



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

**EXPORTACIÓN DE BLUSAS SUBLIMADAS PARA DAMAS AL
MERCADO DE NUEVA YORK – ESTADOS UNIDOS**

**PRESENTADA POR
LUIS ABEL CORNEJO SOTO**

PLAN DE NEGOCIO INTERNACIONAL

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

LIMA – PERÚ

2017



CC BY

Reconocimiento

El autor permite a otros distribuir y transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra, incluso con fines comerciales, siempre que sea reconocida la autoría de la creación original

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

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

PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EXPORTACIÓN DE BLUSAS SUBLIMADAS PARA DAMAS AL MERCADO DE NUEVA YORK –
ESTADOS UNIDOS**

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

**PRESENTADO POR:
LUIS ABEL CORNEJO SOTO**

**LIMA, PERÚ
2017**

DEDICATORIA

“El presente trabajo de investigación está dedicado principalmente a mi hija el amor de mi vida Raffaella Cornejo, a mis padres Luisa Soto y Nestor Bolívar; asimismo a Jerinne Sánchez y mis hermanos Juan Cornejo y Valeria Cornejo que estuvieron en todo el proceso del trabajo de investigación. Para ellos es esta dedicatoria, pues es a ellos a quienes se las debo por su apoyo incondicional.”

AGRADECIMIENTOS

Ante todo agradezco a Dios por darme la oportunidad de estudiar, trabajar, tener buena salud y levantarme de situaciones adversas que se presentan en la vida.

A mis padres, que me apoyaron y me siguen apoyando y aconsejan en cada etapa de mi vida. Es a ellos a quien espero retribuirlos por su esfuerzo y dedicación a mí.

A mi tío Julio Soto, me apoyo tanto en cada etapa de mi vida, dándome grandes consejos tanto en lo personal como lo profesional.

A mi hermano, que fue partícipe de mi crecimiento y formación. Asimismo velo por mi salud y educación.

A mis profesores tanto de la carrera y del curso de actualización, que nos brindaron una gama de conocimientos muy importantes para nuestra vida personal y profesional.

A mi familia, en general, los cuales me vieron crecer y madurar profesionalmente.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	1
1.- ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN	3
2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	5
2.1. Nombre o razón social	5
2.2 Actividad económica o codificación internacional (CIU)	8
2.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	9
2.4 Objetivos de la Empresa, Principio de la empresa en Marcha	11
2.5 Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características	14
2.6 Estructura Orgánica	15
2.7 Cuadro de asignación de personal.....	19
2.8 Forma Jurídica Empresarial	20
2.9 Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI	21
2.10 Requisitos y trámites municipales.....	24
2.11. Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades	25
2.12. Registro de planillas electrónicas (PLAME).....	27
2.13. Régimen laboral especial y general laboral	28
2.14. Modalidad de contratos laborales	29
2.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas	32
3.- PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	34
3.1.- Descripción del producto	34
3.1.1 Clasificación arancelaria	34
3.1.2 Propuesta de valor	35
3.1.3. Ficha Técnica Comercial	38
3.2.- Investigación del Mercado Objetivo.....	39
3.2.1. Segmentación de mercado objetivo	41
3.2.2. Tendencias de Consumo	47
3.3. Análisis de la Oferta y demanda	47
3.3.1. Análisis de la oferta	47
3.2.2. Análisis de la demanda	50
3.4. Estrategias de Ventas y Distribución	54
3.4.1. Estrategias de segmentación	54

3.4.2. Estrategias de posicionamiento	54
3.4.3. Estrategias de distribución	55
3.5. Estrategias de Promoción.....	56
3.6. Tamaño de planta. Factores condicionantes.....	57
4.- PLAN LOGÍSTICO INTERNACIONAL	59
4.1. Envases, empaques y embalaje	59
4.2. Diseño del rotulado y marcado	60
4.2.1. Diseño del rotulado	60
4.2.2 Diseño de marcado.....	61
4.3. Unitarización y cubicaje a la carga	63
4.4. Cadena de DFI de exportación.....	65
4.5 Seguro de la mercancía	71
5.- PLAN COMERCIO INTERNACIONAL	72
5.1.- Fijación de precios.....	72
5.1.1 Costos y precio.....	72
5.1.2 Cotización internacional	78
5.2.- Contrato de compra venta internacional (exportador) y sus documentos.....	79
5.3 Elección y aplicación del Incoterm.....	85
5.4.- Determinación del medio de pago y cobro	86
5.5.- Elección del régimen de exportación o importación	86
5.6.- Gestión aduanera del comercio internacional.....	88
5.7.- Gestión de las operaciones de exportación: flujograma	90
6.- PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	92
6.1.- Inversión fija.....	92
6.1.1. Activos tangibles.....	92
6.1.2. Activos intangibles.....	93
6.2. Capital de trabajo	93
6.3. Inversión total	94
6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento.....	95
6.5 Fuentes financiera y Financiamiento	95
6.6. Presupuesto de costos	98
6.7. Punto de Equilibrio	100
6.8. Tributación de la exportación	102
6.9. Presupuesto de ingresos	102
6.10. Presupuesto de egresos.....	103
6.11. Flujo de caja proyectado	105

6.12. Estados de Ganancias y Pérdidas	106
6.14. Evaluación de la inversión	107
6.1.4.1. Evaluación Económica.....	107
6.1.4.2. Evaluación Financiera.....	107
6.1.4.3. Evaluación Social.....	108
6.1.4.4. Impacto Ambiental.....	109
6.1.5. Evaluación de costo de oportunidad del capital de trabajo	109
6.16. Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	111
7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	114
7.1. Conclusiones	114
7.2. Recomendaciones	116
Referencias.....	116
Anexos	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Codificación Internacional.....	8
Tabla 2: Matriz EFE para la ubicación de las oficinas y almacén de la empresa Fashion Tex S.A.C. ...	9
Tabla 3: Costo de la Licencia de Funcionamiento y el Certificado de ITSE.....	11
Tabla 4: Características concurrentes de las MYPES.....	15
Tabla 5: Cuadro de asignación de personal	19
Tabla 6: Cuadro de remuneración del personal de la empresa Fashion Tex S.A.C.	20
Tabla 7: Cuadro de características de S.A.C.....	21
Tabla 8: Requisitos para el registro de marca	22
Tabla 9: Comparación entra la micro empresa y pequeña empresa.....	29
Tabla 10: Clasificación arancelaria de las blusas sublimadas.....	34
Tabla 11: Principales países importadores de la partida. 610620, Unidad Miles de dólares Mundiales	40
Tabla 12: Principales exportaciones peruanas de la partida 610620, Unidad Miles de dólares americanos	41
Tabla 13: Criterios para la selección de EE.UU como país de destino de las exportaciones.....	42
Tabla 14: Distribución de la población por edades – Unidad: Porcentaje.	43
Tablas 15: Población de las principales aéreas metropolitanas	45
Tabla 16: Medición de mercado Objetivo de Nueva York	46
Tabla 17: Principales países exportadores de la partida 6106.20.....	48
Tabla 18: Total exportaciones peruanas de la partida 6106.20	49
Tabla 19: Principales empresas exportadoras peruanas de la partida 610620	49
Tabla 20: Importaciones de Estados Unidos en Toneladas del año 2007 – 2016	51
Tabla 21: Método semi-promedios para hallar la proyección de la demanda.....	52
Tabla 22: Proyecciones de la demanda del 2017 – 2021 en toneladas	53
Tabla 23: Proyecciones de la demanda la cual se atenderá del 2017 – 2021 en unidades	53
Tabla 24: Matriz EFE para la ubicación de las oficinas y almacén de la empresa Fashion tex S.A.C.	57
Tabla 25: Materiales para producir 2000 blusas	72
Tabla 26: Servicio para confección de las 2000 blusas.....	73
Tabla 27: Gasto Generales y administrativos (fijos) mensuales	74
Tabla 28: Costos de envase y embalaje	74
Tabla 29: Gastos de exportación.....	75
Tabla 30: Transporte Internacional	76
Tabla 31: Estructura de costos y fijación de precios de la empresa FASHION TEX SAC	77
Tabla 32: Ficha técnica contrato compra venta de la empresa Fashion Tex S.A.C.	81
Tabla 33: Activos tangibles de la empresa FASHION TEX SAC (Expresado en soles).....	92

Tabla 34: Activos intangibles de la empresa FASHION TEX SAC (Expresado en soles).....	93
Tabla 35: Capital de trabajo de la empresa Fashion Tex S.A.C. (Expresado en soles)	94
Tabla 36: Inversión total de la empresa Fashion Tex S.A.C. (Expresado en soles).....	94
Tabla 37: Estructura de inversión de la empresa Fashion Tex S.A.C. (Expresado en soles).....	95
Tabla 38: Aportes de capital de socios	96
Tabla 39: Financiamiento y préstamo	96
Tabla 40: Estructura de financiamiento	97
Tabla 41: Costo total de producción (expresados en soles)	98
Tabla 42: Gastos Generales (expresados en soles)	99
Tabla 43: Gastos de ventas (expresados en soles)	99
Tabla 44: Costos fijos y variables de la empresa FASHION TEX SAC	100
Tabla 45: Estructura de costos de la empresa FASHION TEX SAC.....	101
Tabla 46: Presupuestos de los ingresos proyectados (expresado en soles).....	102
Tabla 47: Presupuesto de costos de producción proyectados (expresados en soles peruanos).....	103
Tabla 48: Presupuesto de gastos generales y administrativos (expresados en soles peruanos)	103
Tabla 49: Presupuestos de gastos de ventas (expresados en soles peruanos)	104
Tabla 50: Flujo de caja proyectado	105
Tabla 51: Estado de Ganancias y Pérdidas de la empresa Fashion Tex S.A.C.....	106
Tabla 52: Evaluación Económica	107
Tabla 53: VAN y TIR	108
Tabla 54: Datos para hallar el COK.....	110
Tabla 55: Datos para hallar el CPPK	110
Tabla 56: Escenarios del tipo de cambio	110
Tabla 57: Flujo de caja y VAN/TIR con un escenario pesimista.....	112
Tabla 58: Flujo de caja y VAN/TIR con un escenario optimista	113

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación de la oficina y almacén de Fashion Tex S.A.C.	10
Figura 2. FODA de la empresa Fashion Tex S.A.C.....	14
Figura 3. Estructura Orgánica de la empresa Fashion Tex S.A.C.....	16
Figura 4. Pasos para poder obtener la licencia de funcionamiento	24
Figura 5. Regímenes tributarios	26
Figura 6. Componentes de la planilla electrónica	28
Figura 7. Tipos y modalidades de contratos laborales	31
Figura 8. Contrato comerciales de la empresa Fashion tex S.A.C.	32
Figura 9. Cadena de Valor de Porter	36
Figura 10. Ficha técnica comercial de las blusas sublimadas	38
Figura 11. Mapa de Estados Unidos de América.....	44
Figura 12. Ubicación de la oficina y almacén de Fashion tex S.A.C.....	58
Figura 13. Envase de las blusas sublimadas	59
Figura 14. Medidas del embalaje para las blusas sublimadas	60
Figura 15. Pictogramas más utilizados	62
Figura 16. Diseño de la caja.....	63
Figura 17. Flujograma de unitarización y cubicaje.....	63
Figura 18. Medidas de los pallets que emplearía la empresa Fashion Tex S.A.C.	64
Figura 19. Cadena de DFI.....	65
Figura 20. Proforma del servicio de corte y confección	73
Figura 21. Proforma de los servicios del agente de aduana	76
Figura 22. Cotización internacional de la empresa FASHION TEX SAC	78
Figura 23. Formato de contrato de compra venta de la empresa FASHION TEX SAC.....	83
Figura 24. Formato de contrato de compra venta de la empresa FASHION TEX SAC.....	83
Figura 25. Formato de contrato de compra venta de la empresa FASHION TEX SAC.....	84
Figura 26. Transferencia de responsabilidad CPT	85
Figura 27. Flujograma de exportación de la empresa Fashion Tex S.A.C.....	88
Figura 28. Autorización para el embarque de la mercancía.....	89
Figura 29. Flujograma de operaciones de la empresa Fashion Tex S.A.C.	90

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio consiste en la creación de una empresa exportadora de blusas sublimadas para dama al mercado de Nueva York, Estados Unidos; a través de los diversos resultados de gestión y financieros se puede demostrar que es factible aprovechar las oportunidades que está brindando el entorno y las ventajas comparativas que permita que el modelo de negocio de la empresa sea sostenible, con la finalidad de satisfacer la demanda.

El principal producto de exportación son las blusas sublimadas para dama, las cuales serán sin mangas y con mangas ambas con estampados tribales y unicolores en la espalda. Su corte recto se adapta a cualquier tipo de figura además se contarán con varios modelos y diseños de sublimados en la prenda, de muy buena calidad y a un precio accesible. La propuesta de valor de la empresa es que se contará con una oferta variada de muy buena calidad y con precios bajos. Actualmente, las blusas que se comercializan en el mercado de Nueva York son de modelos estandarizados con muy pocos modelos y diseños.

Los consumidores objetivos están conformados por las mujeres entre 18 a 44 años, que están a la perspectiva de la moda.

Se estima que la industria seguirá creciendo en los próximos años en un 5%, motivo por el cual, se ha planteado seguir lanzando nuevos diseños y modelos para las prendas sublimadas, con la finalidad de satisfacer las nuevas demandas de consumidores norteamericanos.

El canal de distribución de la empresa será a través de un intermediario también conocido como bróker, el cual ingresará las blusas sublimadas al mercado norteamericano. Se analiza la idea que a través de la página web con el catálogo virtual de e – commerce, poder en un futuro vender directamente a las tiendas (minoristas) que se encuentran en Estados Unidos.

Las condiciones de entrega se dará en términos CPT Callao, transporte vía aérea y seguro bajo responsabilidad de los compradores (intermediario). Asimismo, el medio de pago que se empleará será una carta de crédito para poder garantizar una transparente y exitosa transacción para seguridad de ambas partes.

La empresa contará con una inversión total de S/. 97,645.68. El capital propio de la empresa Fashion Tex S.A.C. es de S/. 66,317.39, equivalente al 67.92%. Sin embargo lo que se requiere financiar es el resto que sería el 32.08% el cual asciende a un total de S/. 31,328.29, en un plazo de 3 años. El resto de estados financieros e indicadores económicos se podrán apreciar con detalle en el plan financiero económico.

1.- ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

En este punto se podrá ver de manera general el negocio y como se va a ir desarrollando, se comenzará con el primer punto el cual es, organización y aspectos legales. En esta parte del trabajo de investigación se tocarán puntos que irán relacionados con la creación de la empresa, la estructura orgánica, el registro de la marca de la empresa, y entre otros aspectos relevantes para poner en marcha la empresa.

En el punto dos se verá todo lo referido al plan de marketing internacional, lo cual comprende la descripción del producto que en este caso serían las blusas sublimadas para dama, el valor agregado, la oferta, la demanda del producto a comercializar, las estrategias de ventas y distribución, estrategias de promoción y tamaño de la planta.

En el tercer punto se tocará todo lo referido al plan de logística internacional que comprende el envase y el embalaje de las blusas sublimadas, la definición del rotulado y marcado, la unitarización de la carga, la cadena DFI de la empresa FASHION TEX SAC y el seguro.

En el siguiente punto se verá el plan de comercio exterior, el cual comprende los siguientes puntos: la fijación de precios, el contrato de compra venta internacional, la determinación del medio de pago y cobro, la elección del régimen de exportación, gestión aduanera del comercio internacional y la gestión que se tendrá en cuanto a las operaciones de exportación.

Por último, se verá el plan económico financiero, el cual tocará distintos puntos como por ejemplo los flujos de caja proyectado económico – financiero, los distintos indicadores de rentabilidad, con la finalidad de determinar si el negocio es viable. Durante el plan se detallarán los distintos puntos del plan económico – financiero.

2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

Fashion Tex S.A.C. es el nombre que se le ha dado a la empresa constituida para la exportación de blusas sublimadas para dama al mercado de Nueva York. Se eligió dicho nombre ya que es un nombre corto el cual será de fácil de recordar y fácil pronunciamiento. Asimismo, la razón social hace referencia al giro de negocio que es la venta de blusas sublimadas con modelos y diseños innovadores y variados.

Fashion Tex S.A.C. es un nombre compuesto por dos palabras:

FASHION en español significa “Moda”

TEX son las tres primeras letras de la palabra “Textil”

Para el plan se realizará la creación de una empresa a nombre de una persona jurídica, por ese motivo es una entidad abstracta a la que la ley le reconoce derechos y obligaciones, también le permite suscribir contratos ser representada judicial y extrajudicialmente.

A continuación, se presentara los pasos para la creación de la razón social de la empresa:

Búsqueda del nombre en registro público

Se hizo la búsqueda en las oficinas de la SUNARP del nombre FASHION TEX, se encuentra el nombre disponible y procede a reservar el nombre. Al momento de reservar, permite que durante de los próximos 30 días nadie podrá utilizar el nombre.

Costos para la búsqueda y reserva:

Por la búsqueda S/. 4.00

Para la reserva S/. 18.00

Realización de la minuta

En la minuta se detallara el motivo por el cual se forma, quienes los va a componer, donde va a operar y los aportes que se efectuarán, el capital, como se van a repartir las ganancias, el desarrollo y la organización. La minuta elaborada va a ser elevada a la Escritura Pública por un notario público e inscrita en los registros públicos, lo cual determinará su existencia.

El costo para la elaboración de la minuta será de S/. 200

Elevar minuta ante una escritura pública

Este paso comprende en la elevación de la minuta, es por ello que se debe acudir a una notaría y se le debe llevar la minuta a un notario público para que la revise y la eleve.

Los documentos que se deben llevar junto con la minuta son los siguientes:

- Una constancia del depósito del capital social aportado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa
- Un inventario desarrollado y valorizado de los bienes no dinerarios
- El certificado de la búsqueda y la reserva
- Al momento que se eleva la minuta, debe ser firmada y sellada por el notario.

El servicio que brindará el notario pública tendrá un costo el cual será S/. 180

Inscripción en los registros públicos a realizarse en la SUNARP

Los requisitos necesarios para el registro son los siguientes:

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y suscrito.
- Copia del documento de identidad del presentante del título, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.
- Escritura pública otorgada personalmente por el titular.
- Pago de derechos registrales
- Otros tipos de documentos, según disposiciones vigentes

Los pagos que se deben efectuar para la inscripción serán los siguientes:

- Por derechos de calificación: S/.41.00
- Por nombramiento de apoderado: S/. 23.00
- Por derecho de inscripción: S/. 45.00

Inscripción en el registro público único de contribuyente – RUC

El procedimiento de la inscripción será realizado por el mismo representante legal debe presentar los originales y copias de los siguientes documentos:

- Documento de identidad del representante legal.
- Recibo de agua, luz, telefonía fija, televisión por cable con la finalidad de sustentar el domicilio fiscal.
- El original o copia simple del testimonio de Escritura Pública de constitución inscrita en registros públicos.

2.2. Actividad económica o codificación internacional (CIIU)

Según el INEI (2010) “La CIIU es una clasificación de actividades cuyo alcance abarca a todas las actividades económicas, las cuales se refieren tradicionalmente a las actividades productivas, es decir, aquellas que producen bienes y servicios” (p.8).

De acuerdo a lo mencionado, es una clasificación el cual permitirá ofrecer un conjunto de actividades productivas que se puedan utilizar al momento de diferenciar en estadísticas.

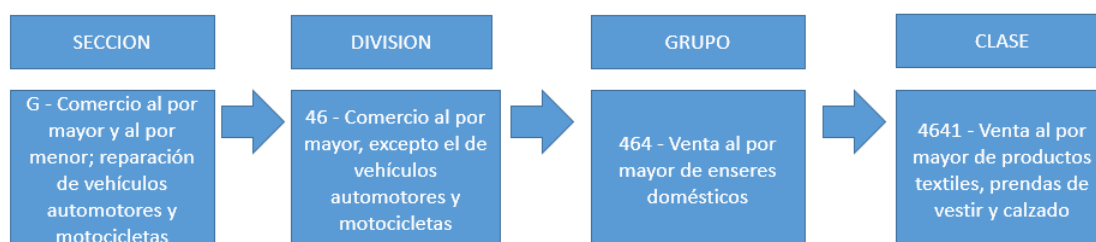
Por lo antes mencionado, la principal actividad económica de Fashion Tex S.A.C. se desarrollará en la exportación de blusas sublimadas para damas al mercado de Nueva York – Estados Unidos.

Se determina que la codificación internacional (CIIU) de la empresa será 4641 la cual corresponde a la Venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzado, ya que mandaremos a servicio la confección de las blusas, las cuales luego serán vendidas en el exterior.

A continuación, se va indicar la sección, división, grupo y clase de Fashion Tex S.A.C. en el siguiente cuadro:

Tabla 1

Codificación Internacional



Fuente: Elaboración Propia

2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

La ubicación de las oficinas y el almacén deben encontrarse en un lugar estratégico según la cercanía a los proveedores, de la empresa de confección y el aeropuerto. Dicha ubicación se definirá con la matriz de evaluación de factores externos (EFE).

Tabla 2

Matriz EFE para la ubicación de las oficinas y almacén de la empresa Fashion Tex S.A.C.

FACTORES	PESO RELATIVO	CLASIFICACION			
		LA VICTORIA		CALLAO	
		VALOR	VALOR TOTAL	VALOR	VALOR TOTAL
Cercanía a los proveedores	5	5	25	2	10
Cercanía de la empresa de confección	5	4	20	2	10
Cercanía al aeropuerto	3	2	6	5	15
PUNTAJE TOTAL		-	51	-	35

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a la matriz EFE, nos indica que el mejor distrito para la ubicación de la oficina y almacén es en La Victoria, ya que al estar ubicado en Gamarra se tendrá una cercanía a los proveedores y con las empresas de confección.

Es por ese motivo que la oficina administrativa y almacén estará ubicada en Jr. Antonio Bazo 727, interior 305, La Victoria. El local se encuentra en un tercer piso y está relativamente cerca de los proveedores de tela y empresas de confección ya que la dirección está dentro del emporio de Gamarra. Líneas abajo se podrá apreciar la ubicación de la empresa en google maps.



Figura 1. Ubicación de la oficina y almacén de Fashion Tex S.A.C.

Con respecto a la factibilidad municipal. Los trámites para la licencia de funcionamiento se tramitarán en la Municipalidad de La Victoria. El valor del trámite es un total de S/. 181.90. Líneas abajo se verá el desglose del pago total para la Licencia de Funcionamiento y el Certificado de ITSE.

Tabla 3

Costo de la Licencia de Funcionamiento y el Certificado de ITSE

La Licencia de Funcionamiento y el Certificado de ITSE	COSTOS
Inspección técnica de seguridad en edificaciones ITSE Básica (Ex Post – Ex Ante)	S/. 181.90
Inspección técnica de seguridad en edificaciones ITSE Detalle	S/. 39.00

Fuente: Elaboración Propia

2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la empresa en Marcha

Misión

Somos una empresa que diseña y produce blusas sublimadas de la más alta calidad, de acuerdo a los gustos y tendencias del mercado, logrando la plena satisfacción de nuestros clientes. Asimismo, ofrecemos a nuestro personal un entorno laboral estable y plenamente identificado con los objetivos de la empresa y con la integración de cada uno de nosotros.

Visión

Ser reconocido como una empresa líder en confección y exportación de blusas sublimadas hacia el mercado de Estados Unidos.

