



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

**EXPORTACIÓN DE T-SHIRTS PARA HOMBRES CON LA MARCA
PAL PUEBLO, PARA LA POBLACIÓN LATINA MIGRANTE, A
TRAVÉS DE LOS COMERCIANTES MAYORISTAS EN LA
CIUDAD DE LOS ÁNGELES, ESTADOS UNIDOS**

**PRESENTADO POR
ROMINA GLORIA RODRIGUEZ GAMBOA**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2020



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
RECURSOS HUMANOS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**Exportación de t-shirts para hombres con la marca Pal Pueblo,
para la población latina migrante, a través de los comerciantes
mayoristas en la ciudad de Los Ángeles, Estados Unidos.**

Presentado por:

ROMINA GLORIA RODRIGUEZ GAMBOA

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

Lima – Perú

2020

RESUMEN EJECUTIVO

El Presente plan de negocios surge de la idea de introducir a la primera marca peruana en el mercado mayorista de los Estados Unidos, específicamente en el Distrito de la Moda (conocido mundialmente como District Fashion) en la ciudad de los Ángeles, estado de California.

Se optó por elegir al “District Fashion” como mercado objetivo, en primer lugar, porque es el emporio comercial más grande del estado de California, donde se ubican más de 2000 negocios mayoristas, quienes serán los compradores de esta marca, y en segundo lugar porque es el lugar donde llegan a realizar sus compras la población latina que habita en la ciudad de Los Ángeles, personas a la que va dirigido específicamente este plan de negocios.

Actualmente todas las marcas posicionadas y adquiridas por los comerciantes mayoristas que cuentan con sus negocios en ese emporio comercial, son de origen chino o coreano; marcas que con el paso de los años han sabido posicionarse y hasta han colocado sus oficinas y tiendas en Los Estados Unidos, a pesar que su fabricación sigue siendo en sus países de orígenes, siendo ese uno de los objetivos de la marca Pal Pueblo en un futuro no muy lejano.

Esta idea nace a raíz de que se identificó que ese mercado es uno donde ninguna empresa ni marca peruana ha llegado, generalmente las exportaciones peruanas hacia el país estadounidense son como maquila (fabricación a otras marcas), por lo que se halló una muy buena opción de negocio y de crecimiento introducirse en ese mercado mayorista.

Como ya se ha mencionado, nuestra principal competencia son las marcas chinas y coreanas posicionadas en ese mercado, sin embargo, estas marcas no poseen el valor agregado que tendrá Pal Pueblo, que es el material con el que será fabricado, en este caso el algodón peruano, el cual es reconocido mundialmente.

Es importante mencionar que la marca va dirigida a la población latina ya que se identificó que un gran porcentaje de habitantes de la ciudad de los Ángeles son latinos, por ello el estilo y los diseños de las prendas van en la tendencia de adquisición de estos.

Se ha determinado que para ejecutar el plan se iniciará en un solo estado del país estadounidense, pero a futuro se buscará ingresar a los mercados mayoristas de los demás estados donde haya una población latina considerable, como es el caso de la Florida o New Jersey.

MODA RGRG S.A.C será la empresa que se constituirá para llevar a cabo esta idea de negocio y poner en marcha el plan de exportación y PAL PUEBLO será la marca que patentará la empresa para introducirse en el mercado latino del país americano. Se ha establecido que la empresa se acogerá a la ley de Micro Empresa en sus primeros años de existencia, y con el paso de los años según su crecimiento optará por acogerse a otro régimen laboral que le permita expandirse más.

El proceso logístico de exportación se desarrollará mediante un agente de carga, el Incoterm con el que se trabajará será DDP, ya que se sabe que los compradores (los mayoristas) optan por realizar todas sus compras internacionales en ese término ya que prefieren no tener que realizar ningún trámite de importación y que sus pedidos les lleguen a sus tiendas o almacenes directamente.

El análisis financiero del proyecto cumple con los tres requisitos que determinan un proyecto rentable, VAN económico y Financiero mayor a 0, la Tasa Interna de retorno es mayor que la Tasa de costo de Oportunidad, y un Beneficio de costo mayor a 0.