERENCIAS:
10. ¿Qué tipo de embalaje utiliza para exportar este producto?	TA() TD() SUGERENCIAS:
PROMEDIO OBTENIDO	N° TA _____ N° TD _____
COMENTARIOS GENERALES	
OBSERVACIONES	



 JUEZ EXPERTO

08245351

ANEXO 13: Ficha de Validación- LIC. Rocero Salazar Cesar



UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
 Facultad de Ciencias Empresariales
 Escuela Profesional de Negocios Internacionales

**CARTILLA DE VALIDACION NO EXPERIMENTAL POR JUICIO DE EXPERTOS
 DEL INSTRUMENTO:**

NOMBRE DEL JUEZ	Rocero Salazar Cesar R
PROFESIÓN	Lic. Comercio y Negocios Int.
TITULO Y GRADO ACADÉMICO OBTENIDO	MBA.
ESPECIALIDAD	Negocios.
INSTITUCIÓN DONDE LABORA	USS
CARGO	Dtc

TITULO DE LA INVESTIGACION
PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE BLUSAS BORDADAS A MANO DE LA ASOCIACIÓN ARTE Y CULTURA MONSEFUANA- LAMBAYEQUE, 2018-2021.

NOMBRE DEL TESISISTA	Seminario Iman Kathy Yasmine
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario Contexto: Aplicativo.
OBJETIVO DEL INSTRUMENTO	Realizar el análisis FODA que determine la situación actual en los ambientes interno y externo de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana. Analizar los requisitos necesarios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021. Diseñar un plan de negocios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile.

INSTRUCTIVO PARA EL EXPERTO

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO O CON EL ITEM "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

DETALLE DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
--------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

PREGUNTAS

<p>1. ¿Estaría interesado en que las blusas bordadas a mano se promocionen a través de redes sociales?</p> <p style="margin-left: 40px;">a) Si () b) No ()</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>2. ¿Tiene algún conocimiento de las limitaciones para exportar al mercado de Chile?</p> <p style="margin-left: 40px;">a) Si () b) No ()</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>3. ¿Estaría dispuesto (a) participar en ferias internacionales para exhibir su producto y generar oportunidades?</p> <p style="margin-left: 40px;">a) Si () b) No ()</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>4. ¿Estaría satisfecho (a) si su producto blusas bordadas a mano tenga una oportunidad de negocio en el mercado internacional?</p> <p style="margin-left: 40px;">a) Si () b) No ()</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>

<p>5. ¿El tiempo en el que está produciendo las blusas bordadas a mano, es suficiente como para competir en el mercado internacional?</p> <p>a) Si () b) No ()</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>6. ¿Las blusas bordadas a mano cuentan con diseños propios?</p> <p>a) Si () b) No ()</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>7. ¿Ha contado con dificultades durante la producción de blusas bordadas a mano?</p> <p>a) Si () b) No()</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>8. ¿Considera como amenaza el no poder entrar al mercado exterior?</p> <p>a) Si () b) No ()</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>9. ¿Usted considera que al confeccionar blusas bordadas a mano sea una fortaleza para su asociación?</p> <p>a) Si () b) No ()</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>10. ¿Considera usted que contar con una buena infraestructura para la producción de blusas bordadas a mano será una fortaleza?</p> <p>a) Si () b) No ()</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p>
<p>PROMEDIO OBTENIDO</p>	<p>N° TA <u>10</u> N° TD _____</p>
<p>COMENTARIOS GENERALES</p>	

OBSERVACIONES

Identificar justificación por pregunta



JUEZ EXPERTO

DNI 544308266

ANEXO 14: Ficha de Cuestionario

 <p>UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN ESCUELA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES ENTREVISTA TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE BLUSAS BORDADAS A MANO AL MERCADO DE CHILE DE LA ASOCIACIÓN ARTE Y CULTURA MONSEFUANA-LAMBAYEQUE, 2018-2021”.</p>	
A. NOMBRE DEL TESISISTA	Seminario Iman Kathy Yasmine.
B. INSTRUMENTO EVALUADO	Encuesta para los artesanos de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana
C. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN	<p>GENERAL: Elaborar un plan de negocio para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021.</p> <p>ESPECIFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realizar un análisis FODA que determine la situación actual en los ambientes interno y externo de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana. - Analizar los requisitos necesarios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018-2021. - Diseñar un plan de negocios para la exportación de blusas bordadas a mano al mercado de Chile, 2018-2021.
D. DETALLE DEL INSTRUMENTO	El cuestionario consta de 10 preguntas cerradas.
E. NOMBRES Y APELLIDOS DE LA ARTESANA	<i>Angela Mitope Farro</i>
1. PREGUNTAS:	
<p>1.1. ¿Estaría interesado en que las blusas bordadas a mano se promocionen a través de redes sociales?</p> <p>a) Si <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>b) No <input type="checkbox"/></p>	

<p>1.2. ¿Tiene algún conocimiento de las limitaciones para exportar al mercado de Chile?</p> <p>a) Si ()</p> <p>b) No(<input checked="" type="checkbox"/>)</p>
<p>1.3. ¿Estaría dispuesto (a) participar en ferias internacionales para exhibir su producto y generar oportunidades?</p> <p>a) Si (<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>b) No()</p>
<p>1.4. ¿Estaría satisfecho (a) si su producto blusas bordadas a mano tenga una oportunidad de negocio en el mercado internacional?</p> <p>a) Si (<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>b) No()</p>
<p>1.5. ¿El tiempo en que produce las blusas bordadas a mano es suficiente como para competir en el mercado internacional?</p> <p>a) Si ()</p> <p>b) No(<input checked="" type="checkbox"/>)</p>
<p>1.6. ¿Las blusas bordadas a mano cuentan con diseños propios?</p> <p>a) Si (<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>b) No ()</p>
<p>1.7. ¿Ha contado con dificultades durante la producción de blusas bordadas a mano? ¿Cómo cuáles?</p> <p>a) Si (<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>b) No()</p>
<p>1.8. ¿Considera como amenaza el no poder entrar al mercado exterior?</p> <p>a) Si (<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>b) No()</p>
<p>1.9. ¿Usted considera que al confeccionar blusas bordadas a mano sea una fortaleza para su asociación?</p> <p>a) Si (<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>b) No()</p>
<p>1.10. ¿Considera usted que contar con una buena infraestructura y maquinaria para la producción de blusas bordadas a mano será una fortaleza?</p> <p>a) Si (<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>b) No()</p>

ANEXO 15: Autorización de la asociación

AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Chiclayo, 7 de mayo de 2021.

Quien suscribe:

Sr. Jacqueline Ayasta Caicedo.

Representante Legal de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana

AUTORIZA: Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación denominado: Plan de Negocios para la Exportación de Blusas Bordadas a Mano al Mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018- 2021.

Por el presente, el que suscribe, señor (a, ita) Jacqueline Ayasta Caicedo, representante legal de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana, AUTORIZO a la alumna: Seminario Iman Kathy Yasmine, identificada con DNI N° 75465647, estudiante de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, y autor del trabajo de investigación denominado: Plan de Negocios para la Exportación de Blusas Bordadas a Mano al Mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018- 2021, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis de Plan de Negocios para la Exportación de Blusas Bordadas a Mano al Mercado de Chile de la Asociación Arte y Cultura Monsefuana-Lambayeque, 2018- 2021, enunciada líneas arriba de quien se garantice la absoluta confidencialidad solicitada.

Atentamente.

Manuela Jacqueline Ayasta Caicedo

Nombre y Apellidos: DNI N° 16555397

Cargo de la empresa: *Presidente*

Jacqueline Ayasta