Valores

- **Pro actividad**

La creación de ideas más competitivas y eficaces para desarrollar las funciones designadas; actuando e implementando acciones por vocación.

- **Responsabilidad, comprometidos**

Involucrados con la misión y visión de la empresa, todos como uno.

- **La calidad**

Orientada en conseguir constantemente la satisfacción del cliente por nuestros productos confeccionados con tela de calidad.

- **Innovación**

Abierta a los cambios, buscamos la mejora continua y diferenciación competitiva

Objetivos

- **Objetivo General**

Ser una de las principales marcas de blusas sublimadas para dama en el mercado de Estados Unidos

- **Objetivos Específicos**

Generar un aumento constante de la demanda de blusas sublimadas procedentes de Perú.

Innovar en modelos y diseños de las blusas sublimadas y ampliarlo en diversas zonas de Estados Unidos

Principios

- **Cultura de trabajo en equipo**

Se pone a disposición del equipo confianza, talentos y entusiasmo para alcanzar los objetivos comunes con resultados superiores

- **Cultura de responsabilidad Social**

Compromiso con el uso racional y responsable de los recursos, mediante ahorro de distintos recursos

- **Cultura de Mejora Continua**

Investigación, análisis y creatividad para la mejora en procedimientos



Figura 2. FODA de la empresa Fashion Tex S.A.C.

Fuente: Elaboración Propia

2.5 Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa, características

De acuerdo al artículo 1 de la ley MYPE, es una ley que tiene como objetivo la promoción la competitividad, formalización y desarrollo para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria. Además cabe mencionar que la ley MYPE hace mención tanto a las microempresa y las pequeñas empresa (Ley MYPE, 2003).

Tabla 4*Características concurrentes de las MYPE*

	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
El número total de trabajadores	Uno (1) hasta diez (10) trabajadores	Uno (1) hasta cien (100) trabajadores
Niveles de ventas anuales	Hasta el monto máximo de 150 unidades UIT	Superiores al monto de 150 unidades UIT, hasta el monto máximo de 1700 UIT

Fuente: Elaboración Propia

Fashion Tex S.A.C. de acuerdo a la composición de empresa y sus características se acoge la Ley No 28015, Ley de Promoción de Competitividad, formalización y desarrollo del micro y pequeña empresa.

En el régimen que se acogerá será al de pequeña empresa, la cual señala que todo trabajador tiene derecho a percibir como mínimo un sueldo mensual de S/. 850.00 soles, en las que debe trabajar 8 horas diarias por 6 días o cumplir semanalmente un horario de 48 horas, derecho a descanso semanal, feriados y vacacional (15 días como mínimo), pago por sobre tiempos, y protección de despido injustificado, el seguro es de ESSALUD.

2.6 Estructura Orgánica

Cattaneo (2008) refiere que la estructura orgánica es la manera en que las actividades que se dan dentro de una organización se dividen, organizan y se coordinan en entre sí. Producto de las relaciones que se establecen dentro de la organización.

Es por ello que la estructura orgánica de la empresa ayudará a establecer de que manera esta ordenado las unidades administrativas de la empresa. Permitirá informar cuántas áreas habrá en la empresa y qué funciones y responsabilidades tendrán los colaboradores. Asimismo, permitira ver el nivel jerárquico de la empresa

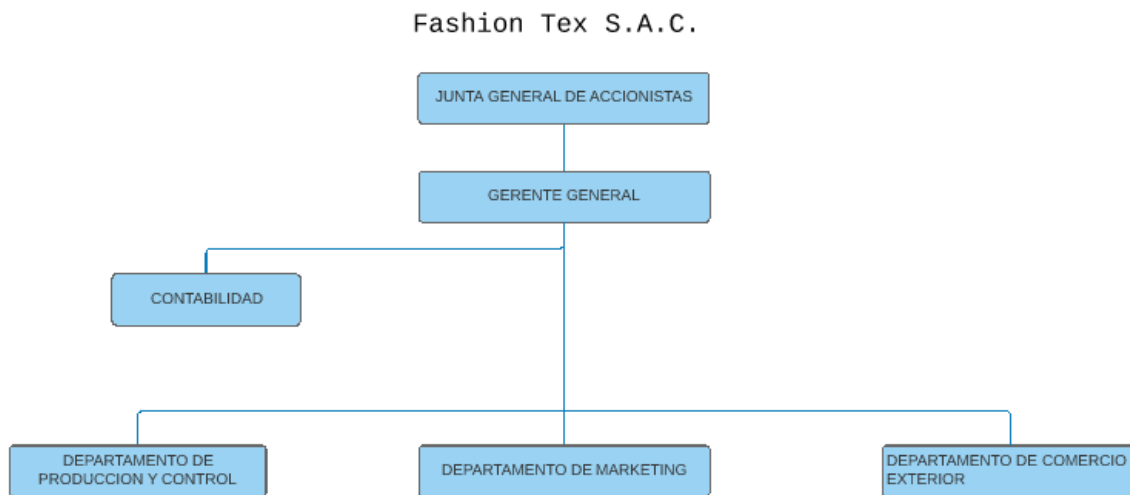


Figura 3. Estructura Orgánica de la empresa Fashion Tex S.A.C.

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, se describirá en las funciones por departamentos

a. Junta General de Accionistas

- ✓ Es el órgano de la empresa integrado por todos los accionistas o socios que la conforman
- ✓ Encargados de deliberar y tomar decisiones claves en la empresa

b. Gerente General

- ✓ Representante legal de la empresa
- ✓ Controla a las demás áreas
- ✓ Revisa, aprueba los presupuestos y gastos
- ✓ Supervisa, dirige y controla las funciones de las áreas
- ✓ Apoyo en la definición de los canales de venta y estructura de precios desarrollando presupuestos de ventas y de marketing
- ✓ Ordenar pagos

c. Departamento de producción y control

- ✓ Planeamiento, control y evaluación de la calidad de los servicios de confección que se mandara a servicio
- ✓ Corte y sublimado de la tela para luego enviarlo a la empresa tercera
- ✓ Supervisar la transformación de la materia en producto terminado
- ✓ Gestionar pagos a las empresas que brindan el servicio de confección
- ✓ Negocia los volúmenes de compra de la tela
- ✓ Supervisa la calidad de las materias primas

d. Departamento de Marketing

- ✓ Actualización de las redes sociales y página web

- ✓ Creación y actualización del catálogo virtual
- ✓ Seguimiento Post venta a los clientes
- ✓ Soporte al área de reclamos y resolución de contingencias
- ✓ Manejo y coordinación de estrategias de ventas

e. Departamento de Comercio Exterior

- ✓ Manejo cartera de clientes del exterior
- ✓ Gestionar el despacho oportuno de los embarques
- ✓ Generación de documentos necesarios para exportación
- ✓ Manejo del área administrativa y de exportaciones
- ✓ Contacto directo con la agencia de aduanas que nos brindara el servicio de exportación

f. Contador (Órgano de Apoyo)

- ✓ Elaborar, analizar y coordinar los estados financieros de la empresa
- ✓ Controlar y administrar la caja y las cuentas corrientes
- ✓ Brindar políticas contables de la empresa, para poder realizar los estados y documentos contables

2.7 Cuadro de asignación de personal

La asignación de personal de la empresa Fashion Tex S.A.C. detalla y hace referencia a la cantidad mínima de personas y los requisitos que debe contar para desempeñar en un puesto determinado dentro de la empresa. Los estudios y especialidades que debe tener.

El cuadro de asignación de personal irá en constante cambio y reestructuración cada año por las mismas mejoras que se vendrán realizando año tras año y, adicionalmente, por el aumento de cargos que se podrían dar.

Tabla 5

Cuadro de asignación de personal

CARGOS	NÚMERO DE TRABAJADORES	ESTUDIOS	ESPECIALIDAD	EXPERIENCIA EN CARGOS	Años de experiencia
GERENTE GENERAL	1	TITULO	Administración de negocios	Producción / gente a cargo	3
ASISTENTE DE COMPRAS	1	BACHILLER	Ing. Industrial / Administración	Procesos de compra y stock	2
ASISTENTE DE MARKETING	1	BACHILLER	Marketing	Área de ventas	2
ASISTENTE DE COMERCIO EXTERIOR	1	BACHILLER	Administración de negocios	Comex	2

Fuente: Elaboración Propia

Acorde a la ley de la microempresa la empresa se encontrará en el régimen especial laboral. Por lo que correspondería pagar a los trabajadores un sueldo mensual y ½ sueldo por vacaciones, así como el pago del seguro de ESSALUD.

En el siguiente cuadro se podrá observar el pago de los sueldos mensuales y anuales con todos los beneficios de ley, de acuerdo al régimen elegido.

Tabla 6

Cuadro de remuneración del personal de la empresa Fashion Tex S.A.C.

PUESTO	SUELDO BASICO	ESSALUD	REMUNERACION	TOTAL AL AÑO	GRATIFICACIONES	VACACIONES	TOTAL AL AÑO
ADMINISTRADOR	S/. 1.700,0	S/. 153,0	S/. 1.853,0	S/. 22.236,0	S/. 1.853,0	S/. 926,5	S/. 25.015,5
ASISTENTE DE COMPRAS	S/. 1.500,0	S/. 135,0	S/. 1.635,0	S/. 19.620,0	S/. 1.635,0	S/. 817,5	S/. 22.072,5
ASISTENTE DE MARKETING	S/. 1.700,0	S/. 153,0	S/. 1.853,0	S/. 22.236,0	S/. 1.853,0	S/. 926,5	S/. 25.015,5
ASISTENTE DE COMEX	S/. 1.700,0	S/. 153,0	S/. 1.853,0	S/. 22.236,0	S/. 1.853,0	S/. 926,5	S/. 25.015,5
Operario	S/. 1.200,0	S/. 108,0	S/. 1.308,0	S/. 15.696,0	S/. 1.308,0	S/. 654,0	S/. 17.658,0
			S/. 8.502,0				S/. 114.777,0

Fuente: Elaboración Propia

Asimismo, tendremos asesoría externa el cual sería el contador de la empresa, que trabajará por recibos de honorarios, mensualmente su sueldo será de un total de S/. 400.

2.8 Forma Jurídica Empresarial

Fashion Tex S.A.C. es la razón social de la empresa exportadora de blusas sublimadas para dama al mercado de Nueva York. Se ha constituido bajo la denominación S.A.C. ya que es la sociedad que vas más acorde con los objetivos y constitución de la empresa.

Adicionalmente, de cumplir con los requisitos que te indica la ley de sociedades No 26887 en donde nos señala los derechos, deberes, acciones, adquisiciones y la exclusión de los accionistas de la empresa referente a la transmisión de las acciones u otras actividades que desarrolle la junta de accionistas.

En el siguiente cuadro, se podrá apreciar a detalle el resumen de las características de una sociedad anónima cerrada.

Tabla 7

Cuadro de características de S.A.C.

CARACTERÍSTICAS	De 2 a 20 accionistas
ÓRGANOS	Junta General de Accionistas, Directorio (opcional) y Gerencia
DURACIÓN	Determinado o Indeterminado
TRANSFERENCIA	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.
CAPITAL SOCIAL	Aportes en moneda nacional y/o extranjera y en contribuciones tecnológicas intangibles.
DENOMINACIÓN	"Sociedad Anónima Cerrada", o de las siglas "S.A.C."

Fuente: Elaboración Propia

2.9 Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI

El nombre comercial de la empresa Fashion Tex S.A.C. y la marca comercial es Fashion Tex NY para la comercialización de blusas sublimadas para dama en el mercado de New York.

Los requisitos para el registro de la marca se detallan en la siguiente tabla.

Tabla 8

Requisitos para el registro de marca

REQUISITOS PARA EL REGISTRO DE MARCA
La solicitud se presenta en formato(tres ejemplares),
Datos de identificación del solicitante
De ser el caso, datos e identificación del representante
Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú
Indicación del signo que pretende registrar
Indicación expresa de los productos y/o servicios para los cuales se solicita el registro de la marca
El comprobante de pago del derecho de tramite

Fuente: Elaboración Propia

El registro de la marca ante INDECOPI se llevó a cabo de la siguiente manera:

- Se debe realizar la búsqueda de antecedentes, se debe constatar que no se ha registrado el nombre de la marca o que sea similar en este caso FASHION TEX, al momento del registro, este no deben coincidir con alguna marca registrada según la fonética y las imágenes del logo.

El costo es de S/. 534.99 o el 13.9’% de una UIT

- Formato de Solicitud de la marca

Consta de 3 ejemplares de la solicitud, el cual se debe consignar:

- ❖ DNI o RUC
 - ❖ Registro del ruc
 - ❖ Datos del representante legal, junto con el documento Poder
 - ❖ Domicilio legal
 - ❖ Signo a registrar logotipo en imagen y tridimensional en blanco y negro y colores.
 - ❖ Consignar la actividad económica
 - ❖ Firma de solicitante
 - ❖ Constancia de pago
-
- Luego que se presenta la solicitud sigue la evaluación, la cual dura un aproximado de 15 días hábiles, y es examinado para ver si cumple con los requisitos

 - Finalmente es la Publicación, para poder completar el trámite se debe publicar la marca solo por una vez y únicamente en el diario el peruano, se debe hacer cargo del costo de la publicación. Cuenta con 30 días hábiles para poder efectuarlo.

2.10 Requisitos y trámites municipales

Todos los trámites y requisitos se realizarán en función a los requerimientos de la municipalidad del distrito de La Victoria, ya que las oficinas administrativas y el almacén estarán ubicadas en dicho distrito. Los trámites se realizan de manera en cualquiera de las ventanillas de subgerencia.

Los pasos para poder contar con la licencia de funcionamiento son los siguientes:



Figura 4. Pasos para poder obtener la licencia de funcionamiento

Fuente: Municipalidad de la Victoria – Elaboración propia

Como se puede apreciar en la Figura superior se visualiza el procedimiento para poder obtener la licencia de funcionamiento, adicionalmente el pago único para derechos administrativos son los siguientes, de acuerdo m² del local:

- Inspección técnica de seguridad en edificaciones ITSE Básica (Ex Post – Ex Ante) / S/. 181.90
- Inspección técnica de seguridad en edificaciones ITSE Multidisciplinaria S/. 39.00

En este caso, la empresa solamente efectuará el pago por el primer concepto el cual es S/. 181.90 ya que el local de la empresa solamente tiene un total de 70 m², si el local hubiera superado los 500 m² se hubiera realizado solamente el pago del segundo concepto que es un total de S/. 39.00.

2.11. Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades

Para poder obtener el RUC de la empresa, se debe saber a que régimen tributario se acogerá, por ese motivo se debe definir a que tributo se registrará. En la siguiente imagen se podrá apreciar los tres diferentes regímenes dentro de la renta de tercera categoría que corresponden para negocios, ya que son por fines lucrativos.

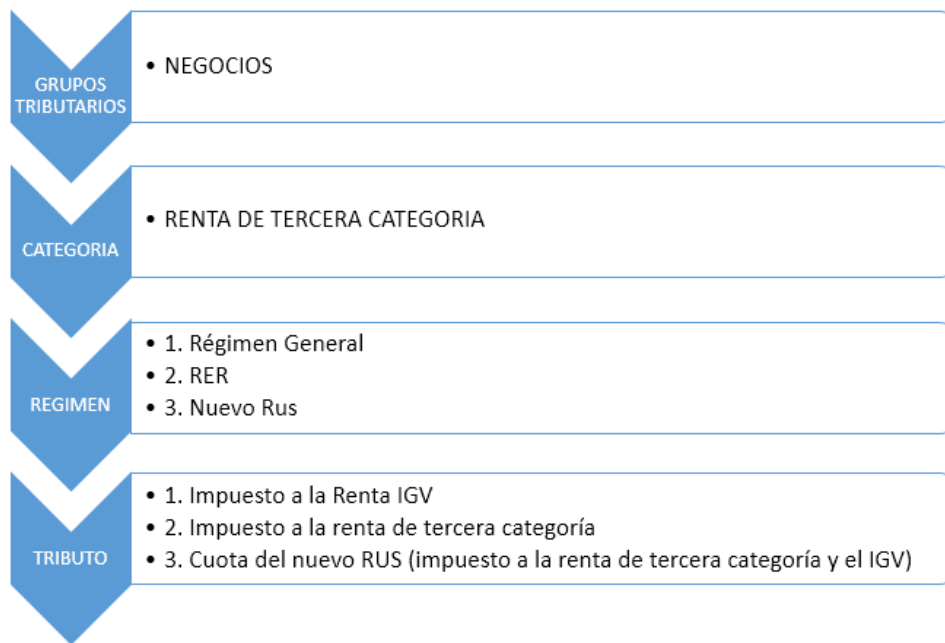


Figura 5. Regímenes tributarios

Fuente: Sunat – Elaboración Propia

La empresa se registrará al régimen general, ya que esta un régimen para

Características

- No hay límites con respecto a los ingresos y compras anuales
- No hay límites en el valor de activos fijos
- No hay un límite de trabajadores por turno

Ventajas de pertenecer al Régimen general

- Se puede deducir gastos
- Se tiene garantía financiera
- Mayor uso de comprobantes de pago (entre uno de ellos las factura)

Después de haber determinado el régimen tributario se procede con la obtención del RUC, la que contiene de 11 dígitos y tendrá como inicio el número 20, la cual se utiliza cuando es persona jurídica. La modalidad en la cual se va a sacar es de manera presencial, ya que esa modalidad corresponde para persona jurídica.

El trámite se hará de manera personal y lo realizará el representante legal de la empresa en los centros de servicios al contribuyente, no va a ser necesario el llenado de formularios, ya que será de manera presencial.

Los requisitos serán los siguientes:

- ❖ Exhibir el original del DNI y presentar la copia
- ❖ Recibo de servicio como agua, luz o cable que tenga fecha de emisión de los dos últimos meses.
- ❖ Documentos emitidos por entidades bancarias como por ejemplo: estado de cuenta de los dos últimos meses
- ❖ Partida registral certificada por los registros públicos, no debe tener una antigüedad no mayor a 30 días.
- ❖ Presentar la declaración de establecimientos anexos se deberá presentar el original y la copia.
- ❖ Para finalizar se realiza la entrega de la clave SOL.

2.12. Registro de planillas electrónicas (PLAME)

Según la Sunat, documento llevado a través de medios informáticos, en la cual se encuentra información de empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, etc. Adicionalmente, se informa de todos los ingresos de los trabajadores así como la retención de los impuestos a la renta y la ONP.

Se encuentra conformada por el registro de información laboral (T-REGISTRO) y la planilla mensual de pagos (PLAME).

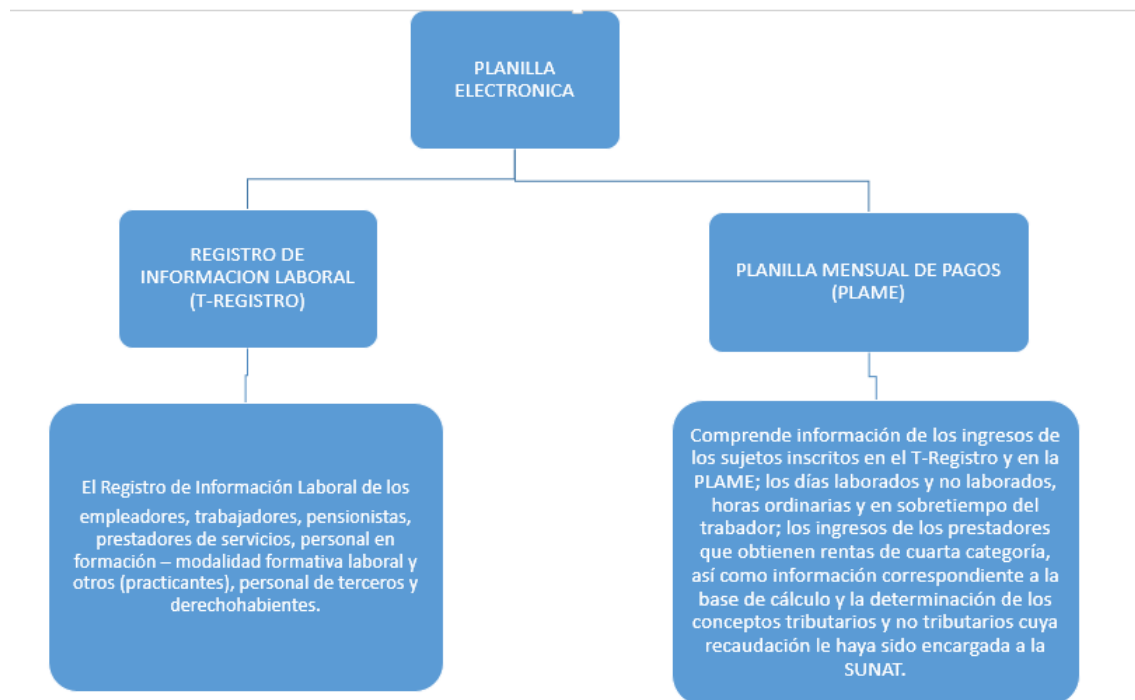


Figura 6. Componentes de la planilla electrónica

Fuente: Sunat - Elaboración propia

2.13. Régimen laboral especial y general laboral

La empresa Fashion Tex S.A.C. se acogerá bajo la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa, el cual tendrá como régimen el laboral general, ya que se tendrá como característica lo siguiente en comparación con el régimen especial.

Se detallara la diferencia entre la micro empresa y pequeña empresa:

Tabla 9

Comparación entre la micro empresa y pequeña empresa

Micro empresa	Pequeña Empresa
Remuneración mínima vital	Remuneración mínima vital
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS	Cobertura de seguridad social en salud a través de ESSALUD
Cobertura previsional	Cobertura previsional
Indemnización por despido 10 días de remuneración por año de servicios, con un tope de 90 días de remuneración.	Indemnización por despido 20 días de remuneración por año de servicios, con un tope de 120 días de remuneración.

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, la pequeña empresa contempla más puntos, los cuales son los siguientes:

- Cobertura de seguro de vida y seguro complementario de trabajo de riesgo
- Derecho de recibir 2 gratificaciones al año
- Derecho de participar en las utilidades de la empresa
- Derecho a la compensación por tiempo de servicio (CTS)

2.14. Modalidad de contratos laborales

De acuerdo al Ministerio de Trabajo (2016) un contrato laboral es un acuerdo voluntario entre una persona natural y una persona jurídica. El cual el primero se obliga a poner en disposición del segundo a cambio de remuneración.

Existen diversos tipos de modalidades dentro de los contratos laborales, que podrían ser por tiempo indeterminado, sujetos a modalidad, tiempo parcial y otros tipos de contratos. En este caso la empresa Fashion Tex S.A.C. se registrará por los contratos por tiempo indeterminado el cual tiene fecha de inicio pero no una fecha de terminación, en el entendido de que puede perdurar en el tiempo hasta que se produzca una causa justificada que amerite el despido del trabajador.

Para el gerente general de la empresa también se utilizará un contrato indeterminado pero este será de confianza a la vez ya que será un personal de dirección, ejercerá la representación general del empleador frente a otros trabajadores y tiene funciones de administración y control o de cuya actividad y grado de responsabilidad depende el resultado de la actividad empresarial.

Los diferentes tipos de contratos laborales son los siguientes:

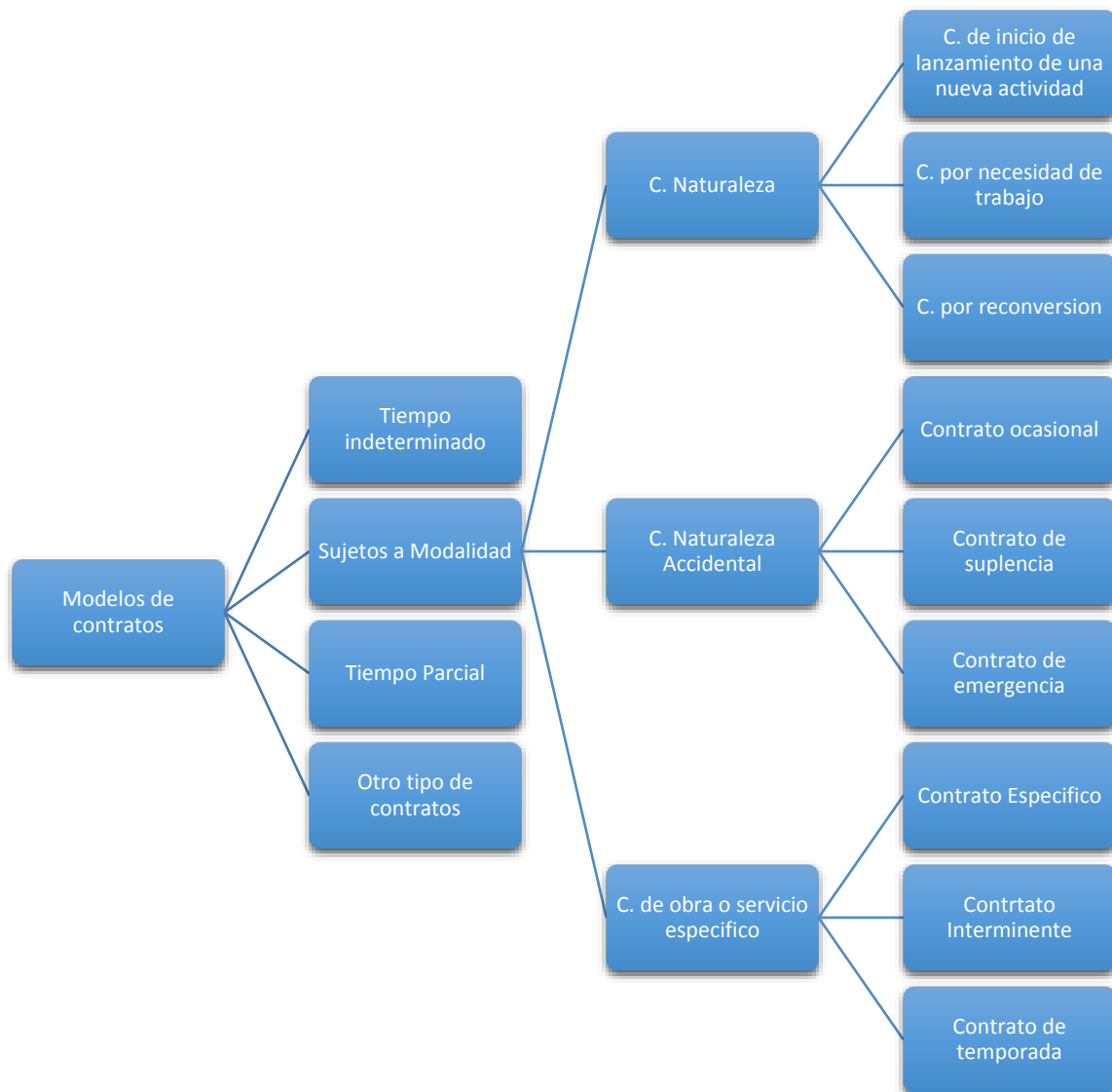


Figura 7. Tipos y modalidades de contratos laborales

Fuente: Elaboración propia

2.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas

El contrato comercial se da por medio de dos partes obligaciones y derechos para las partes, teniendo como prioridad producir efectos jurídicos dentro del campo patrimonial y el campo moral.

Líneas abajo, se presenta los distintos tipos de contratos comerciales que empleará la empresa Fashion Tex S.A.C. a lo largo de la actividad empresarial.

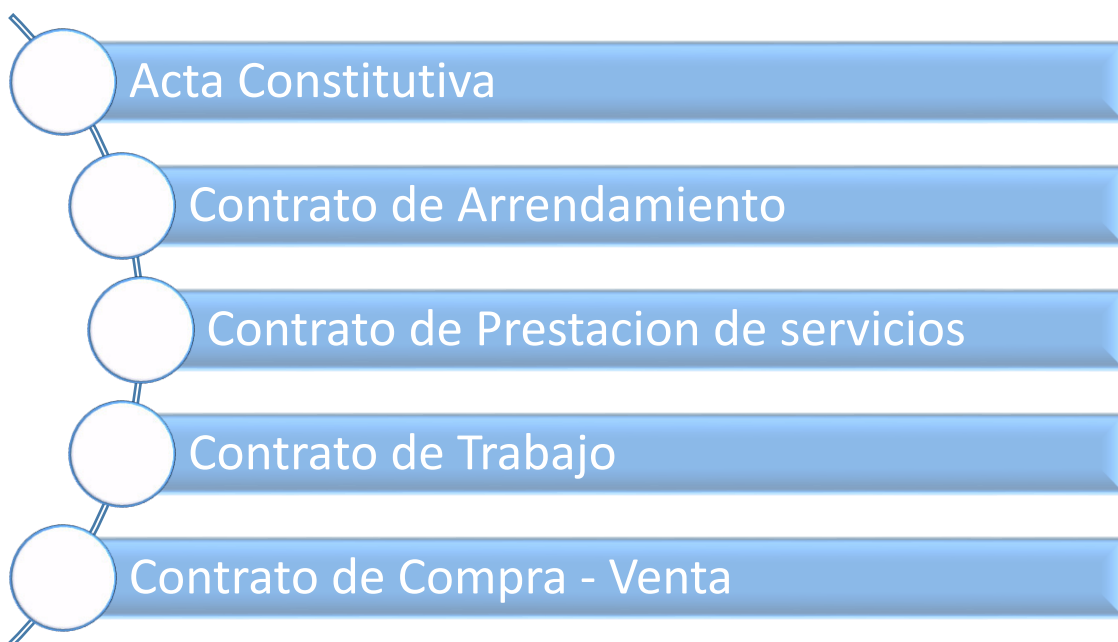


Figura 8. Contrato comerciales de la empresa Fashiontex S.A.C.

Fuente: Elaboración propia

Elementos del contrato civil de accionistas

- El objeto lícito
- El consentimiento
- La capacidad
- La causa lícita

Los accionistas son responsables frente a la sociedad, a los demás socios y terceros.

- Por la veracidad de las comunicaciones hechas por ellos al público para la constitución de la sociedad.
- Por la existencia de los aportes no dinerarios, conforme a su naturaleza, característica y valor de aportación consignados en el informe de valorización correspondiente.
- Por la suscripción integral del capital y por el desembolso del aporte mínimo exigido para la constitución.

Responsabilidad social de los accionistas

Los accionistas de la empresa Fashiontex S.A.C. deberán ser responsables y aceptar las consecuencias de sus actos. Para que exista la responsabilidad, el autor del acto u omisión que haya generado una consecuencia que afecte a terceros debe haber actuado libremente y en plena conciencia.

3.- PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1.- Descripción del producto

3.1.1 Clasificación arancelaria

De acuerdo a Promperu (2016), la clasificación arancelaria es una nómina de mercancías identificadas con códigos numéricos de manera sistematizada y estructurada, objeto de comercio internacional. La clasificación arancelaria permite la identificación de mercancías, tratamientos preferenciales negociados y determinar aranceles de importación.

El producto que se ofrecerán serán blusas sublimadas de vestir para dama. Las blusas sublimadas serán sin mangas y con mangas ambas con estampados tribales y unicolores en la espalda. Su corte recto se adapta a cualquier tipo de figura además se contarán con varios modelos y diseños de sublimados en la prenda, de muy buena calidad y a un precio accesible para las mujeres entre 18 a 35 años en Nueva York. Se buscará satisfacer cada una de las necesidades del cliente, enfocándonos en la calidad de la tela, su acabado y diseño.

Por lo antes mencionado, la clasificación arancelaria del producto a exportar de la empresa será:

Tabla 10

Clasificación arancelaria de las blusas sublimadas

Nro. Partida	Descripción de Partida
6106.20.00.00	CAMISAS, BLUSAS Y BLU.CAMIS. DE PTO.DE FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFIC.PARA MUJERES O NIÑA

Fuente: Sunat

3.1.2 Propuesta de valor

El producto a comercializar serán blusas sublimadas de vestir para dama. Las blusas sublimadas serán sin mangas y con mangas ambas con estampados tribales y unicolores en la espalda. Su corte recto se adapta a cualquier tipo de figura además se contarán con varios modelos y diseños de sublimados en la prenda, de muy buena calidad y a un precio accesible.

La propuesta de valor de la empresa es que se contará con una oferta variada de muy buena calidad y con precios bajos, ya que las blusas que se comercializan en el mercado de Nueva York son de modelos estandarizados con muy pocos modelos y diseños.

Adicionalmente, la empresa contará con un catálogo virtual mediante, el cual las tiendas de ventas de prenda textil y los clientes finales podrán ver los distintos modelos con las cuales contamos y podrán hacer sus pedidos de manera rápida.

A continuación, se detalla la propuesta de valor, la cual permitirá describir el desarrollo de las actividades de la empresa, se tomará como referencia la Cadena de Valor (Porter).

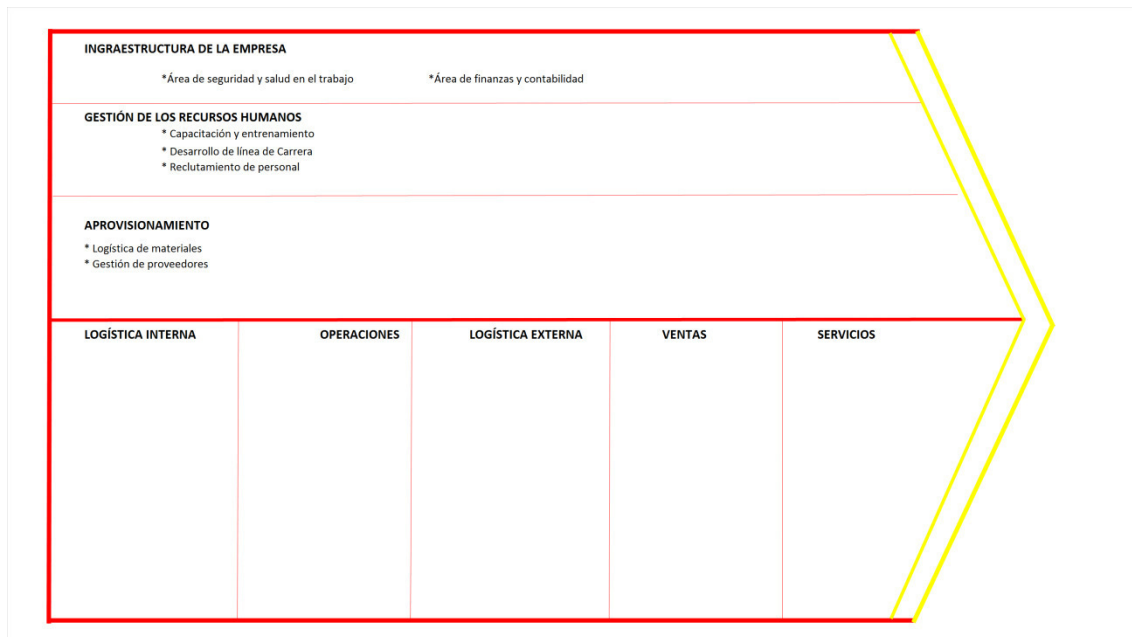


Figura 9. Cadena de Valor de Porter

Elaboración: Propia

A. Actividades primarias

- **Logística interna:** En la logística interna se tendrá en cuenta los proveedores de materia prima, en este caso serán los proveedores de tela.

- **Operaciones:** Las blusas serán confeccionadas por una empresa tercera, el sublimado lo realizará la misma empresa Fashion Tex S.A.C. La empresa que brindará el servicio de confección será la empresa Monsot S.A.C., una vez culminado el proceso de confección se pasará a embolsado y etiquetado para que estén listo para la exportación.

- **Logística externa:** El producto terminado será almacenado en el local de la empresa que cumple con la función de oficinas administrativas y almacén. Luego se contratará a un agente de aduanas el cual realizará todo el trámite de exportación de la mercadería vía aérea.

- **Ventas y Marketing:** La empresa busca realizar la calidad en las blusas sublimadas a un precio justo con variedad en modelos y diseños innovadores para captar el mercado objetivo que es New York. Además, se contara con un catálogo virtual para incentivar las ventas.
- **Servicios:** Se brindará un servicio personalizado a través de la página web y redes sociales. Donde se podrá ingresar de manera sencilla, para que los clientes puedan enterarse más del producto a comercializar.

B. Actividades de apoyo

- **Infraestructura de la organización:** Las áreas administrativas de la empresa tendrá una oficina debidamente iluminada realizar sus labores de la mejor manera. Actualmente no se cuenta con un área de confección, ya que se mandará a servicio la confección de las blusas.
- **Recursos humanos:** La empresa busca mantener un concepto de trabajo en el cual el cliente interno se pueda desarrollar dentro de la empresa. No se contará con un área de recursos humanos pero el gerente general se encargará todo lo relacionado al personal.
- **Aprovisionamiento:** Se realizará las compras de todo lo referido para el transporte y para la presentación del producto. Lo que serán por ejemplo: bolsas y costales.

3.1.3. Ficha Técnica Comercial



FICHA TÉCNICA COMERCIAL: BLUSAS SUBLIMADAS PARA DAMAS

Nombre del producto	Blusas Sublimadas para Damas
Nombre Comercial del producto	Blusas Sublimadas
Generalidades	<p>Las blusas son elaboradas con tela polyester 100%, la cual se sublima previa su confección de la prenda.</p> <p>Las blusas no contienen ningún tipo de bordado son netamente sublimadas con diseños y modelos variados.</p>
Características	<ul style="list-style-type: none"> • Composición: 100% polyester • Porcentaje de encogimiento: 1% • Modelos: Sublimados • Tipos de estampados: tribales y unicolores
Empaque y presentación	<p>Estarán en bolsas transparentes con medidas 9x14 pulgadas, dentro de esa bolsa estará una tarjeta informativa sobre la empresa y como sabes más (página web y redes sociales)</p>
Tallas disponibles	S – M - L

Mantenimiento y conservación

- Lavar siempre con prendas de colores similares
 - No mezclar con lejía
 - Lavar a pocas revoluciones
 - Lavar en agua templada
 - Se puede lavar en seco
 - Planchable
-

Figura 10. Ficha técnica comercial de las blusas sublimadas

Fuente: Elaboración propia

3.2.- Investigación del Mercado Objetivo

Para la investigación del mercado objetivo se procederá a obtener las estadísticas de los principales países que importan y exportan dicho producto. De acuerdo a los resultados obtenidos permitirá analizar y poder ver los mercados atractivos. En esta ocasión, se está tomando la primera variable para poder ingresar a un nuevo mercado y posteriormente ayude con la segmentación del mercado.

Para poder contar con esta información se hizo uso del trademap, el cual detallará las importaciones en miles de dólares americanos en los últimos 5 años, partiendo de la subpartida del sistema armonizado, el cual consta de 6 dígitos. 610620 - Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, de fibras sintéticas o artificiales, para mujeres o niñas (exc. "T-shirts" y camisetas).

Tabla 11*Principales países importadores de la partida. 610620, Unidad Miles de dólares Mundiales*

Importadores	valor importada en 2012	valor importada en 2013	valor importada en 2014	valor importada en 2015	valor importada en 2016
Mundo	2.920.104	3.062.821	2.982.399	2.774.621	
Japón	775.957	776.497	657.902	557.044	553.973
Estados Unidos de América	336.050	391.673	397.763	452.224	466.220
Alemania	196.881	223.203	232.733	198.575	212.778
Reino Unido	191.406	179.247	182.475	188.488	125.676
España	96.203	98.951	115.089	120.269	94.172
Francia	169.209	144.760	140.082	119.195	109.909
México	66.392	67.812	72.396	79.181	74.510
Brasil	50.930	106.324	99.044	78.313	32.014
Italia	50.829	49.863	62.427	64.204	60.355
Canadá	67.381	65.632	63.499	63.921	70.491
Hong Kong, China	70.649	70.148	61.967	63.170	54.378
Australia	44.924	44.267	54.254	53.406	41.768

Fuente: Trade Map - Elaboración Propia

Se puede apreciar en la tabla a los 12 principales importadores del mundo, se destaca a los tres primeros mercados los cuales son (Japón, Estados Unidos y Alemania), los cuales permitirán tener una referencia general del mercado de destino. Estados Unidos se perfila como un mercado potencial, ya que se puede apreciar un crecimiento en las importaciones. Cabe mencionar que estas cifras solo es de manera referencial para poder contar con un panorama general de la importación de blusas de damas.

Tabla 12

Principales exportaciones peruanas de la partida 610620, Unidad Miles de dólares americanos

Importadores	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016
Mundo	55.113	71.248	28.757	11.012	8.584
Estados Unidos de América	8.645	10.532	8.328	7.154	6.701
Venezuela, República Bolivariana de	41.737	57.229	15.425	1.569	353
Italia	44	24	41	66	284
Bolivia, Estado Plurinacional de	154	151	187	153	268
Cuba	67	30	69	268	201
Canadá	325	343	306	159	133
Colombia	1.437	867	723	640	115
Brasil	255	317	238	161	97
México	167	62	117	41	67
Japón	29	85	115	58	59

Fuente: Trade Map 2017 - Elaboración Propia

Se observa en la tabla a los 10 principales destinos de exportaciones de Perú, se destaca a los tres primeros mercados, el cual el único que guarda relación con el máximo importador es EEUU, por lo que está más claro el panorama para la selección del mercado objetivo.

3.2.1. Segmentación de mercado objetivo

Uno de los países que se perfila para que pueda ser el mercado objetivo es EE.UU. A continuación se mostrará diferentes criterios de EE.UU, basados en información brindada por la CIA, CESCE, MAC MAP Y SIICEX con la finalidad de poder conocer el principal país de destino de las exportaciones de la empresa.

Tabla 13*Criterios para la selección de EE.UU como país de destino de las exportaciones*

Criterios	Estados Unidos	Fuentes
Población 2016	323, 995,528 (2016)	Cia
Tasa de inflación 2016	1.3%	Cia
Crecimiento del PBI Anual	1.6%	Cia
Idioma	Inglés (oficial)	Cia
Estrategia de Entrada	Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EE.UU	Siicex
Preferencias Arancelarias	0%	Mac Map
Tasa de desempleo 2016	4.7%	Cia
Barreras arancelarias Ad valoren	0%	Mac Map
PIB 2016	\$18.56 trillion	Cia
	\$57,300	Cia
Riesgo País (Confianza)	<ul style="list-style-type: none"> Situación Política: Estable 	Cesce

Fuente: Elaboración propia - Cia, Mac Map, Cesce, Siicex (2016)

Segmentación mercado objetivo macro y micro segmentación**A. Macro Segmentación del mercado objetivo**

PROMPERU, (2016) nos informa que Estados Unidos es una república constitucional compuesta por 50 estados, incluidos a Alaska, Hawai y el distrito de Columbia, donde está la capital, Washington DC, también de contar con una variedad de territorios en el mar Caribe y el Pacífico.

Según Cia, (2016), la población se estima 321 millones de habitantes, Se tiene como estructura de población por grupos etarios, siendo el 19% menores de 14 años, 66% se encuentra entre 15 y 64 años, mientras solamente el 15% restante tiene más de 65 años. Contando con una esperanza de vida promedio de 79 años. La lengua materna es el inglés pero un aproximado del 11% de la población habla español, siendo el segundo idioma más hablado.

De acuerdo (Santander, 2016) se destaca lo siguiente:

- **Población total:** 321.418.820
- **Crecimiento natural:** 0,8%
- **Densidad:** 35 habitantes/km²
- **Población urbana:** 81,6%
- **Población de principales áreas metropolitanas:** Los Ángeles (17.718.858); Nueva York (16.713.992); Chicago (9.655.015); San Francisco (6.989.419); Houston (6.519.358); Miami (5.805.883); Washington DC (6.022.391); Atlanta (4.762.159); Dallas (4.547.218); Filadelfia (4.066.064); Phoenix (4.163.445); Detroit (3.801.161); Boston (3.684.250); Minneapolis (3.496.061); San Diego (3.215.637); Seattle (2.776.119)

Tabla 14

Distribución de la población por edades – Unidad: Porcentaje.

Distribución de la población por edades en %	
De 5 a 14 años:	13,3%
De 15 a 24 años:	14,1%
De 25 a 69 años	56,6%
Más de 70 años:	9,1%
Más de 80 años:	3,8%

Fuente: Santander, 2016 - Elaboración Propia

De acuerdo al cuadro anterior, muestra la perspectiva general de los Estados Unidos, en el cual destaca que el 56,6%, de la población tienen entre 25 a 69 años. Por lo que permite ir enfocando mejor a la segmentación por edad.



Figura 11. Mapa de Estados Unidos de América

Fuente: Google Maps

B. Micro Segmentación del mercado Objetivo

Una vez escogido como mercado objetivo EE.UU y contando con una información más detallada a nivel macro, se pasará a realizar la micro segmentación, con ello se logrará conocer los principales estados con más números de habitantes y poder saber cuánto ha sido su importación en dólares, permitiendo posteriormente elegir al estado, el cual se comercializará las blusas sublimadas.

Tablas 15

Población de las principales aéreas metropolitanas

Nombre	Población
Los Ángeles	17.718.858
Nueva York	16.713.992
Chicago	9.655.015
San Francisco	6.989.419
Houston	6.519.358
Miami	5.805.883
Washington DC	6.022.391
Atlanta	4.762.159
Dallas	4.547.218
Filadelfia	4.066.064
Phoenix	4.163.445
Detroit	3.801.161
Boston	3.684.250
Minneapolis	3.496.061
San Diego	3.215.637
Seattle	2.776.119

Fuente: Santander Trade Portal - Elaboración Propia

El estado el cual se comercializará las blusas sublimadas será Nueva York, el segundo estado con mayor población dentro de los Estados de EE.UU.

Elección del mercado objetivo

❖ Estado de Nueva York – Estados Unidos

Según (Icex, 2014), el estado de Nueva York se encuentra en el noreste de Estados Unidos, el último censo que se realizó en el 2010 registra una población de 19,4 millones de habitantes en este estado.

El PIB del estado de Nueva York en el año 2014 fue de un total de 1,28 billones de dólares, un 8,1% del PIB de todo Estados Unidos. De acuerdo a esos datos se puede

indicar que es el tercer estado con mayor PIB en Estados Unidos. Se podría indicar que si Nueva York si fuese un país independiente, su PIB sería equivalente al de Australia.

De acuerdo a (Census), nos informa que el total de la población de Nueva York es 19, 378,102. En el total de la población, hay un total de hombres de 9,377, 147 y de mujeres un total de 10, 000,955. Además nos indica que las personas entre edades de 18 a 44 años representan el 37.4 %.

A continuación se podrá apreciar la medición del mercado objetivo.

Tabla 16

Medición de mercado Objetivo de Nueva York

Descripción	2015
Población de Nueva York	19, 378,102
% Población de mujeres	51.60%
Mujeres en Nueva York	10, 000,955
% entre edades de 18 a 44 años	37.4 %.
Mercado disponible de mujeres de 18 a 44 años	3, 700, 353

Fuente: Elaboración Propia

Se puede apreciar en el cuadro líneas arriba como se determina el mercado disponible el cual con la capacidad de la empresa se podrá saber lo que se atenderá del mercado.

3.2.2. Tendencias de Consumo

De acuerdo a (Siicex, 2014), el estadounidense en general es calificado como una persona consumista y siempre dispuesto a probar productos nuevos y novedosos. Es exigente, hecho que se deriva de la búsqueda de información que realiza. Asimismo, tiene conciencia del cuidado del medio ambiente. Conoce muy bien sus derechos como consumidor y hace uso de las leyes que lo protegen. En caso de verse perjudicado no duda en levantar una demanda ante perjuicios ocasionados por productos defectuosos. Si bien el precio es una variable relevante al decidir una compra, también son importantes la calidad, la garantía y el servicio post venta. El norteamericano espera un servicio post venta de calidad.

Los productos que puedan asociarse a la novedad y/o exclusividad, son más sensibles a ser valorados por su calidad y no tanto por su precio. Da especial importancia a la presentación del producto, por ello el empaquetado o envase debe ser de calidad y atractivo. Cada vez destinan menos tiempo en buscar productos y comparar precios. Un consumidor promedio gasta 20 minutos en una tienda y recorre menos de la cuarta parte de ella. En relación, el número de consumidores que visitan tiendas chicas está en aumento, debido a que les hace la vida más fácil.

3.3. Análisis de la Oferta y demanda

3.3.1. Análisis de la oferta

La oferta exportable se obtendrá a través del portal de Trade Map correspondiente a la partida del producto, se hará referencias a los principales países que exportan en los últimos 5 años.

- ✓ Oferta Mundial – Competidores mundiales

Tabla 17*Principales países exportadores de la partida 6106.20*

Unidad miles de dólares americanos

Exportadores	valor exportada en 2012	valor exportada en 2013	valor exportada en 2014	valor exportada en 2015	valor exportada en 2016
Mundo	2.281.382	2.358.576	2.247.483	2.032.580	
Turquía	366.901	344.887	338.008	317.411	320.586
China	314.622	323.462	238.392	176.312	180.085
Viet Nam	96.166	118.835	137.939	139.154	
Guatemala	104.462	105.469	118.758	124.309	
España	95.222	110.294	117.003	122.354	71.308

Fuente: Trade Map 2016

Se observa un ligero decrecimiento de las exportaciones mundiales en el año 2015, sin embargo en el 2016 se puede apreciar un crecimiento de las exportaciones de algunos países.

Debido a la demanda de la partida 6106.20.

- ✓ Oferta Nacional – Perú oferta al mundo

A continuación, se muestra las exportaciones peruanas de la partida 6106.20 hacia el mundo

Tabla 18*Total exportaciones peruanas de la partida 6106.20*

Unidad Miles de dólares americanos

Importadores	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016
Mundo	55.113	71.248	28.757	11.012	8.584
Estados Unidos de América	8.645	10.532	8.328	7.154	6.701
Venezuela, República Bolivariana de	41.737	57.229	15.425	1.569	353
Italia	44	24	41	66	284
Bolivia, Estado Plurinacional de	154	151	187	153	268
Cuba	67	30	69	268	201

Fuente: Trade Map 2016 - Elaboración propia

Como se puede visualizar en la tabla N 18, las exportaciones peruanas de la partida 6106.20 han disminuido en el mercado de EE.UU y Venezuela. En los países de Italia y Bolivia han aumentado de manera positiva.

✓ Competidores Nacionales

Tabla 19*Principales empresas exportadoras peruanas de la partida 610620*

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País
Aventura S.A.C.	4	311	Perú
Awar S.A.C.	3	27	Perú
Bordado Hermanos S.A.C.	4	23	Perú
Camisería Marcodilaria Peru S.A.C.	2	85	Perú
Casual Garments Export S.A.C.	2	2	Perú
Classic Alpaca S.A.C.	3	70	Perú
Cofaco Industries S.A.C.	1	1867	Perú
Confecciones Textimax S.A.	2	2166	Perú

Consorcio Color S.R.L. - Concolor S.R.L.	3	25	Perú
Copertex S.A.	2	772	Perú

Fuente: Trade Map 2016 - Elaboración Propia

3.2.2. Análisis de la demanda

El análisis de la demanda permitirá a la empresa identificar de manera cuantitativa la demanda actual de blusas sublimadas para damas en Nueva York, así también como las conductas de consumo.

Para poder realizar el estudio de la demanda se debe partir del análisis histórico y proyecciones del crecimiento del mercado.

Clasificación de la demanda de blusas sublimadas

Según su temporalidad: es una demanda estacional ya que los diseños de las blusas sublimadas cambian a medida que las estaciones del año lo hacen. Se realizarán las colecciones dependiendo de la temporada más próxima.

Según su destino: demanda de bienes finales, las blusas sublimadas serán destinadas para las mujeres entre 18 a 44 años de Nueva York, las cuales gozarán del atributo del producto.

Factores que afectan a la demanda de blusas sublimadas

Existen factores que afectan directamente la demanda de las blusas sublimadas, entre ellas se pueden mencionar las siguientes:

- Tamaño y crecimiento de la población
- Hábitos de consumo
- Gustos y preferencias
- Niveles de ingreso
- Comportamiento histórico de la demanda

Demanda actual

La demanda actual está dada por la población que utiliza blusas sublimadas.

a.- Metodología de la investigación

Se realizará el método semi - promedios para realizar la proyección de la demanda. Primero se tendrán los 10 años pasados sobre las importaciones en toneladas de EE.UU del código arancelario 610620000.

Tabla 20

Importaciones de Estados Unidos en Toneladas del año 2007 – 2016

Años	Toneladas
2007	6.51
2008	7.16
2009	11.87
2010	13.35
2011	13.72
2012	15.36
2013	17.33
2014	18.26
2015	23.07
2016	23.68

Fuente: TRADEMAP – Elaboración propia

Una vez que ya se tienen los 10 años en toneladas de las importaciones de EE.UU. Se realizará el método semi – promedios, con la finalidad de hallar la proyecciones de la demanda.

En la tabla siguiente se podrá apreciar el cálculo de los valores.

Tabla 21

Método semi-promedios para hallar la proyección de la demanda

Años	Toneladas	Primera	Segunda	Año Base	Valores
2007	6.51	6.51			6.92
2008	7.16	7.16			8.72
2009	11.87	11.87		10.52	10.52
2010	13.35	13.35			12.32
2011	13.72	13.72			14.12
2012	15.36		15.36		15.94
2013	17.33		17.33		17.74
2014	18.26		18.26	19.54	19.54
2015	23.07		23.07		21.34
2016	23.68		23.68		23.14

Fuente: Elaboración Propia

De aquí se deduce que el incremento por ventas en cinco años es de: $19.54 - 10.52 = 9.02 / 5 = 1.80$ por año

Luego para hallar la estimación de la demanda de los 5 años siguientes debe utilizar la siguiente fórmula:

$$Y = a + bx$$

Por ejemplo, para poder hallar la demanda del 2017 será de la siguiente manera:

$$2017 = 19.54 + (1.8)3 = 24.94 \text{ toneladas}$$

Ahora se hallará de la misma manera, los 4 años siguientes.

Tabla 22

Proyecciones de la demanda del 2017 – 2021 en toneladas

Año	Demanda en toneladas
2017	24.94
2018	26.74
2019	28.54
2020	30.34
2021	32.14

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla número 22 se puede apreciar la proyección de la demanda en toneladas de los siguientes 5 años. Por lo cual se puede verificar una tendencia positiva.

Tabla 23

Proyecciones de la demanda la cual se atenderá del 2017 – 2021 en unidades

Años	Demanda en Toneladas	Ventas anuales según capacidad Kilos	Blusas sublimadas unidades	Blusas mensuales
2017	24,94	4000	24000	2000
2018	26,74	4200	25200	2100
2019	28,54	4290	26460	2205
2020	30,34	4630	27783	2315
2021	32,14	4862	29172	2431

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que según la capacidad de la empresa el año 2017 se venderán 24000 blusas y en el año 2018 se venderán 25200 blusas sublimadas. La capacidad la cual se estimó es de un total de 24000 por año. Asimismo, la demanda en toneladas ha incrementado en un promedio de 6% a comparación del año anterior. Es por ese motivo que se estima que las ventas anuales aumentarán un 5% por año.

3.4. Estrategias de Ventas y Distribución

Hay dos tipos de exportaciones la directa e indirecta. Para el presenta plan de negocios se usará la exportación indirecta, debido a que este tipo de exportación se usa por no contar con experiencia en el mercado de destino.



3.4.1. Estrategias de segmentación

La estrategia de segmentación la cual se utilizará en esta ocasión será la estrategia concentrada ya que el objetivo de la empresa inicialmente será dirigirse a un segmento con un solo producto. Además, se puede decir que este tipo de estrategia es muy usada por pequeñas empresas, con recursos limitados.

3.4.2. Estrategias de posicionamiento

Con una buena estrategia de posicionamiento, la marca crea una impresión indeleble en la cual permite a los consumidores interactuar con una empresa de manera más personal y emocional

Para lograr el posicionamiento se emplearán dos estrategias de posicionamiento a la vez, las cuales serán:

-  Posicionamiento de Calidad
-  Posicionamiento por valor y precio

La calidad es un componente muy importante en una marca, y se puede combinar con otras estrategias de posicionamiento con facilidad, en este caso se combino con la estrategia de posicionamiento por valor y precio, ya que se tiene pensando consolidar la marca por productos de alta calidad a un buen precio.

3.4.3. Estrategias de distribución

La estrategia de distribución que se empleará será la siguiente:

Se hará uso de un intermediario o distribuidor también se le conoce como bróker, esto permite contar con una ventaja competitiva, ya que se emplea facilidades de la informática, conocimiento del mercado objetivo, entre otro tipo de información que solo es de conocimiento del intermediario.

Los puntos a tener en cuenta en la elección del distribuidor será:

- Tamaño y solvencia de la empresa distribuidora
- Buena disposición de cooperar con la empresa
- Experiencia y conocimiento de técnicas de promoción
- Territorio abarcado efectivamente

Las ventajas en contar con un agente intermediario son las siguientes:

- Es un método inicial el cual es aceptable, ya que requiere poca inversión inicial, por implicar también poco riesgo y permite una involucración internacional de crecimiento del exportador a medida que conoce el mercado objetivo y se gana más experiencia.
- Permite evaluar si el mercado es rentable, y en caso se incrementen el volumen de las ventas del importador en un grado superior a lo pronosticado, se podría estar pensando en instalar su propia organización de comercialización y de esa manera tendrá mayor coherencia de ser factible y rentable realizarlo.

3.5. Estrategias de Promoción

Las estrategias de promoción del producto ayudarán de manera positiva a la empresa con el aumento de la demanda de los consumidores y, a la vez, beneficiará a los consumidores al brindarles información necesaria sobre la disposición del producto.

Las estrategias que se empleará serán las siguientes:

- ✚ Estrategia para impulsar: se incentivará al distribuidor del producto para que pueda promoverlo de la mejor manera.

- ✚ Estrategia para atraer: en este caso el objetivo principal serán los consumidores, es por ese motivo que a través de nuestras redes sociales y página web en conjunto con el distribuidor se lanzarán cupones de descuento para los consumidores finales.

Algunos medios promocionales que se emplearán serán:

- ❖ Obsequios
- ❖ Campañas por correo
- ❖ Campañas por redes sociales
- ❖ Concursos
- ❖ Cupones de descuentos

3.6. Tamaño de planta. Factores condicionantes

Las oficinas administrativas y el almacén de la empresa estarán ubicadas en el Distrito de La Victoria.

Se eligió La Victoria como el lugar de la planta y oficinas de la empresa por los siguientes factores:

- Cercanía con los proveedores
- Cercanía con las empresas de servicios de confección
- Disponibilidad de mano de obra

Dicha ubicación se definió con la matriz de evaluación de factores externos (EFE).

Tabla 24

Matriz EFE para la ubicación de las oficinas y almacén de la empresa Fashion tex S.A.C.

FACTORES	PESO RELATIVO	CLASIFICACION			
		LA VICTORIA		CALLAO	
		VALOR	VALOR TOTAL	VALOR	VALOR TOTAL
Cercanía a los proveedores	5	5	25	2	10
Cercanía de la empresa de confección	5	4	20	2	10
Cercanía al aeropuerto	3	2	6	5	15
PUNTAJE TOTAL		-	51	-	35

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a la matriz EFE, nos indica que el mejor distrito para la ubicación de nuestra oficina y almacén en La Victoria, ya que al estar ubicados en Gamarra tenemos una cercanía a los proveedores y con las empresas de confección.

Es por ese motivo que la oficina administrativa y almacén estará ubicada Jr. Antonio Bazo 727, interior 305, La Victoria. El local se encuentra en un tercer piso y estamos relativamente cerca de los proveedores de tela y empresas de confección ya que la dirección está dentro del emporio de Gamarra.

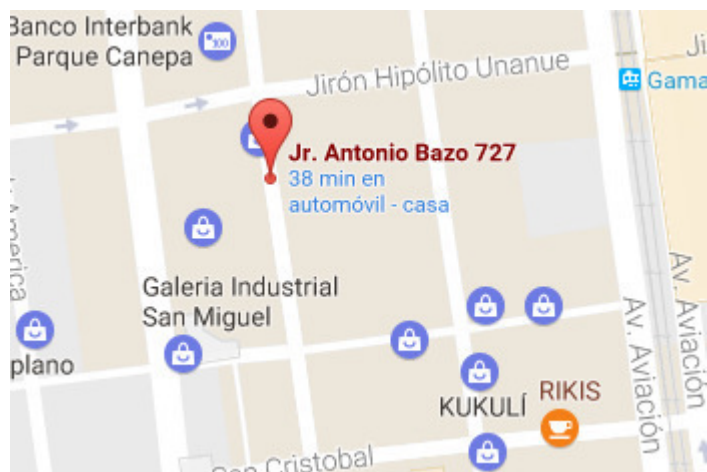


Figura 12. Ubicación de la oficina y almacén de Fashion Tex S.A.C.

Fuente: Google Maps

4.- PLAN LOGÍSTICO INTERNACIONAL

4.1. Envases, empaques y embalaje

La empresa comercializará blusas sublimadas, cuyo envase de dichos productos serán bolsas de plásticos transparentes; en cada bolsa irá una blusa.

Las bolsas las cuales contendrán las blusas tendrán la siguiente medida 20cm*30cm



Figura 13. Envase de las blusas sublimadas

Fuente: Elaboración Propia

Para el embalaje de los productos se utilizarán cajas de cartón corrugado cuyas medidas serán (largo 60cm, ancho 40cm, altura 40cm). Se eligió como embalaje cajas de cartón corrugado ya que es un material que se adapta y por igual a todos los modos de transporte, ya sea por mar, tierra o aire. Asimismo, se ubicarán con mayor facilidad en las estibas.

Las cajas de cartón serán selladas con cinta adhesiva y con zunchos, para la protección de las movilizaciones de la carga, de esa manera será el embalaje de la carga.



Figura 14. Medidas del embalaje para las blusas sublimadas

Fuente: Elaboración propia.

4.2. Diseño del rotulado y marcado

4.2.1. Diseño del rotulado

Según Indecopi (2013) informa que el rotulado es la marca u otra materia descriptiva o gráfica, el cual se haya escrito, impreso, marcado en relieve o en bajo relieve en el envase o empaque, el cual tiene la funcionalidad de informar al consumidor sobre las características de un producto.

La información que debe contener un rotulado debe ser el siguiente:

- Nombre o denominación del producto
- País de fabricación
- Marca Comercial (opcional)
- Composición del producto textil
- Tamaño o talla
- Instrucciones para la conservación







- Otros aspectos

4.2.2 Diseño de marcado

Según Marco (2009), indica que el marcado tiene una relación con el embalaje y está sujeto a estándares internacionales. La Asociación Internacional para la Coordinación del Manejo de la Carga determino los elementos que deben figurar en la marca, los cuales son los siguientes:

- Marcas estándares o principales: las cuales debe comprender la información como nombre y dirección del consignatario, número de referencia. Puerto o aeropuerto de descarga país y lugar de Descarga
- Marcas informativas o adicionales: Numero de cada producto de acuerdo al lote que le pertenece.
- Marca de Manipulo y Auxiliares: Son instrucciones para el manipuleo mediante el uso de símbolos internacionalmente aceptados que advierten sobre: peligro, fragilidad, contenido, etc.

El marcado de las cajas contendrá la siguiente información:

-  Nombre de la empresa
-  Descripción del contenido
-  Lugar de procedencia
-  Numeración de cajas
-  Pictogramas
-  Máximo de apilamiento

- ✚ Hacia arriba
- ✚ No usar gancho
- ✚ frágil
- ✚ Peso neto
- ✚ Peso bruto

Dentro del marcado de las cajas deben estar los pictogramas, las cuales son indicaciones abreviadas que permiten identificar algunos detalles para la mercadería a exportar, a la vez, permiten que se tomen precauciones en las operaciones de manipuleo a que se somete las mercancías durante el transporte.

Los pictogramas más utilizados de acuerdo a exporta fácil son los siguientes:

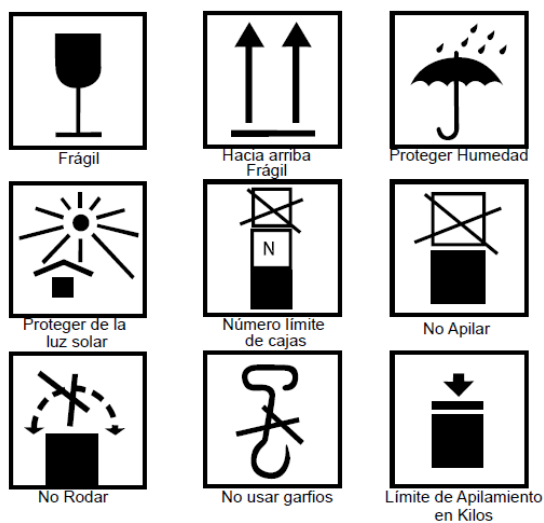


Figura 15. Pictogramas más utilizados

Fuente: Exporta Fácil

Una vez detallado toda la información que debe contener la caja, líneas abajo se podrá apreciar el diseño la caja de la empresa Fashiontex S.A.C.

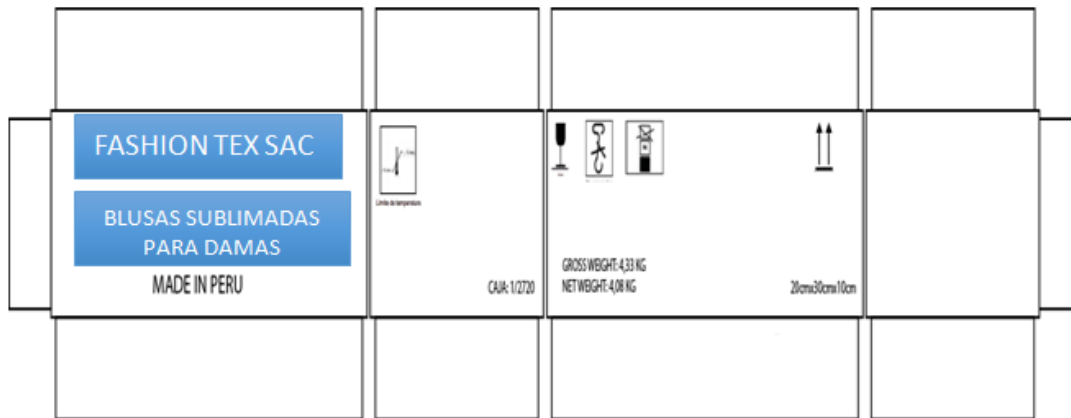


Figura 16. Diseño de la caja

Fuente: Elaboración propia

Dichas características son las mínimas necesarias para el transporte e ingreso del producto al mercado de destino.

4.3. Unitarización y cubicaje a la carga

La unitarización de las blusas sublimadas se puede ver en la siguiente imagen.

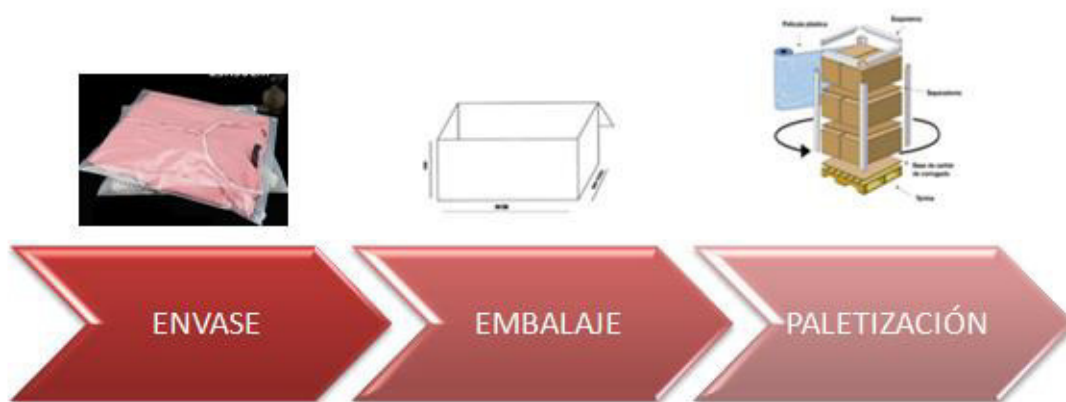


Figura 17. Flujograma de unitarización y cubicaje

Fuente: Elaboración Propia

Características de la caja

Las medidas de la caja de cartón corrugado son de 60cm*40cm*40cm. En una caja ingresarán 100 blusas cada una con su respectiva bolsa de plástico, en total la caja junto con las blusas pesará un aproximado de 19 kilos.

El negocio comenzará con ventas mensuales aproximadas de 2000 blusas sublimadas por mes, las cuales se le entregará al agente de aduana las cajas para que él se encargue de consolidarlas al momento del ingreso a Talma por lo que no se utilizará pallets.

Características de pallets

En caso el cliente final exija que su carga vaya en pallets. El pallet que se emplearía, tendrá una medida de 1,20 m X 0,80 m x 0,20 m, en la siguiente imagen se podrá apreciar las dimensiones del pallet en centímetros.

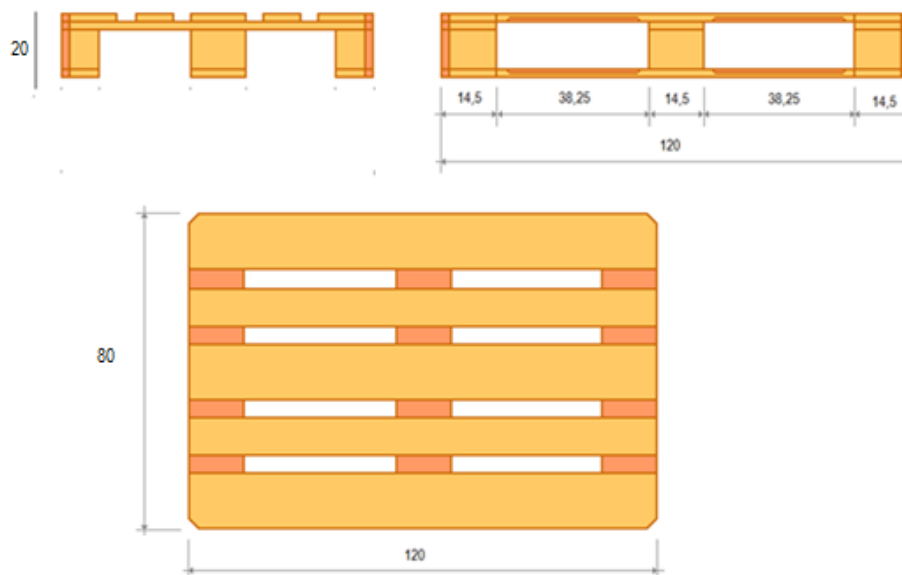


Figura 18. Medidas de los pallets que emplearía la empresa Fashion Tex S.A.C.

Fuente: Elaboración propia

- ✚ En el pallet que se empleará, estará apilado las cajas perfectamente y sin que se sobresalga del pallet, cada pallet contendrán una ruma de camas.
- ✚ Cada cama que contiene el pallet son un total de 4 cajas, haciendo un total aproximado de 76 kilos.
- ✚ Cada pallet contendrá un total entre 2 a 3 camas, lo cual hacen un total entre 8 a 12 cajas por pallet.
- ✚ Se usarán accesorios de protección, el cual permitirán la conservación de las cajas y su fijación en el pallet cuando se encuentra en tránsito; los accesorios a usar son esquineros, que permite que las cajas no se desalineen; los zunchos, sujetan el consolidado de las camas y el stretch film, es un plástico estirable y transparente, con alta densidad y resistencia que se usa para envolver las cajas y darles mayor rigidez.

4.4. Cadena de DFI de exportación

Según Castro informa que la Distribución Física Internacional por sus siglas DFI, es el proceso logístico que se desarrollará en torno a situar un producto en un mercado internacional cumpliendo con los términos acordados por el vendedor y el comprador.

De acuerdo a lo indicado se puede apreciar que el objetivo principal de la DFI es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar o dar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de ingreso en destino.

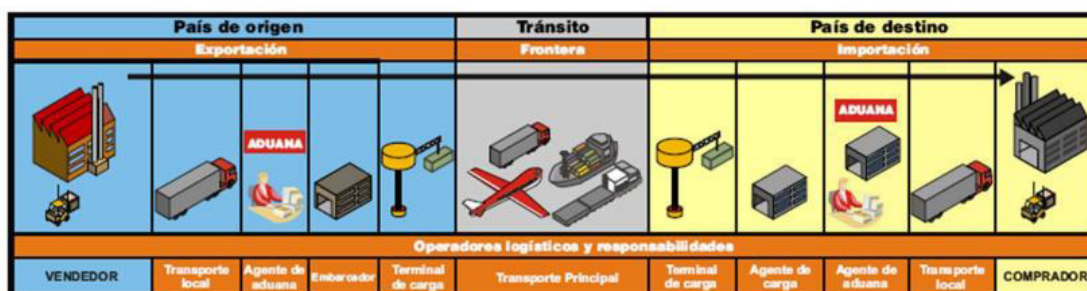


Figura 19. Cadena de DFI

Fuente: Promperu

Compra de insumos y traslado

Antes que inicie la confección de las blusas sublimadas, se debe conseguir la materia prima la cual será la tela para las blusas. Dichas telas se conseguirán en las distintas tiendas de venta de telas que se encuentra ubicados en el emporio Gamarra. La ubicación de la empresa está en un punto estratégico ya que esta cerca tanto de los proveedores de tela como también de las empresas que brindan servicios de confección.

Una vez que se adquiriera la materia prima, esta se llevará directamente a la empresa que nos brindará servicio de confección con previa coordinación. El transporte se realizará a través de estibadores que se encuentran en Gamarra.

Para el transporte de las materias primas hacia el local de la empresa que nos prestarán sus servicios de confección, será necesario emitir una guía de remisión ante una posible revisión de la SUNAT durante el transporte.

Planta de Producción

Las materias primas e insumos son trasladados a la empresa tercera que nos brindará el inicio de la confección (servicios), luego para su envase, etiquetado y almacenamiento.

En este caso, por las cantidades de exportación mensuales se mandará a realizar servicio de confección. En La Victoria dentro de Gamarra se encontrará muy cercano tanto de los proveedores de tela como de las empresas que brinda servicio.

El costo de la materia prima (la tela), por blusa es de un total de S/. 6.00. Por blusa se utiliza un total de 75cm de tela.

El costo del servicio será el siguiente:

✚ Sublimado: S/.2.5 por blusa (será realizado por la un operario de la empresa Fashion Tex S.A.C.)

✚ Confección: S/. 2.5 por blusa

En conclusión, el servicio por blusa será un total de S/5.00

Adicionalmente, las blusas irán en bolsas de plástico, el ciento de bolsa ya con nuestro logo esta: el ciento S/9.00.

Cadena de DFI

De acuerdo a PromPeru, la DFI comprende los siguientes puntos:

- Preparación (embalaje y marcado).
- Unitarización (paletización y contenedorización).
- Almacenamiento (en almacenes y depósitos privad. o públic.)
- Transporte (en toda la cadena de distribución).
- Seguro de la Carga (riesgos, pólizas).
- Documentación (facturas, certificados, doc. de pago, etc.).
- Gestión y operación aduanera (exportación).

En este caso se detallarán los siguientes puntos, de acuerdo a la operatividad de la empresa Fashion Tex S.A.C., los dos primeros puntos que comprende Preparación, unitarización ya no se tocarán, ya que están explicados líneas arriba.

Almacenamiento

La empresa contará con un local de 80m², el cual estarán las oficinas administrativas junto con el almacén. Al momento que se realicen las compras de la materia prima que vendría a ser la tela, se dejarán en el almacén al igual que el producto terminado que son las blusas sublimadas.

El costo de almacenaje se verá reflejado en lo que se paga mensual por el local de la empresa, ya que en ese local estará el almacen junto con las oficinas administrativas, el pago por el local es de S/1,000.00 mensuales.

Transporte (en toda la cadena de distribución)

En el tema de transporte, el envío será exportado hacia el destino final en vía aérea. Asimismo, el transporte de los almacenes hacia talma será bajo vehículo particular. El cual se utilizará cada vez que se irá a talma a dejar los paquetes a exportar. Los pedidos mensuales ascienden a un total de 2000 blusas sublimada, por lo que se contratará a un camión para poder llevar los paquetes a Talma.

El costo de transporte vía aérea será el siguiente: si el paquete no supera los 100 kilos, se cobrará \$5 x kilo, en caso el envío supere los 100 kilos el flete será de \$4 x kilo.

El costo de transporte interno, el cual será del transporte desde la empresa hasta talma es de S/. 110. Este servicio de transporte interno lo brindará el agente de aduana.

✚ Seguro de la Carga (riesgos, pólizas)

El incoterm el cual se empleará será CPT (Carriage Paid To), el cual consiste que la empresa de Perú solamente se encargará de poder despacharlo para la exportación lo que quiere decir que se asumirá solamente el costo del flete. En esta ocasión el seguro lo tiene que adquirir directamente el cliente (comprador), ya que al momento de la entrega de la mercancía al transportista en origen el riesgo sobre la carga se transmite del vendedor al comprador.

✚ Documentación (facturas, certificados, doc. de pago, etc.)

La documentación que es necesaria para el transporte de la mercadería hacia destino es la siguiente:

- DUA
- Factura Comercial
- Packing list

La información que contengan dicho documentos debe tener la siguiente característica:

- Exigencias
- Exactitud
- Claridad
- Consistencia.

Gestión y operación aduanera (exportación)

Se contará con una agente de aduana el cual se encargará de realizar todo el proceso para la exportación de las blusas sublimadas, la agencia de aduanas se llama Andean Perú S.A.C. La agencia de aduana se encargará de separar un sitio para el envío de la carga hacia Nueva York, una vez realizado la reserva se procederá a cancelar el pago por el servicio de transporte internacional.

Al momento que se realice a reserva de la ubicación en la aerolínea, se debe ir a dejar la carga directamente a Talma junto con el agente de aduanas para que por ese medio pueda ingresar el paquete.

El agente de aduana cobrará por sus servicios un total de S/. 341 por despacho.

4.5 Seguro de la mercancía

El incoterm el cual se empleará será CPT (Carriage Paid To), el cual consiste que la empresa de Perú solamente se encargará de poder despacharlo para la exportación lo que quiere decir que se asumirá solamente el costo del flete. En esta ocasión el seguro lo tiene que adquirir directamente el cliente (comprador), ya que al momento de la entrega de la mercancía al transportista en origen el riesgo sobre la carga se transmite del vendedor al comprador.

5.- PLAN COMERCIO INTERNACIONAL

5.1. Fijación de precios

La empresa Fashion Tex S.A.C. determinará su precio de acuerdo a los precios de la competencia y teniendo en consideración alcanzar una utilidad de 30% por blusa sublimada para dama vendida.

5.1.1 Costos y precio

Se empezará a describir los costos de la empresa FASHIONTEX SAC, desde la producción hasta los costos de la DFI.

Tabla 25

Materiales para producir 2000 blusas

Designación	Costo Unitario S/.	Unidad de Medida	Cantidad para 2000 blusas	Costo total S/.
Tela	S/ 6,00	Metro	2000 blusas	12000
TOTAL:		S/. 12,000.00		

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 25 se puede apreciar la materia prima para poder fabricar 2000 blusas sublimadas, la materia prima será la tela Venecia, costo unitario por blusa es de S/. 6,00.

Tabla 26

Servicio para confección de las 2000 blusas

Procesos	Costo unitario por blusa	Costo Total S/.
Sublimado de la tela	S/ 2,50	S/. 5,000
Corte y armado	S/. 2,50	S/. 5,000
TOTAL:		S/. 10,000

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 26, si bien el servicio de sublimado se realizará por un operario de la empresa y la confección lo va a realizar una empresa tercera, se detallan los costos de la producción de las blusas.

A continuación, se presenta la proforma de la empresa tercera que brindará servicio de la confección de las blusas a la empresa Fashion Tex S.A.C.



Figura 20. Proforma del servicio de corte y confección

Tabla 27

Gasto Generales y administrativos (fijos) mensuales

DETALLE	Costo Nuevo Soles	
Alquiler	S/.	1.000,00
Energia Electrica	S/.	50,00
Agua	S/.	40,00
Sueldo Administrativos	S/.	7.594,00
Internet	S/.	120,00
Utiles de Oficina	S/.	100,00
Articulos de limpieza	S/.	100,00
Gastos mensuales por rubro	S/.	9.004,00
Gastos Anuales por rubro	S/.	108.048,00

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 27 irá todos lo referido a los gastos generales y administrativos, aquellos costos que se generan en el área administrativa.

Tabla 28*Costos de envase y embalaje*

DETALLE	Costo Unitario por blusa	Gasto mensuales	
BOLSAS	S/. 0,09	S/.	243,00
EMBALAJE	S/. 0,18	S/.	486,00
TOTAL	S/. 0,27	S/.	729,00

Fuente: Elaboración propia

Tanto la tabla 25, 26 y 28 comprenden los costo de producción de las blusas sublimadas. Los cuales son: la materia prima, el servicio de confección y el envase y embalaje.

Tabla 29

Gastos de exportación

DETALLE	Costo por embarque		Gastos mensuales	
Transporte interno	S/.	110,00	S/.	110,00
Agenciamiento	S/.	341,00	S/.	341,00
TOTAL	S/.	451,00	S/.	451,00

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 29, se puede apreciar los gastos de exportación que comprenden el transporte interno y el agenciamiento. Estos gastos son fijos. Y como su propio nombre lo dice son relacionados para despachar la mercadería para su exportación.

ANDEAN PERU CARGO S.A.C. AV. ELMER FAUCETT ESQU. TOMAS S/N INT. 308 SEC. E DENTRO CENTRO AEREO COMERCIAL, MODULO E CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO		FACTURA ELECTRONICA RUC: 20512351183 E001-107																			
Fecha de Vencimiento : Fecha de Emisión : 21/02/2017 Señor(es) : GUTIERREZ TELLO MILAGROS : GISSELA RUC : 10413065149 Dirección del Cliente : JR. ANTONIO BAZO 522 INT. : 1403 LIMA-LIMA-LA VICTORIA Tipo de Moneda : DOLAR AMERICANO Observación : GUIA AEREA 145-04618176																					
Cantidad	Unidad Medida	Descripción	Valor Unitario																		
1.00	UNIDAD	AGENCIAMIENTO	55.09																		
1.00	UNIDAD	TRAMITE POR EXPEDIENTE	33.90																		
Valor de Venta de Operaciones : Gratuitas : \$ 0.00		<table border="1"> <tr><td>Sub Total Ventas :</td><td>\$ 88.99</td></tr> <tr><td>Anticipos :</td><td>\$ 0.00</td></tr> <tr><td>Descuentos :</td><td>\$ 0.00</td></tr> <tr><td>Valor Venta :</td><td>\$ 88.99</td></tr> <tr><td>ISC :</td><td>\$ 0.00</td></tr> <tr><td>IGV :</td><td>\$ 16.02</td></tr> <tr><td>Otros Cargos :</td><td>\$ 0.00</td></tr> <tr><td>Otros Tributos :</td><td>\$ 0.00</td></tr> <tr><td>Importe Total :</td><td>\$ 105.01</td></tr> </table>		Sub Total Ventas :	\$ 88.99	Anticipos :	\$ 0.00	Descuentos :	\$ 0.00	Valor Venta :	\$ 88.99	ISC :	\$ 0.00	IGV :	\$ 16.02	Otros Cargos :	\$ 0.00	Otros Tributos :	\$ 0.00	Importe Total :	\$ 105.01
Sub Total Ventas :	\$ 88.99																				
Anticipos :	\$ 0.00																				
Descuentos :	\$ 0.00																				
Valor Venta :	\$ 88.99																				
ISC :	\$ 0.00																				
IGV :	\$ 16.02																				
Otros Cargos :	\$ 0.00																				
Otros Tributos :	\$ 0.00																				
Importe Total :	\$ 105.01																				
SON: CIENTO CINCO Y 01/100 DOLAR AMERICANO																					
<i>Esta es una representación impresa de la factura electrónica, generada en el Sistema de SUNAT. Puede verificarla utilizando su clave SOL.</i>																					

Figura 21. Proforma de los servicios del agente de aduana

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30

Transporte Internacional

DETALLE	Costo por kilo en \$	Costo por kilo en S/.	Costo mensual \$	Costo mensual en S/.
Flete internacional	4	S/.	13,00	S/.
			1333,32	4.333,29

Fuente: Elaboración propia

Por último, se aprecia los costos del transporte internacional, la aerolínea con la cual se trabajará será latam, a través del agente de aduana se cotizará el flete. El costo total del flete por las 2000 blusas será de \$1333,32 en soles al tipo de cambio de referencia (3.25) será S/. 4333,29.

Ya se cuenta con todos los costos tanto de producción como los de la cadena de DFI, ahora se procederá a realizar la estructura de costos con la finalidad que se determine el precio de venta de las blusas sublimadas. Se tendrá en referencia el precio de mercado y la política de utilidades que tiene la empresa Fashion Tex S.A.C. A continuación, se podrá apreciar la estructura de costos

La empresa Fashion Tex S.A.C. fijará su precio de acuerdo al método directo y adicionalmente tomará en referencias la política de utilidades de la empresa, el cual será un 30%.

Tabla 31

Estructura de costos y fijación de precios de la empresa FASHION TEX SAC

ITEMS	MONTO
MATERIA PRIMA (tela)	S/. 12,000.00
COSTO DE CONFECCION	S/. 5,000.00
COSTO DE M.O (SUBLIMADO)	S/. 5,000.00
ENVASE Y EMBALAJE	S/. 540.00
COSTO DE PRODUCCION	S/. 22,540.00
GASTOS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS	S/. 9,004.00
GASTOS DE EXPORTACION	S/. 451.00
GASTOS TRANSPORTE INTERNACIONAL	S/. 4,333.29
COSTO TOTAL	S/. 36,328.29
COSTO UNITARIO DE PRODUCCION	S/. 11.27
COSTO UNITARIO DE VENTA	S/. 18.16
MARGEN DE UTILIDAD	S/. 5.45
PRECIO DE VENTA	S/. 23.61
PRECIO DE VENTA \$ (3.25)	\$ 7.27

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 31 se puede apreciar que se han agrupado los costos de producción para luego en referencia a ello seguir con los gastos tantos generales, administrativos, de exportación y de transporte internacional. La suma dará resultado a los costos totales de la empresa. Sobre ese costo se dividirá entre las blusas mensuales que se venderá para poder hallar el costo unitario de venta. Una vez hallado el costo unitario de venta se tomará en referencia el 30% de margen de utilidad dando un precio de venta en \$ de 7,27, también se considera como el precio de venta en términos CPT.

5.1.2 Cotización internacional

Al momento de realizar la cotización al cliente se debe considerar la fluctuación de la divisa dólar y dar un tipo de cambio considerando el peor escenario para evitar vernos afectados.

A continuación, se muestra el modelo de cotización utilizado por la empresa

FASHION TEX SAC:

INVOICE PROFORM							
CONSIGNATARIO / CONSIGNEE:				NOTIFICANTE / NOTIFY:			
RAZON SOCIAL / COMPANY NAME:				RAZON SOCIAL / COMPANY NAME:			
DIRECCION / ADDRESS:				DIRECCION / ADDRESS:			
EMAIL:				EMAIL:			
TELEFONO/PHONE:				TELEFONO/PHONE:			
FECHA DE ENTREGA DATE OF DELIVERY		CONDICION DE PAGO OF PAYMENT	CONDITION	INCOTERM:	FOB	ENTREGA DELIVERY	
				EMBARQUE SHIPMENT	CALLAO	TRANSPORTE TRANSPORT	
CODIGO /CODE	DESCRIPCION /DESCRIPTION		CANTIDAD QUANTITY	UNIDAD UNIT	PALETAS PALLETS	DESCUENTO DISCOUNT	PRECIO PRICE
TOTAL							
SON:							
DESCRIPCION DESCRIPTION							

Figura 22. Cotización internacional de la empresa FASHION TEX SAC

Fuente: Elaboración propia

5.2.- Contrato de compra venta internacional (exportador) y sus documentos

Uno de los primeros vínculos que tendrá con el bróker es la negociación de compra y venta.

En los inicios la empresa Fashion Tex S.A.C. trabajará exclusivamente con un bróker denominado también intermediario, se encargará de colocar el producto en las distintas tiendas que se dedican a la venta de prendas textiles para dama.

De acuerdo a Richer Naún Obregón Chávez (2012), indica que el contrato de compraventa internacional, es aquella modalidad contractual, que permite a una persona natural o jurídica de un determinado país, comprar mercaderías a otra persona jurídica o natural de distinta nacionalidad, a cambio de un precio convenido.

Es por ese motivo que el contrato de compra venta internacional debe tener las siguientes características:

- Consensual
- Bilateral
- Oneroso
- Conmutativo
- Principal
- Nominado
- De libre discusión
- De ejecución instantánea

Asimismo, en el contrato de compra venta internacional interviene el comprador y el vendedor, se describe y se da a conocer:

- El producto
- La razón social que lo comercializa,
- La marca comercial
- El envase
- La presentación

Se tienen que negociar ciertos aspectos que se colocaran en el contrato de compra venta internacional que son:

- El precio
- Garantías
- Representaciones y distribución
- La cantidad mínima de compra
- Los lotes de producto para un precio especial
- El embalaje y politización
- Forma de pago o si se le asigna una línea de crédito

Tabla 32

Ficha técnica contrato compra venta de la empresa Fashion Tex S.A.C.

FICHA TÉCNICA CONTRATO COMPRA VENTA	
RAZÓN SOCIAL (VENDEDOR)	FASHIONTEX S.A.C
RAZÓN SOCIAL (COMPRADO)	EL COMPRADOR
CONTRATO N°	0001
OBJETIVO DEL CONTRATO	COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL
CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS	BLUSAS SUBLIMADAS PARA DAMAS
PRESENTACIÓN	EMBOLSADAS CON EL DISEÑO DE LA EMPRESA
PLAZO DE ENTREGA	SEGÚN PROFORMA
PRECIO	7.27 DÓLARES
INCOTERM	CPT
UNIDAD DE MEDIDA	UNIDAD
CONDICIONES DE PAGO	CARTA DE CRÉDITO
INTERÉS EN CASO DE PAGO RETRASADO	uno por ciento (0.5%) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de quince por ciento (15 %) del total de este contrato
RETENCIÓN DE DOCUMENTOS	Las Partes han acordado que los documentos no serán enviados hasta que no se haya confirmado el abono por el VEINTICINCO PORCIENTO (35%) de la cantidad debitada

RETRASO DE ENVIOS	EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a EL VENDEDOR el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso de producción, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del EL VENDEDOR a EL COMPRADOR.
INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS	EL COMPRADOR examinará los productos, deberá notificar por escrito y mediante fotos al VENDEDOR cualquier tipo inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha de la recepción de la mercadería. EL VENDEDOR dará equivalencia al reclamo si dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR por temas de producción o calidad.

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se puede apreciar el formato de contrato que la empresa FASHION TEX SAC usará con su bróker.

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte empresa constituida bajo las leyes de la República debidamente representada por su con Documento de Identidad N°, domiciliado en su Oficina principal ubicado en a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte S.A., inscrito en la Partida N° Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° debidamente representado por su Gerente General don identificado con DNI N° Y señalando domicilio el ubicado en Calle N° Urbanización distrito de provincia y departamento de República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Inglés) y;
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de Días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterm FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debida precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL**

Figura

23. Formato de contrato de compra venta de la empresa FASHION TEX SAC

Fuente: Elaboración propia

COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (0.5 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fábrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte de **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar a **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o,
- b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACION ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

Figura 24. Formato de contrato de compra venta de la empresa FASHION TEX SAC

Fuente: Elaboración propia

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de....., a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de..... por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de, a los Días del mes de 2017.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR

Figura 25. Formato de contrato de compra venta de la empresa FASHION TEX SAC

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el contrato de la empresa FASHION TEX SAC tratan los

Siguientes puntos:

- Objeto del contrato.
- Identificación de las mercancías, cantidades y calidades.
- Precio de las mercancías.
- Forma de envío de las mercancías.
- Momento y forma de pago.
- Entrega de las mercancías.
- Entrega de los documentos.
- Certificación del producto.

- Obligaciones de las partes.
- Patentes y marcas.
- Vigencia del contrato.
- Legislación aplicable.
- Sometimiento a arbitraje.
- Firma del contrato.

5.3 Elección y aplicación del Incoterm

De acuerdo a la negociación con el bróker, se utilizará EL INCOTERMS ® CPT 2010 Carriage Paid To (Transporte pagado hasta, lugar de destino convenido), se utiliza el CPT, ya que al no darle ninguna comisión al bróker por ingresar las blusas sublimadas al mercado estadounidense, se le dará la comodidad de tan solo contar con el paquete y encargarse de la liberación del paquete en destino, ya que la empresa Fashion Tex S.A.C. se encargará de realizar el pago de transporte hacia destino. Sin embargo, el riesgo se le transfiere al bróker al momento que se embarca la carga.

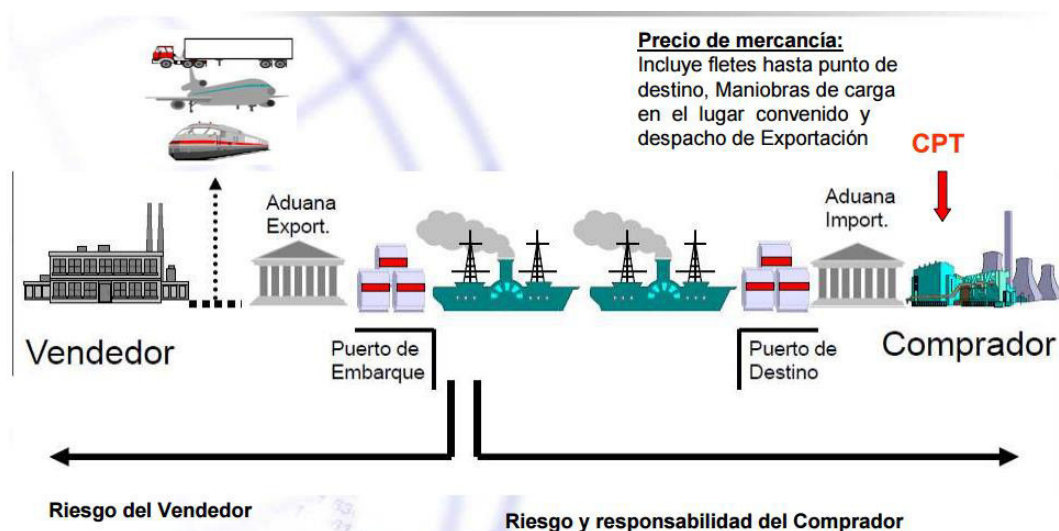


Figura 26. Transferencia de responsabilidad CPT

Fuente: Procomer

En la figura 26 se puede apreciar que la empresa Fashion Tex S.A.C. (vendedor) se encargará de contratar el transporte hasta el punto de destino y efectuar el despacho de exportación. El bróker se encargará de contratar el seguro hasta el punto de destino y de efectuar el despacho de importación.

5.4.- Determinación del medio de pago y cobro

Para la empresa FASHION TEX SAC el medio de pago es un punto muy importante al momento de cerrar una exportación, somos una exportadora nueva en el mercado por lo que hay que ser cuidadosos con este punto.

Por un tema de confianza, el medio de pago será una carta de crédito irrevocable y confirmada de este modo se asegura que el banco elegido por el comprador se comprometa a realizar el pago acordado al de la empresa Fashion Tex S.A.C. y este, a su vez, traslade el importe con la presentación de los documentos en regla.

Esta será pagadera e intransferible a la vista de tal forma que se recibirá el pago al vencimiento luego de haber presentado los documentos respectivos.

5.5.- Elección del régimen de exportación o importación

La empresa Fashion Tex S.A.C. con su producto que son blusas sublimadas para dama se acogerá para la comercialización del producto en el mercado de Estados Unidos el régimen de exportación definitiva, bajo la base legal del Decreto Legislativo N° 1053 publicado el 27.6.2008.

Según Sunat (2013) indica que a este régimen se acogen toda aquella mercadería nacionales o nacionalizadas que saldrá del territorio aduanero peruano para su uso o consumo definitivo en el exterior, en este régimen también se encuentran los despachos de exportación definitiva efectuados por intermediarios comerciales que tengan carácter de comisionista como los bróker, siempre que sean destinados al uso o consumo definitivo fuera del territorio.

5.6.- Gestión aduanera del comercio internacional

A continuación, se podrá apreciar el flujograma de exportación, el cual se detallara las actividades para poder embarcar el envío.

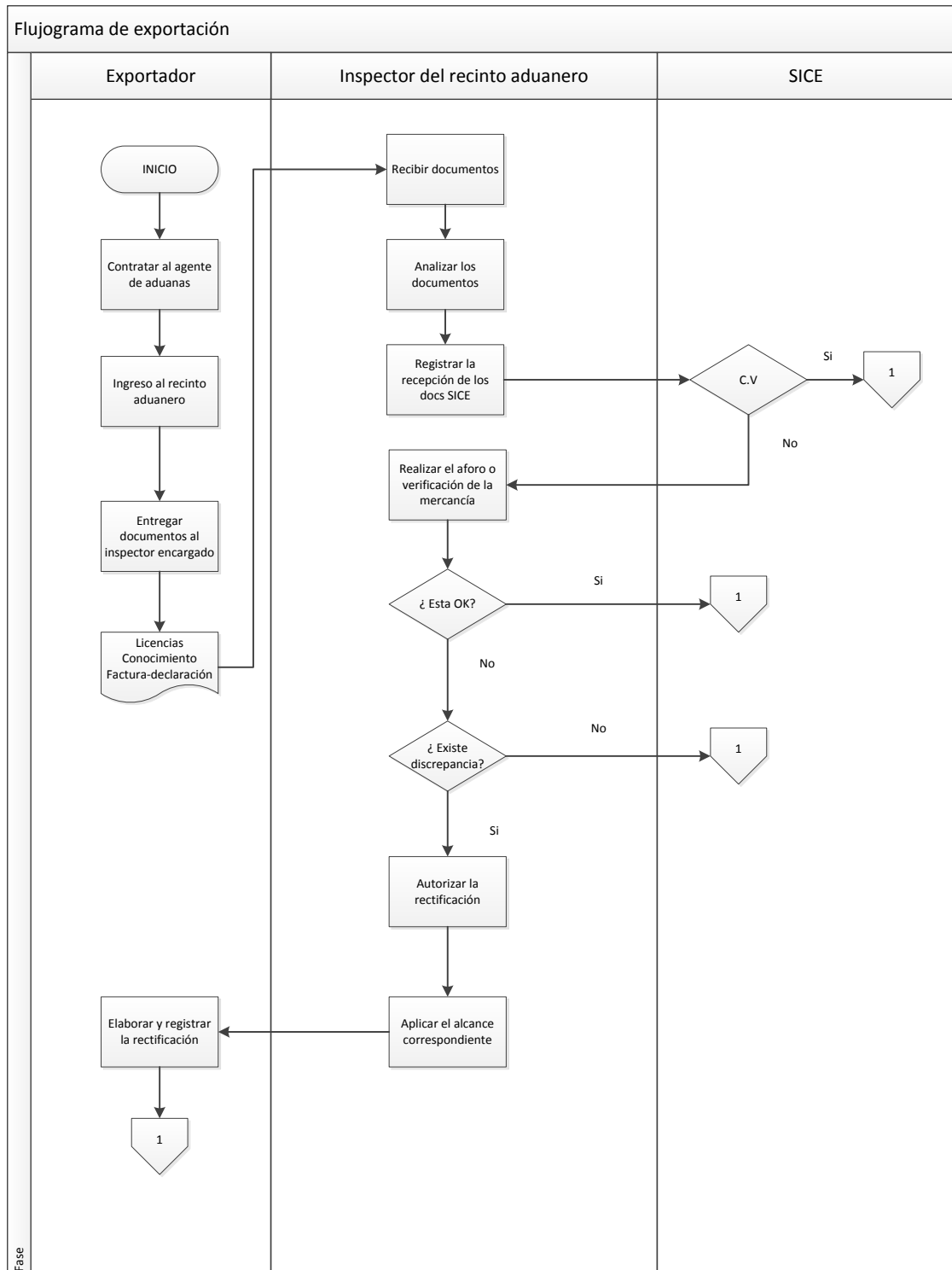


Figura 27. Flujograma de exportación de la empresa Fashion Tex S.A.C.

En la figura 27 se puede observar que primero para que empiece el proceso de exportación la empresa Fashion Tex S.A.C. contrata al agente de aduana. Una vez que el agente de aduana cuenta con la carga lo ingresa al recinto aduanero y prepara todos los documentos para poder brindárselos al inspector del recinto aduanero.

El inspector del recinto aduanero analizará los documentos, registrará los documentos en SICE. Es ahí donde brindará el canal si en caso sale canal verde ordena el embarque de la mercancía y en caso sea canal rojo, se inspeccionará la carga. Si hubiera alguna discrepancia el agente de aduana tendrá que realizar la rectificación.

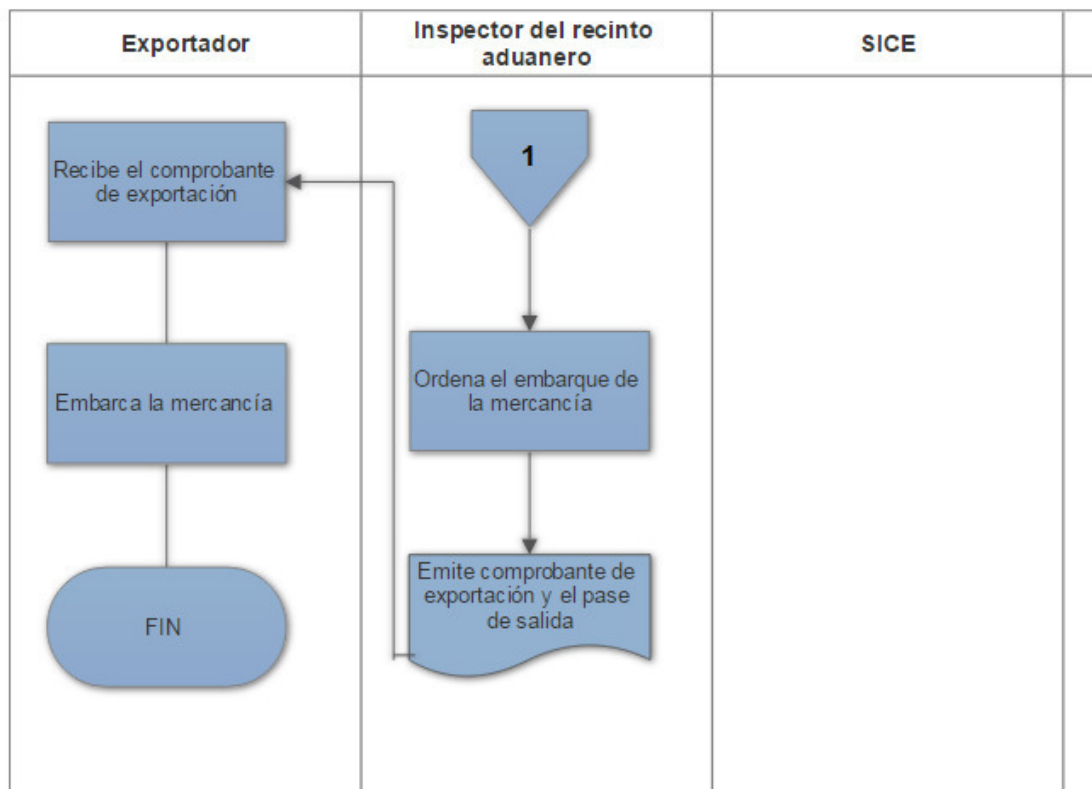


Figura 28. Autorización para el embarque de la mercancía

En la tabla 28 se puede observar que una vez que se levanten las observaciones, en caso lo hubiera. El inspector autorizará el embarque de la mercancía. Finalmente, el agente de aduana recibe el comprobante de exportación y embarca la mercancía.

5.7.- Gestión de las operaciones de exportación: flujograma

Se podrá observar el flujograma de la operación de la empresa para poder obtener el producto final, el cual son las blusas sublimadas que se exportarán a Estados Unidos.

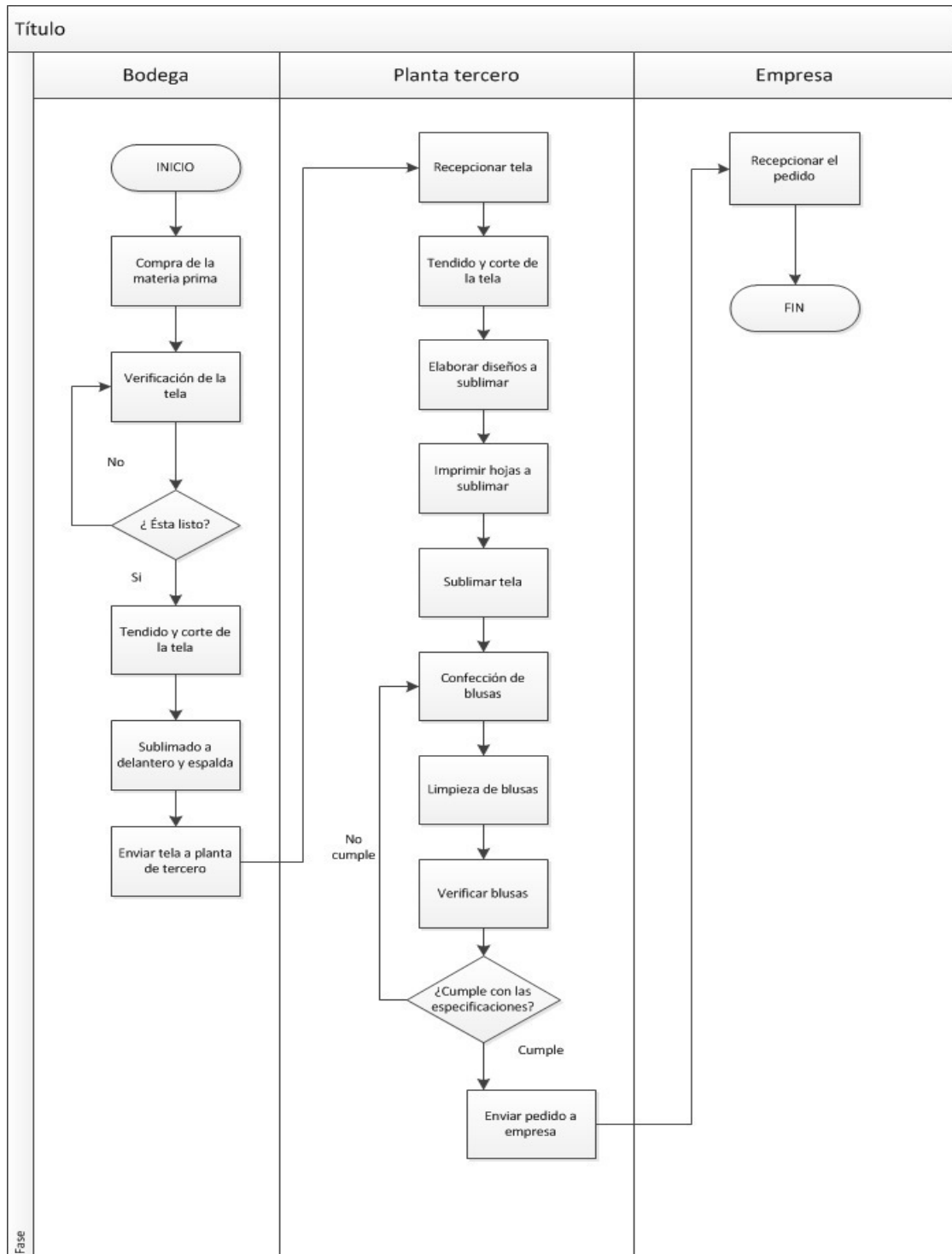


Figura 29. Flujograma de operaciones de la empresa Fashion Tex S.A.C.

Fuente: Elaboración propia

En la figura 29 se podrá apreciar las actividades que tanto la empresa Fashion Tex S.A.C. y la empresa tercera realizarán para poder tener el producto final a exportar que son las blusas. Se comenzará comprando la tela, una vez que se compra la tela se verificará si esta todo conforme, en caso este todo conforme se realizará el cortado y sublimado de la tela, una vez ya finalizado se transportará a la empresa tercera para que realice la confección de la prenda.

Cuando la empresa tercera finaliza la producción, se verificará si cumple con las especificaciones que la empresa solicitó en un principio. Si cumple se transporte la mercadería hasta las instalaciones de la empresa Fashion Tex S.A.C. Para luego poder contactar con su agente de aduana y pueda comenzar el proceso de despacho de mercadería para la exportación.

6.- PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

6.1. Inversión fija

6.1.1. Activos tangibles

Los activos intangibles son aquellos recursos que adquiere la empresa para operar de acuerdo al giro de la empresa.

La empresa Fashion Tex S.A.C., comercializadora y exportadora de blusas sublimadas, va a adquirir los siguientes activos tangibles, los cuales se determinaron según la cantidad de personas que trabajan.

Tabla 33

Activos tangibles de la empresa FASHION TEX SAC (Expresado en soles)

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escritorio en melamine	Unidad	2	S/. 180,00	S/. 360,00
Silla gerencial	Unidad	4	S/. 65,00	S/. 260,00
Muebles archivadores	Unidad	1	S/. 90,00	S/. 90,00
Impresora multifuncional	Unidad	1	S/. 280,00	S/. 280,00
Computadoras	Unidad	3	S/. 700,00	S/. 2.100,00
Maquina sublimadora	Unidad	1	S/. 45.000,00	S/. 45.000,00
Maquina cortadora de tela	Unidad	1	S/. 8.000,00	S/. 8.000,00
Mesa para sublimado	Unidad	1	S/. 1.000,00	S/. 1.000,00
Maquina planchadora	Unidad	1	S/. 8.000,00	S/. 8.000,00
Total				S/. 65.090,00

Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la tabla 33 los equipos que se van adquirir serán: el escritorio en melamine, silla gerencial, muebles archivadores, impresora multifuncional, computadoras, máquina sublimadora, máquina cortadora de tela, mesa para sublimado, máquina planchadora con un valor total de S/. 65,090.00

6.1.2. Activos intangibles

Los activos intangibles son todos aquellos recursos inmateriales con los que contará la empresa Fashion Tex S.A.C.

Tabla 34

Activos intangibles de la empresa FASHION TEX SAC (Expresado en soles)

Detalle	Total
Constitución de empresa - inscripción en registros públicos	S/. 511,00
Licencias y permisos	S/. 181,40
Registro de marca	S/. 534,99
Total	S/. 1.227,39

Fuente: Elaboración propia

Los activos intangibles de la empresa Fashion Tex S.A.C. son sobre la constitución de la empresa – inscripción en registros públicos, licencias, permisos y registro de marca por un valor de S/. 1,227.39

6.2. Capital de trabajo

El capital de trabajo es necesario para que pueda iniciar las operaciones en este caso la empresa Fashion Tex S.A.C., está determinado por la resta del activo corriente – el pasivo corriente.

Tabla 35*Capital de trabajo de la empresa Fashion Tex S.A.C. (Expresado en soles)*

Detalle	Total
Insumos	S/. 12.000,00
Envases y embalaje	S/. 540,00
Servicio de confeccion	S/. 5.000,00
Gastos de ventas	S/. 4.784,29
Gastos de administrativos	S/. 9.004,00
Total capital de trabajo	S/. 31.328,29

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 35 se puede apreciar todo lo que comprende el capital de trabajo de la empresa Fashion Tex S.A.C., lo cual es: Insumos (tela), envases y embalajes, Servicios de confección, gastos de ventas y gastos administrativos que ascienden a un total de S/. 31,328.29

6.3. Inversión total

La inversión total para empezar la producción es de S/. 97,645.68

Tabla 36*Inversión total de la empresa Fashion Tex S.A.C. (Expresado en soles)*

Detalle	Total
Inversión fija	S/. 65.090,00
Inversión intangible	S/. 1.227,39
Capital de trabajo	S/. 31.328,29
Total inversión	S/. 97.645,68

Fuente: Elaboración propia

6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

En el siguiente punto se podrá apreciar la estructura de inversión de la empresa Fashion Tex S.A.C. y el monto a financiar.

Tabla 37

Estructura de inversión de la empresa Fashion Tex S.A.C. (Expresado en soles)

Inversión	Aporte Propio	Préstamo	Total	Porcentaje
Inversión fija	S/. 65.090,00	S/. -	S/. 65.090,00	66,66%
Inversión intangible	S/. 1.227,39	S/. -	S/. 1.227,39	1,26%
Capital de trabajo	S/. -	S/. 31.328,29	S/. 31.328,29	32,08%
Total	S/. 66.317,39	S/. 31.328,29	S/. 97.645,68	100,00%
Porcentaje	67,92%	32,08%	100,00%	

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 37 se puede apreciar la inversión inicial que es necesaria para que la empresa Fashion Tex S.A.C. inicie sus operaciones. Asimismo, se puede observar que el financiamiento será de la siguiente manera: 67.92% será por el aporte de los accionistas y el resto que vendría hacer un total de 32.08% que asciendo en un monto en soles de 31,328.29 será financiado a través de un préstamo que se solicitará a una entidad bancaria.

6.5 Fuentes financiera y Financiamiento

La estructura de inversión para el presente plan de negocios se divide en dos partes, una parte conformada por el aporte de capital propio de los socios para constituir la empresa, y por otro lado, tenemos el financiamiento por parte del banco en 3 años.

Tabla 38*Aportes de capital de socios*

Aportes de capital	
<i>Socios</i>	<i>Cantidad</i>
<i>Socio 1</i>	<i>S/. 16,579.35</i>
<i>Socio 2</i>	<i>S/. 16,579.35</i>
<i>Socio 3</i>	<i>S/. 16,579.35</i>
<i>Socio 4</i>	<i>S/. 16,579.35</i>
<i>Total</i>	<i>S/. 66,317.39</i>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 39*Financiamiento y préstamo*

tasa (TCEM)	2.21%	2.21%
Monto	S/. 31.328,29	\$ 9.639,47
TEA (30%)	30%	30%
Cuotas mensuales	S/. 1.270,93	\$ 391,06
Cuotas	36	36

Fuente: Elaboración propia

El capital propio de la empresa Fashion Tex S.A.C. es de S/. 66,317.39, equivalente al 67.92%.

Sin embargo, lo que se requiere financiar es el resto que sería el 32.08%, el cual asciende a un total de S/. 31,328.29, en un plazo de 3 años, el cual tiene una TEA de 30%, teniendo el pago de cuotas mensuales de S/. 1,270.93.

Tabla 40*Estructura de financiamiento*

	Saldo Actual	Interes	Amortización	Cuota	Saldo Final
0	S/. 31.328,29				
1	S/. 31.328,29	S/. 692,36	S/. 578,58	S/. 1.270,93	S/. 30.749,71
2	S/. 30.749,71	S/. 679,57	S/. 591,36	S/. 1.270,93	S/. 30.158,35
3	S/. 30.158,35	S/. 666,50	S/. 604,43	S/. 1.270,93	S/. 29.553,92
4	S/. 29.553,92	S/. 653,14	S/. 617,79	S/. 1.270,93	S/. 28.936,13
5	S/. 28.936,13	S/. 639,49	S/. 631,44	S/. 1.270,93	S/. 28.304,69
6	S/. 28.304,69	S/. 625,53	S/. 645,40	S/. 1.270,93	S/. 27.659,30
7	S/. 27.659,30	S/. 611,27	S/. 659,66	S/. 1.270,93	S/. 26.999,64
8	S/. 26.999,64	S/. 596,69	S/. 674,24	S/. 1.270,93	S/. 26.325,40
9	S/. 26.325,40	S/. 581,79	S/. 689,14	S/. 1.270,93	S/. 25.636,26
10	S/. 25.636,26	S/. 566,56	S/. 704,37	S/. 1.270,93	S/. 24.931,89
11	S/. 24.931,89	S/. 550,99	S/. 719,94	S/. 1.270,93	S/. 24.211,95
12	S/. 24.211,95	S/. 535,08	S/. 735,85	S/. 1.270,93	S/. 23.476,11
13	S/. 23.476,11	S/. 518,82	S/. 752,11	S/. 1.270,93	S/. 22.724,00
14	S/. 22.724,00	S/. 502,20	S/. 768,73	S/. 1.270,93	S/. 21.955,27
15	S/. 21.955,27	S/. 485,21	S/. 785,72	S/. 1.270,93	S/. 21.169,55
16	S/. 21.169,55	S/. 467,85	S/. 803,08	S/. 1.270,93	S/. 20.366,47
17	S/. 20.366,47	S/. 450,10	S/. 820,83	S/. 1.270,93	S/. 19.545,63
18	S/. 19.545,63	S/. 431,96	S/. 838,97	S/. 1.270,93	S/. 18.706,66
19	S/. 18.706,66	S/. 413,42	S/. 857,51	S/. 1.270,93	S/. 17.849,15
20	S/. 17.849,15	S/. 394,47	S/. 876,46	S/. 1.270,93	S/. 16.972,69
21	S/. 16.972,69	S/. 375,10	S/. 895,83	S/. 1.270,93	S/. 16.076,85
22	S/. 16.076,85	S/. 355,30	S/. 915,63	S/. 1.270,93	S/. 15.161,22
23	S/. 15.161,22	S/. 335,06	S/. 935,87	S/. 1.270,93	S/. 14.225,35
24	S/. 14.225,35	S/. 314,38	S/. 956,55	S/. 1.270,93	S/. 13.268,80
25	S/. 13.268,80	S/. 293,24	S/. 977,69	S/. 1.270,93	S/. 12.291,11
26	S/. 12.291,11	S/. 271,63	S/. 999,30	S/. 1.270,93	S/. 11.291,82
27	S/. 11.291,82	S/. 249,55	S/. 1.021,38	S/. 1.270,93	S/. 10.270,43
28	S/. 10.270,43	S/. 226,98	S/. 1.043,95	S/. 1.270,93	S/. 9.226,48
29	S/. 9.226,48	S/. 203,91	S/. 1.067,03	S/. 1.270,93	S/. 8.159,46
30	S/. 8.159,46	S/. 180,32	S/. 1.090,61	S/. 1.270,93	S/. 7.068,85
31	S/. 7.068,85	S/. 156,22	S/. 1.114,71	S/. 1.270,93	S/. 5.954,14
32	S/. 5.954,14	S/. 131,59	S/. 1.139,34	S/. 1.270,93	S/. 4.814,80
33	S/. 4.814,80	S/. 106,41	S/. 1.164,52	S/. 1.270,93	S/. 3.650,27
34	S/. 3.650,27	S/. 80,67	S/. 1.190,26	S/. 1.270,93	S/. 2.460,01
35	S/. 2.460,01	S/. 54,37	S/. 1.216,56	S/. 1.270,93	S/. 1.243,45
36	S/. 1.243,45	S/. 27,48	S/. 1.243,45	S/. 1.270,93	S/. 0,00

Fuente: Elaboración propia

6.6. Presupuesto de costos

Se detallarán los costos de la empresa Fashion Tex S.A.C. Los costos descritos, a continuación, serán los costos mensuales y anuales del año 1.

Tabla 41

Costo total de producción (expresados en soles)

Costo de materia prima y confección			
DETALLE	Costo Unitario por blusa	Monto mensual	Monto anual (año 1)
MATERIA PRIMA (tela)	S/. 6,00	S/. 12.000,00	S/. 144.000,00
COSTO DE CONFECCION	S/. 2,50	S/. 5.000,00	S/. 60.000,00
COSTO DE M.O (SUBLIMADO)	S/. 2,50	S/. 5.000,00	S/. 60.000,00
TOTAL	S/. 8,50	S/. 22.000,00	S/. 204.000,00
Costo de envase y embalaje			
DETALLE	Costo Unitario por blusa	Gasto mensuales	Gastos anuales
BOLSAS	S/. 0,09	S/. 180,00	S/. 2.160,00
EMBALAJE	S/. 0,18	S/. 360,00	S/. 4.320,00
TOTAL	S/. 0,27	S/. 540,00	S/. 6.480,00

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 41 se puede apreciar el costo total de producción lo cual comprende todo lo necesario para la producción de las blusas sublimadas, los cuales son: Materia prima, costo de confección, costo de sublimado, bolsas y embalaje.

Tabla 42*Gastos Generales (expresados en soles)*

DETALLE	Costo Nuevo Soles	
Alquiler	S/.	1.000,00
Energía Eléctrica	S/.	50,00
Agua	S/.	40,00
Sueldo Administrativos	S/.	7.594,00
Internet	S/.	120,00
Útiles de Oficina	S/.	100,00
Artículos de limpieza	S/.	100,00
Gastos mensuales por rubro	S/.	9.004,00
Gastos Anuales por rubro	S/.	108.048,00

Fuente: Elaboración propia

Los gastos administrativos son todos aquellos costos que se desarrollan en el área administrativa. Se puede apreciar que los gastos administrativos comprenden: Alquiler, energía eléctrica, agua, sueldos administrativos, internet, útiles de oficina y artículos de oficina.

Tabla 43*Gastos de ventas (expresados en soles)*

GASTOS DE EXPORTACION						
DETALLE	Costo por embarque		Gastos mensuales		Gastos Anuales	
Transporte interno	S/.	110,00	S/.	110,00	S/.	1.320,00
Agenciamiento	S/.	341,00	S/.	341,00	S/.	4.092,00
TOTAL	S/.	451,00	S/.	451,00	S/.	5.412,00

GASTOS TRANSPORTE INTERNACIONAL								
DETALLE	Costo por kilo en \$	Costo por kilo en S/.	Costo mensual \$	Costo mensual en S/.	Costo anual (año 1) S/.			
Flete internacional	4	S/.	13,00	1333,32	S/.	4.333,29	S/.	51.999,48

Fuente: Elaboración propia

También conocidos como costos de distribución y ventas, la empresa Fashion Tex S.A.C. comprende los gastos de exportación (transporte interno y agenciamiento) y gastos de transporte internacional (flete internacional).

6.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel punto de actividad en donde los ingresos de la empresa son iguales a los costos, quiere decir que es la producción exacta en donde no existe utilidad ni pérdida para la empresa Fashion Tex S.A.C.

Para obtener el punto de equilibrio de la empresa Fashion Tex S.A.C., se debe determinar lo siguiente:

Tabla 44

Costos fijos y variables de la empresa FASHION TEX SAC

PUNTO DE EQUILIBRIO	
ITEM	MONTO MENSUAL
COSTO VARIABLE	
MATERIA PRIMA (tela)	S/. 12,000.00
COSTO DE CONFECCION	S/. 5,000.00
ENVASE Y EMBALAJE	S/. 540.00
GASTOS TRANSPORTE INTERNACIONAL	S/. 4,333.29
COSTO DE M.O (SUBLIMADO)	S/. 5,000.00
COSTO VARIABLE TOTAL	S/. 26,873.29
COSTOS FIJOS	
GASTOS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS	S/. 9,004.00
GASTOS DE EXPORTACION	S/. 451.00
COSTOS FIJOS TOTALES	S/. 9,455.00
COSTOS TOTALES	S/. 36,328.29
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/. 13.44

Fuente: Elaboración propia

Se puede apreciar en la tabla 44 que se ha determinado los costos fijos y variables de la empresa Fashion Tex S.A.C. El costo variable unitario de la empresa Fashion Tex S.A.C. es un total de S/. 13.44.

En la siguiente tabla se podrá observar la estructura de costos de la empresa Fashion Tex S.A.C., lo cual de dicho cuadro se puede ciertas variables como el precio de venta, con la finalidad de poder hallar el punto de equilibrio.

Tabla 45

Estructura de costos de la empresa FASHION TEX SAC

ITEMS	MONTO
MATERIA PRIMA (tela)	S/. 12,000.00
COSTO DE CONFECCION	S/. 5,000.00
COSTO DE M.O (SUBLIMADO)	S/. 5,000.00
ENVASE Y EMBALAJE	S/. 540.00
COSTO DE PRODUCCION	S/. 22,540.00
GASTOS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS	S/. 9,004.00
GASTOS DE EXPORTACION	S/. 451.00
GASTOS TRANSPORTE INTERNACIONAL	S/. 4,333.29
COSTO TOTAL	S/. 36,328.29
COSTO UNITARIO DE PRODUCCION	S/. 11.27
COSTO UNITARIO DE VENTA	S/. 18.16
MARGEN DE UTILIDAD	S/. 5.45
PRECIO DE VENTA	S/. 23.61
PRECIO DE VENTA \$ (3.25)	\$ 7.27

Fuente: Elaboración propia

La fórmula para poder hallar el punto de equilibrio es la siguiente:

$$PE = \frac{CF}{PVc - CVu}$$

$$PE = \frac{9.455,00}{23,61 - 13,44}$$

$$PE = 929,69$$

El punto de equilibrio de la empresa Fashion Tex S.A.C. resulta un total de 929,69. Eso quiere decir que la empresa Fashion Tex S.A.C. debe producir 929,69 para que no haya ni utilidad ni pérdida.

6.8. Tributación de la exportación

Según el decreto legislativo 1053, las exportaciones no están afecto al pago de tributo alguno.

6.9. Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos comprenderá los recursos que generen al sistema tributario, la prestación y producción de bienes y servicios, transferencias y otros ingresos, que son debidamente legalizados.

Tabla 46

Presupuestos de los ingresos proyectados (expresado en soles)

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Blusas sublimadas para damas	\$ 174.375,79	\$ 183.094,58	\$ 192.249,31	\$ 201.861,78	\$ 211.954,87
Total ventas (\$)	\$ 174.375,79	\$ 183.094,58	\$ 192.249,31	\$ 201.861,78	\$ 211.954,87
Total ventas (S/.)	S/. 566.721,32	S/. 595.057,39	S/. 624.810,26	S/. 656.050,77	S/. 688.853,31

Presupuesto de ingresos

Fuente: Elaboración propia

6.10. Presupuesto de egresos

Estos comprenden todos los egresos previstos para el logro de los objetivos y metas de la empresa. A continuación, se detallan los egresos de la empresa, tanto en los costos de producción, gastos administrativos y gastos de ventas.

Tabla 47

Presupuesto de costos de producción proyectados (expresados en soles peruanos)

DETALLE	Monto anual (año 1)	Monto anual (año 2)	Monto anual (año 3)	Monto anual (año 4)	Monto anual (año 5)
MATERIA PRIMA (tela)	S/. 144,000.00	S/. 155,736.00	S/. 168,428.48	S/. 182,155.41	S/. 197,001.07
COSTO DE CONFECCION	S/. 60,000.00	S/. 64,890.00	S/. 70,178.54	S/. 75,898.09	S/. 82,083.78
COSTO DE M.O (SUBLIMADO)	S/. 60,000.00	S/. 64,890.00	S/. 70,178.54	S/. 75,898.09	S/. 82,083.78
BOLSAS	S/. 2,160.00	S/. 2,336.04	S/. 2,526.43	S/. 2,732.33	S/. 2,955.02
EMBALAJE	S/. 4,320.00	S/. 4,672.08	S/. 5,052.85	S/. 5,464.66	S/. 5,910.03
TOTAL	S/. 270,480.00	S/. 292,524.12	S/. 316,364.84	S/. 342,148.57	S/. 370,033.68

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 47, los costos de producción están comprendidos por la materia prima, costo de confección, costo del sublimado de la tela, bolsas y embalaje. Dichos costos están proyectados en 5 años de acuerdo a las unidades a vender por año y al costo unitario que aumenta año tras año de acuerdo a la inflación.

Tabla 48

Presupuesto de gastos generales y administrativos (expresados en soles peruanos)

DETALLE	Monto anual (año 1)	Monto anual (año 2)	Monto anual (año 3)	Monto anual (año 4)	Monto anual (año 5)
GASTOS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS	100200	103206	106302.18	109491.2454	112775.9828

Fuente: Elaboración propia

Tabla 49

Presupuestos de gastos de ventas (expresados en soles peruanos)

DETALLE	Gastos mensuales	Monto anual (año 1)	Monto anual (año 2)	Monto anual (año 3)	Monto anual (año 4)	Monto anual (año 5)
Transporte interno	S/. 110,00	S/. 1.320,00	S/. 1.320,00	S/. 1.320,00	S/. 1.320,00	S/. 1.320,00
Agenciamiento	S/. 341,00	S/. 4.092,00	S/. 4.092,00	S/. 4.092,00	S/. 4.092,00	S/. 4.092,00
TOTAL	S/. 451,00	S/. 5.412,00	S/. 5.412,00	S/. 5.412,00	S/. 5.412,00	S/. 5.412,00

Costo anual (año 1) S/.	Monto anual (año 2)	Monto anual (año 3)	Monto anual (año 4)	Monto anual (año 5)
S/. 51,999.48	S/. 54,600.00	S/. 55,770.00	S/. 60,189.48	S/. 63,206.52

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 45 y 46 se puede observar el resto de los egresos de la empresa Fashion Tex

S.A.C. los cuales son previstos para el logro de los objetivos de la empresa.

6.11. Flujo de caja proyectado

El flujo de caja es aquel documento o informe financiero que permite mostrar los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido la empresa Fashion Tex S.A.C. durante un periodo determinado.

Tabla 50

Flujo de caja proyectado

	0	1	2	3	4	5
Ventas		566.721	595.057	624.810	656.051	688.853
Costos Fab		-270.480	-292.524	-316.365	-342.149	-370.034
Utilidad Bruta		296.241	302.533	308.445	313.902	318.820
Gasto Ventas		-57.411	-60.174	-61.344	-65.764	-68.781
Gasto Admi		-100.200	-104.206	-107.302	-110.491	-113.776
Depreciación		-13.018	-13.018	-13.018	-13.018	-13.018
Amortización		-1.275				
Utilidad Oper.		124.336	125.135	126.781	124.629	123.245
IR		-36.679	-36.915	-37.400	-36.766	-36.357
Utilidad Neta		87.657	88.220	89.381	87.864	86.888
Depreciación		13.018	13.018	13.018	13.018	13.018
Amortización		1.275				
Flujo Caja Operativo		101.951	101.238	102.399	100.882	99.906
Inv. Tangibles	-65.090					
Inv. Intangibles	-1.227					
Inv. CT	-31.328	-6.747	-2.342	-2.783	-2.849	
Valor Residual						0
Recuperación de CT						46.049
Flujo Caja Inversiones	-97.646	-6.747	-2.342	-2.783	-2.849	46.049
Flujo Económico	-97.646	95.204	98.896	99.616	98.033	145.955
Préstamo	31.328					
Cuota		-15.251	-15.251	-15.251		
Escudo Fiscal		7.399	5.044	1.982		
Flujo Caja Financiero	-66.317	87.351	88.689	86.347	98.033	145.955

Fuente: Elaboración propia

6.12. Estados de Ganancias y Pérdidas

El estado de ganancias y pérdidas es un estado financiero que muestra los resultados de una empresa durante un periodo específico de tiempo, por lo general un año. Asimismo, muestra en términos contables, todos los ingresos, costos, gastos, impuestos y utilidades.

En la siguiente tabla se podrá apreciar el estado de ganancias y pérdidas de la empresa Fashion Tex S.A.C. para 5 años

Tabla 51

Estado de Ganancias y Pérdidas de la empresa Fashion Tex S.A.C.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	S/. 566.721	S/. 595.057	S/. 624.810	S/. 656.051	S/. 688.853
Costos Fab	S/. -270.480	S/. -292.524	S/. -316.365	S/. -342.149	S/. -370.034
Utilidad bruta	S/. 296.241	S/. 302.533	S/. 308.445	S/. 313.902	S/. 318.820
Gastos de ventas	S/. -57.411	S/. -60.174	S/. -61.344	S/. -65.764	S/. -68.781
Gastos admin	S/. -100.200	S/. -104.206	S/. -107.302	S/. -110.491	S/. -113.776
Gastos financieros	S/. -7.399	S/. -5.044	S/. -1.982		
Depreciación	S/. -13.018	S/. -13.018	S/. -13.018	S/. -13.018	S/. -13.018
Amortización	S/. -1.275				
Utilidad Operativa	S/. 116.937	S/. 120.091	S/. 124.799	S/. 124.629	S/. 123.245
Impuesto (29,5%)	S/. -34.497	S/. -35.427	S/. -36.816	S/. -36.766	S/. -36.357
Utilidad Neta	S/. 82.441	S/. 84.664	S/. 87.983	S/. 87.864	S/. 86.888
Utilidad Acumulada	S/. 82.441	S/. 167.105	S/. 255.088	S/. 342.952	S/. 429.839

Fuente: Elaboración propia

6.14. Evaluación de la inversión

El objetivo de la evaluación económica, es la de analizar si el proyecto resulta un negocio rentable por sí mismo; quiere decir, si genera rentabilidad por sus propias operaciones muy independiente del origen de los fondos; en cambio, la evaluación financiera considera los intereses y las amortizaciones por el préstamo solicitado, así como el aporte propio de los inversionistas.

6.1.4.1. Evaluación Económica

Tabla 52

Evaluación Económica

Flujo Caja Operativo		101950,6	101238,1	102398,5	100881,5	99905,6
Flujo Caja						
Inversiones	-97645,7	-6747,1	-2342,2	-2782,7	-2848,9	46049,2
Flujo Económico	-97645,7	95203,5	98895,9	99615,8	98032,6	145954,8

Fuente: Elaboración propia

6.1.4.2. Evaluación Financiera

La evaluación financiera contempla en su análisis, a todos los flujos financieros del proyecto, el cual distingue entre capital propio y prestado.

La información de la evaluación financiera debe cumplir las siguientes investigaciones:

- Mide la rentabilidad de la inversión
- Brinda la información necesaria por lo que permite hacer una comparación del proyecto con otras alternativas o con otras oportunidades de inversión
- Determina hasta donde los costos pueden ser cubiertos oportunamente, de ese modo contribuye a diseñar un plan de financiamiento.

Tabla 53

VAN y TIR

VAN Y TIR DEL FLUJO ECONOMICO	
VAN	271,283
TIR	98%
B/C	4

VAN Y TIR DEL FLUJO FINANCIERO	
VAN	279,627
TIR	133%
B/C	5

Fuente: Elaboración propia

6.1.4.3. Evaluación Social

La empresa Fashion Tex S.A.C. se encargará de la producción y de la exportación de las blusas sublimadas para dama al mercado de Nueva York – Estados Unidos. Este perfil del negocio no genera conflictos en el ambiente local. Asimismo, la empresa creará nuevos puestos de trabajo, mejorando la calidad de vida de todos los involucrados en el proceso.

Por lo antes dicho, se puede llegar a la conclusión que el proyecto es viable desde el punto de vista social.

6.1.4.4. Impacto Ambiental

La empresa Fashion Tex S.A.C. está comprometida con el cuidado del medio ambiente, siempre se encuentra en la constante búsqueda de criterios de desarrollo sostenible en la totalidad de las decisiones de la empresa. Se utilizará productos biodegradables y ecológicos para no afectar el medio ambiente y la salud pública. Es por ese motivo que la empresa Fashion Tex S.A.C. tiene una responsabilidad social y ambiental con todos.

En conclusión, por lo explicado el proyecto no presentan ningún impacto negativo en el ambiente, por lo que el proyecto es viable desde el punto de vista ambiental.

6.1.5. Evaluación de costo de oportunidad del capital de trabajo

Costo de oportunidad del capital de trabajo (COK) se entiende como la tasa de retorno de la inversión mínima que permitirá a la empresa generar valor a partir de esta. El costo de oportunidad es el costo que se origina al tomar una determinación que provoca la renuncia de otro tipo de alternativa que pudiera ser considerada al llevar a cabo la decisión, esto es así porque cuando se toma una decisión para empeñarse en determinada alternativa, se abandonan a los beneficios de otras opciones.

A continuación, se presentara el costo de oportunidad del capital de trabajo de la empresa Fashion Tex S.A.C.

La fórmula para hallar el COK es la siguiente:

$$K_{\text{proy}} = R_f + \beta (R_m - R_f) + R_P$$

Tabla 54*Datos para hallar el COK*

CAPM	K _{proy}	Costo de capital propio	13,12%	COK			
	R _f	Tasa libre de riesgo	2,76%	Tasa de bonos de Banco central de EEUU			
	β	Beta del sector (Building Materials)	0,97	Calculo de Ajuste por riesgo del sector (Jp morgan)			
	R _m - R _f	Prima por riesgo de mercado	7,64%				
	RP	Prima por riesgo país	2,95%				

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 54 se puede apreciar los datos para poder hallar el COK, el cual salió un total de 13,12%

Una vez hallado el COK, también se hallará el costo promedio ponderado del capital del trabajo, cuya fórmula es la siguiente:

$$CPPK = \frac{D}{D + E} k_d (1 - Tx) + \frac{E}{D + E} k_{proy}$$

Tabla 55*Datos para hallar el CPPK*

WACC	CPPK	Costo Promedio Ponderado de Capital	15,70%	
	D	Deuda	S/. 31.328,29	
	E	Capital propio	S/. 66.317,39	
	K _d	Costo de la deuda	30,00%	
	T _x	Imposición fiscal	29,50%	
CAPM	K _{proy}	Costo del Capital propio	13,12%	COK

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 55 se muestra los datos para poder hallar el costo promedio ponderado de capital (CPPK), el cual de acuerdo a los datos es un total de 15.70%.

6.16. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El riesgo cambiario o riesgo de cambio es aquel riesgo financiero que está asociado a la fluctuación en el tipo de cambio de una divisa respecto a la otra. Dicho riesgo ha de ser asumido en este caso por la empresa Fashion Tex S.A.C. ya que su negocio implica un intercambio entre divisas.

En este punto se pondrá a la empresa en 3 escenarios para poder verificar los cambios que tendría si el tipo de cambio disminuye o aumenta. Los escenarios son los siguientes:

Tabla 56

Escenarios del tipo de cambio

Escenarios	Tipo de cambio
Escenario pesimista	S/. 3.15
Escenario moderado	S/. 3.25
Escenario optimista	S/. 3.40

Fuente: Elaboración propia

Se ha planteado los siguientes escenarios con una variación de tipo de cambio, como se muestra a continuación:

Tabla 57*Flujo de caja y VAN/TIR con un escenario pesimista*

	0	1	2	3	4	5
Ventas		547.268	574.631	603.363	633.531	665.207
Costos Fab		-270.480	-292.524	-316.365	-342.149	-370.034
Utilidad Bruta		276.788	282.107	286.998	291.382	295.174
Gasto Ventas		-55.811	-58.494	-59.628	-63.912	-66.836
Gasto Admi		-100.200	-104.206	-107.302	-110.491	-113.776
Depreciación		-13.018	-13.018	-13.018	-13.018	-13.018
Amortización		-1.275				
Utilidad Oper.		106.483	106.389	107.049	103.961	101.544
IR		-31.412	-31.385	-31.580	-30.669	-29.955
Utilidad Neta		75.070	75.004	75.470	73.293	71.588
Depreciación		13.018	13.018	13.018	13.018	13.018
Amortización		1.275				
Flujo Caja Operativo		89.364	88.022	88.488	86.311	84.606
Inv. Tangibles	-65.090					
Inv. Intangibles	-1.227					
Inv. CT	-31.195	-6.740	-2.339	-2.771	-2.841	
Valor Residual						0
Recuperación de CT						45.887
Flujo Caja Inversiones	-97.512	-6.740	-2.339	-2.771	-2.841	45.887
Flujo Económico	-97.512	82.623	85.683	85.716	83.469	130.493
Préstamo	31.195					
Cuota		-15.186	-15.186	-15.186		
Escudo Fiscal		7.367	5.022	1.974		
Flujo Caja Financiero	-66.317	74.805	75.519	72.504	83.469	130.493
VAN	186.306			VAN	231.293	
TIR	84%			TIR	113%	
B/C	3			B/C	4	

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 57 se puede apreciar que con el escenario pesimista las ganancias y los diferentes indicadores disminuyen con respecto al escenario moderado.

Ahora se mostrará el flujo de caja con el escenario optimista de la empresa Fashion Tex

S.A.C., en esta ocasión el tipo de cambio a usar será de S/. 3.40

Tabla 58*Flujo de caja y VAN/TIR con un escenario optimista*

	0	1	2	3	4	5
Ventas		596.142	625.949	657.246	690.108	724.614
Costos Fab		-270.480	-292.524	-316.365	-342.149	-370.034
Utilidad Bruta		325.662	333.425	340.881	347.960	354.580
Gasto Ventas		-59.811	-62.694	-63.918	-68.542	-71.698
Gasto Admi		-100.200	-104.206	-107.302	-110.491	-113.776
Depreciación		-13.018	-13.018	-13.018	-13.018	-13.018
Amortización		-1.275				
Utilidad Oper.		151.357	153.506	156.643	155.909	156.088
IR		-44.650	-45.284	-46.210	-45.993	-46.046
Utilidad Neta		106.707	108.222	110.433	109.916	110.042
Depreciación		13.018	13.018	13.018	13.018	13.018
Amortización		1.275				
Flujo Caja Operativo		121.000	121.240	123.451	122.934	123.060
Inv. Tangibles	-65.090					
Inv. Intangibles	-1.227					
Inv. CT	-31.528	-6.757	-2.347	-2.800	-2.861	
Valor Residual						0
Recuperación de CT						46.292
Flujo Caja Inversiones	-97.846	-6.757	-2.347	-2.800	-2.861	46.292
Flujo Económico	-97.846	114.243	118.893	120.651	120.073	169.352
Préstamo	31.528					
Cuota		-15.349	-15.349	-15.349		
Escudo Fiscal		7.446	5.076	1.995		
Flujo Caja Financiero	-66.317	106.341	108.621	107.298	120.073	169.352
VAN	293.748		VAN	352.779		
TIR	118%		TIR	162%		
B/C	4		B/C	6		

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 58 se puede observar que las ganancias aumentaron por lo que también van en aumento tanto el VAN como el TIR. Se puede apreciar un aumento en tema a utilidades en diferencia del flujo de caja con un escenario moderado.

7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

1.- Se concluye del estudio de Mercado, que el mercado en sí de Estados Unidos es uno de los mejores destino para la exportación de las blusas sublimadas para dama, por tener indicadores de consumo y ser el mayor a comparación de otros países.

2.- Para llegar al consumidor final o usuario final la distribución se realizará a través de un intermediario o bróker, el cual se encarga en Estados Unidos de poder abastecer a los minoristas de prendas textiles para dama.

3.- Obteniendo una buena rentabilidad en las exportaciones nos permitirá crecer como empresa y así poder incursionar en otros mercados internacionales, de tal manera que podrán crear más puestos de trabajos y generar divisas para el país.

4.- El comportamiento financiero arrojó valores satisfactorios, ya que el VAN y la TIR fueron positivos. La consecución de estos valores se dio debido a un desempeño óptimo en cuanto a las proyecciones de ventas, las cuales se realizaron tomando de referencias las fluctuaciones del mercado.

5.- La empresa debe tener un plan de trabajo para que en 3 años se pueda encontrar exportando hacia otros destinos y por lo consiguiente, se debe plantear actividades; como continuar explorando los mercados internacionales. Asimismo, en concentrarse en la ventaja competitiva del diseño y la calidad del producto, en cuanto a su capacidad productiva, es poder garantizar los tiempos de entrega con los proveedores, para estar a la altura de los mercados internacionales.

6.- De acuerdo a la evaluación económica – financiera del proyecto del plan de negocio se llega a la conclusión que el mismo es viable, TIR 98% y, a su vez, un VAN positivo 27,1283 muy alentador para poder incursionar en este tipo de negocio.

7.- Nuestro país tiene varias ventajas siendo muy beneficiosas de las cuales se pueden obtener bastante provecho, una de ellas es la de producir prendas textiles de muy alta calidad y con costos relativamente bajos, ya que se puede lograr la producción a escala.

7.2. Recomendaciones

1. Se recomienda promover el sector textil en todos los aspectos e incentivar la comercialización con el e - commerce.
2. Asociarse con instituciones que promuevan las exportaciones como puede ser el caso de PROMPERÚ, ya que de esa manera se puede formar parte de las misiones y ferias internacionales, todo esto con la finalidad de conseguir nuevos clientes y de tal manera de expandir la venta de las blusas sublimadas por el resto de los estados que conforma Estados Unidos.
3. Para minimizar el riesgo en cuanto a un escenario pesimista en referencia al tipo de cambio se recomienda tomar los diferentes productos derivados financieros. Como, por ejemplo, los contratos (Forward) los cuales aseguran un tipo de cambio fijo para los pagos de todas las operaciones de exportación de blusas sublimadas dirigidas al mercado de Estados Unidos.
4. Se puede ver la posibilidad de crear una línea de producto, los cuales podría ser una línea de prendas textiles sublimadas para dama. Una vez que el consumidor americano tenga la percepción que el producto tiene un valor agregado, se puede evaluar crear una nueva línea de negocios que puede traer más ganancias a la empresa.

Referencias

1. Castro, R. *Distribución Física Internacional – DFI*. Recuperado de <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=9157E8CF-1B2C-4014-95C6-BD936988CCA0.PDF>
2. Cattaneo, M. F. (2008). *Organigramas*. Buenos Aires: Argentina.
3. Census. Data Main – Estados Unidos. Recuperado de <https://www.census.gov/data.html>
4. CIA. (2016). *Library: The factbook* .Recuperado de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>
5. *Componentes de la planilla electrónica*. Recuperado de <http://www.ccpl.org.pe/downloads/Planilla10062012.pdf>
6. Google Map. *Mapa de Estados Unidos de América*. Recuperado de <https://www.google.com.pe/maps/place/Estados+Unidos/@36.203825,-113.7659028,4z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x54eab584e432360b:0x1c3bb99243deb742!8m2!3d37.09024!4d-95.712891?hl=es-419>
7. Exporta Fácil. *Figura 28. Pictogramas más utilizados*. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/3405193rad609A3.pdf>
8. ICEX. (2014). Estados Unidos: Ficha País. Recuperado de <http://www.camarazaragoza.com/wp-content/uploads/2013/01/ficha-pais-2014.pdf>
9. Indecopi. (2013). *Guía informativa sobre rotulado*. Recuperado de https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia_rotulado_2013.pdf
10. INEI. (2010). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas*. Perú.

11. LEY N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa (2003)
12. Marco, E. (2009). *Guía de acondicionamiento y embalaje*. Perú: Exporta Fácil.
13. Ministerio De trabajo. (2016). Plan de acción sectorial para la formalización laboral para el año 2016. Recuperado de http://www2.trabajo.gob.pe/archivos/dnit/planes/160816_PASFL_2016.pdf
14. Obregón, R. N. Modelos de contratos internacionales. Perú – PROMPERU
15. *Pasos para poder obtener la licencia de funcionamiento*. Recuperado de <http://www.munilavictoria.gob.pe/procedimiento>
16. Procomer. *Figura 40. Transferencia de responsabilidad CPT*. Recuperado de <http://www.procomer.com/downloads/quiero/INCOTERM-2010-IC.pdf>
17. Promperu. *Figura 32. Cadena de DFI*. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2014-Puntos%20criticos%20en%20proceso%20exportacion.pdf>
18. PROMPERU. (2015). *Guía de mercado de Estados Unidos: Industria de la moda y decoración*. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/876323561rad3ECAB.pdf>
19. PROMPERU. (2016). *Nomenclatura Arancelaria*. Recuperado de http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1555/Nomenclatura_Arancelaria_2016_keyword_principal.pdf?sequence=1
20. *Regímenes tributarios*. Recuperado de <http://www.eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/article/1-orientacion-tributaria/321-regimenes-tributarios>

21. Santander. *Distribución de la población por edades – Unidad: Porcentaje*. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/llegar-al-consumidor>
22. Santander Trade Portal. *Población de las principales áreas metropolitanas*. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/llegar-al-consumidor>
23. Siicex. (2014). *Guía de mercados de Estados Unidos*. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Estados%20Unidos.pdf>
24. SUNAT. *Clasificación arancelaria de las blusas sublimadas*. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
25. SUNAT. (2013). *Exportación definitiva*. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2013-1-SUNAT4-Exportacion%20definitiva.pdf>
26. TRADEMAP. *Importaciones de Estados Unidos en Toneladas del año 2007 – 2016*. Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|842|||610620||6|1|1|2|2|1|2|2|1
27. TRADEMAP. *Principales exportaciones peruanas de la partida 610620, Unidad Miles de dólares americanos*. Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|604|||610620||6|1|1|1|2|1|2|1|1
28. TRADEMAP. *Principales países importadores de la partida. 610620, Unidad Miles de dólares*. Recuperado de

Mundiales http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||610620|61|1|1|2|1|2|1|1

29. TRADEMAP. *Principales empresas exportadoras peruanas de la partida 610620.*

Recuperado de

<http://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|604|||610620||61|1|2|3|1|2|1|1>

30. TRADEMAP. *Principales países exportadores de la partida 6106.20.* Recuperado de

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||610620||61|1|2|2|1|2|1|1

31. TRADEMAP. *Total exportaciones peruanas de la partida 6106.20.* Recuperado de

http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|604|||610620||61|1|2|2|1|2|1|1

32. *Ubicación de la oficina y almacén de Fashiontex S.A.C.* Recuperado de

<https://www.google.com.pe/maps/place/Jr.+Antonio+Bazo+727,+Distrito+de+Lima+15018/@-12.06574,-d77.0164805,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x9105c89eef219b0f:0x145b7f07c9ca8c1!8m2!3d-12.06574!4d-77.0142918?hl=es-419>

Anexos

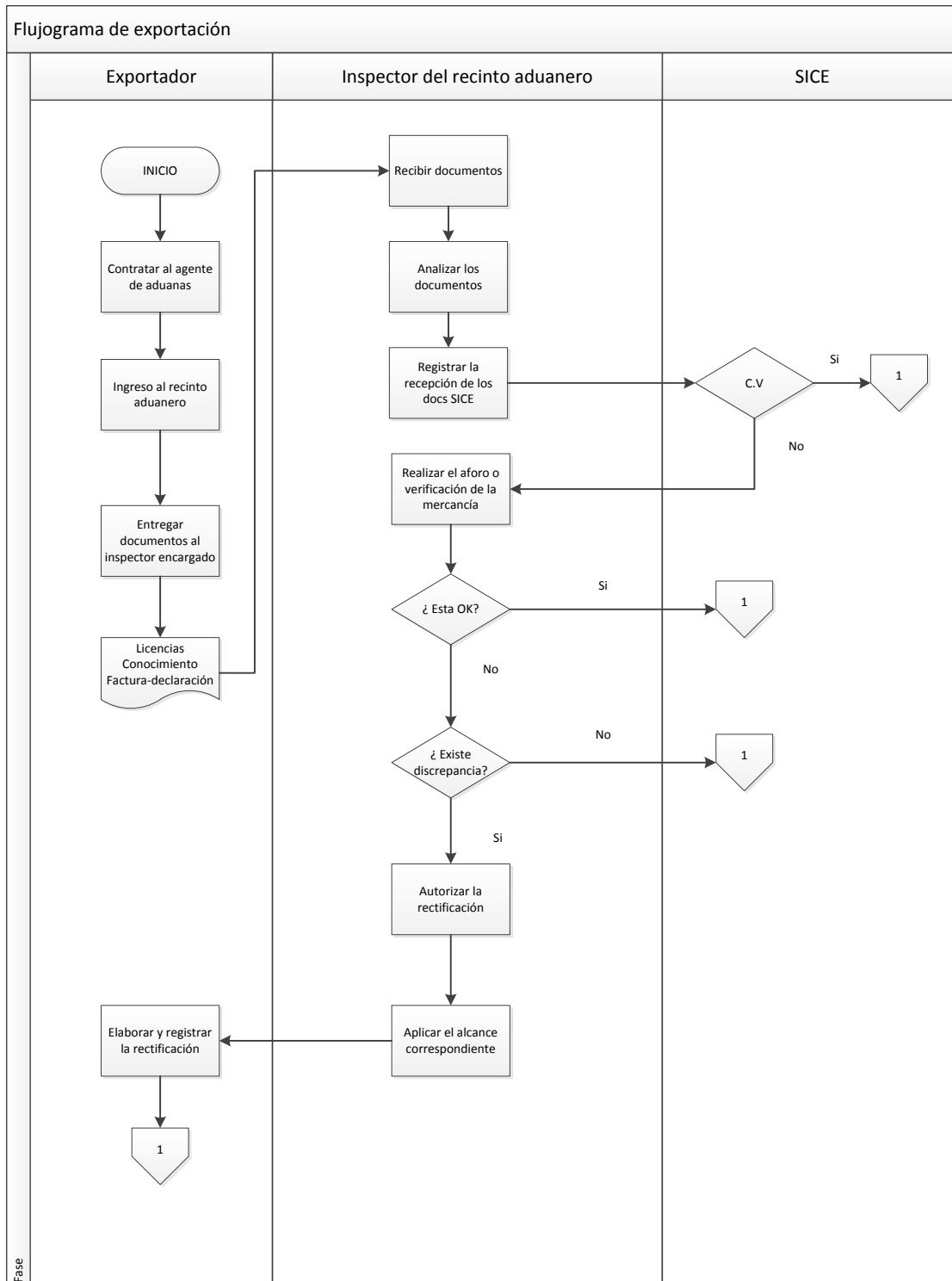
Anexo 1: Proforma de la empresa tercera para confección de blusas

Representaciones Monge & Soto SAC Ruc 20476185093	
Cotización (Abril 2017)	
Corte y servicio de confección blusas dama ,modelos variado	S/. 2,50
Precio a partir de 100 prendas e incluye el IGV	
Jr. Jorge Cuba 109 Piso 5 Lavictoria Lima monsothordados@hotmail.com	tel. 4730614

Anexo 2: Proforma de servicio del agente de aduana

ANDEAN PERU CARGO S.A.C. AV. ELMER FAUCETT ESQU. TOMAS S/N INT. 308 SEC. E DENTRO CENTRO AEREO COMERCIAL, MODULO E CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO	FACTURA ELECTRONICA RUC: 20512351183 E001-107																		
Fecha de Vencimiento : Fecha de Emisión : 21/02/2017 Señor(es) : GUTIERREZ TELLO MILAGROS : GISSELA RUC : 10413065149 Dirección del Cliente : JR. ANTONIO BAZO 522 INT. : 1403 LIMA-LIMA-LA VICTORIA Tipo de Moneda : DOLAR AMERICANO Observación : GUIA AEREA 145-04618176																			
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Cantidad</th> <th style="text-align: left;">Unidad Medida</th> <th style="text-align: left;">Descripción</th> <th style="text-align: right;">Valor Unitario</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.00</td> <td>UNIDAD</td> <td>AGENCIAMIENTO</td> <td style="text-align: right;">55.09</td> </tr> <tr> <td>1.00</td> <td>UNIDAD</td> <td>TRAMITE POR EXPEDIENTE</td> <td style="text-align: right;">33.90</td> </tr> </tbody> </table>		Cantidad	Unidad Medida	Descripción	Valor Unitario	1.00	UNIDAD	AGENCIAMIENTO	55.09	1.00	UNIDAD	TRAMITE POR EXPEDIENTE	33.90						
Cantidad	Unidad Medida	Descripción	Valor Unitario																
1.00	UNIDAD	AGENCIAMIENTO	55.09																
1.00	UNIDAD	TRAMITE POR EXPEDIENTE	33.90																
Valor de Venta de Operaciones : Gratuitas : \$ 0.00	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Sub Total Ventas :</td><td style="text-align: right;">\$ 88.99</td></tr> <tr><td>Anticipos :</td><td style="text-align: right;">\$ 0.00</td></tr> <tr><td>Descuentos :</td><td style="text-align: right;">\$ 0.00</td></tr> <tr><td>Valor Venta :</td><td style="text-align: right;">\$ 88.99</td></tr> <tr><td>ISC :</td><td style="text-align: right;">\$ 0.00</td></tr> <tr><td>IGV :</td><td style="text-align: right;">\$ 16.02</td></tr> <tr><td>Otros Cargos :</td><td style="text-align: right;">\$ 0.00</td></tr> <tr><td>Otros Tributos :</td><td style="text-align: right;">\$ 0.00</td></tr> <tr><td>Importe Total :</td><td style="text-align: right;">\$ 105.01</td></tr> </table>	Sub Total Ventas :	\$ 88.99	Anticipos :	\$ 0.00	Descuentos :	\$ 0.00	Valor Venta :	\$ 88.99	ISC :	\$ 0.00	IGV :	\$ 16.02	Otros Cargos :	\$ 0.00	Otros Tributos :	\$ 0.00	Importe Total :	\$ 105.01
Sub Total Ventas :	\$ 88.99																		
Anticipos :	\$ 0.00																		
Descuentos :	\$ 0.00																		
Valor Venta :	\$ 88.99																		
ISC :	\$ 0.00																		
IGV :	\$ 16.02																		
Otros Cargos :	\$ 0.00																		
Otros Tributos :	\$ 0.00																		
Importe Total :	\$ 105.01																		
SON: CIENTO CINCO Y 01/100 DOLAR AMERICANO																			
<i>Esta es una representación impresa de la factura electrónica, generada en el Sistema de SUNAT. Puede verificarla utilizando su clave SOL.</i>																			

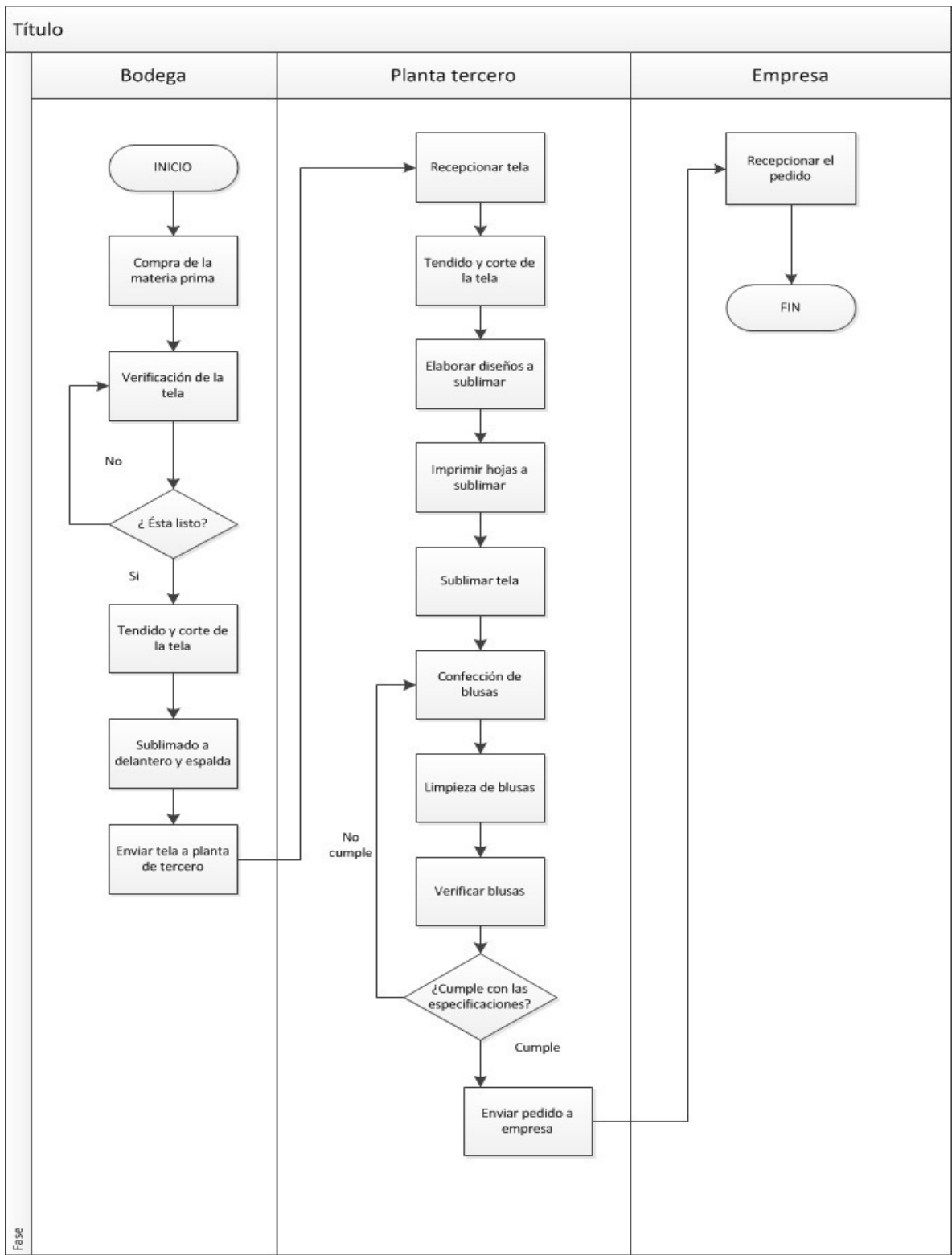
Anexo 3: Flujoograma de exportación



Anexo 4: Modelo de cotización

INVOICE PROFORM							
CONSIGNATARIO / CONSIGNEE:			NOTIFICANTE / NOTIFY:				
RAZON SOCIAL / COMPANY NAME:			RAZON SOCIAL / COMPANY NAME:				
DIRECCION / ADRESS:			DIRECCION / ADRESS:				
EMAIL:			EMAIL:				
TELEFONO/PHONE:			TELEFONO/PHONE:				
FECHA DE ENTREGA DATE OF DELIVERY	CONDICION DE PAGO OF PAYMENT	CONDITION	INCOTERM:	FOB	ENTREGA DELIVERY		
			EMBARQUE SHIPMENT	CALLAO	TRANSPORTE TRANSPORT		
CODIGO /CODE	DESCRIPCION /DESCRIPTION		CANTIDAD QUANTITY	UNIDAD UNIT	PALETAS PALLETS	DESCUENTO DISCOUNT	PRECIO PRICE
TOTAL							
SON:							
DESCRIPCION DESCRIPTION							

Anexo 5: Flujograma de producción



CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte:, empresa constituida bajo las leyes de la República, debidamente representada por su, con Documento de Identidad N°, domiciliado en su Oficina principal ubicado en, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte S.A., inscrito en la Partida N° Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N°, debidamente representado por su Gerente General don, identificado con DNI N° Y señalando domicilio el ubicado en Calle, N°, Urbanización, distrito de, provincia y departamento de, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: , y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de Días luego de recibidas las ordenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL**

COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (0.5 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fábrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de....., a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de..... por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de, a los Días del mes de 2017.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR