

# FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“ANÁLISIS DE LOS COMPONENTES DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LAS CAMISETAS DEPORTIVAS DE LA EMPRESA NEGOCIOS E INVERSIONES AIRIN S.A.C. CON DESTINO A COLOMBIA EN EL PERIODO 2017-2018”

Tesis para optar el título profesional de:

**Licenciada en administración y Negocios Internacionales**

**Autoras:**

Vanessa Elizabeth Cotrina Herrera  
Tania Allysson Diaz Loarte

**Asesor:**

Mg. Elizabeth Mayuri Ramos

Lima - Perú  
2021

## DEDICATORIA

Agradecer a Dios sobre todas las cosas, a mis Padres Angelica Herrera Altamirano y Richard Cotrina Yanac, a mis hermanas Patricia y Prissshley, y a mi novio Víctor; que son el motivo para superarme. Agradezco a mi amiga Tania porque juntas logramos terminar este trabajo de investigación.

Vanessa Elizabeth Cotrina Herrera

Este trabajo se lo dedico en primer lugar a Dios, por darme la fuerza necesaria para poder llevar a cabo todo este proceso de investigación. Este trabajo de investigación también va dedicado para mi hijo Alejandro Joaquín L. Diaz, mis padres Victoria Loarte González e Hipólito Diaz Vásquez, y a mis hermanos; son mi mayor motivación para seguir adelante. Agradezco a mi amiga que junto a ella hemos podido terminar este proyecto y por último a mi profesora Elizabeth Mayuri Ramos, por su gran apoyo en el proceso de todo este trabajo.

Tania Allyson Diaz Loarte

## AGRADECIMIENTO

A mi familia por su apoyo incondicional, siempre estaré agradecido con cada uno de ellos.

A mi casa de estudios, la Universidad Privada del Norte por su visión con sus alumnos de afrontar nuevos retos, inculcando en nosotros.

Mi total y más sincero agradecimiento a mi asesora de tesis, Mg. Elizabeth Mayuri Ramos, por su guía, asesoría, retroalimentación y tiempo brindado para la realización de este proyecto.

Tania Diaz Loarte

A Dios sobre todas las cosas por darme la vida y poder disfrutarla en cada momento.  
A mis padres por el apoyo incondicional.

También agradecer a mi amiga Tania quién confió en mí para realizar la tesis.

A cada uno de mis maestros por la formación profesional que me brindaron hasta culminar mi carrera profesional.

Mi total y más sincero agradecimiento a mi asesora de tesis, Mg. Elizabeth Mayuri Ramos, por su guía, apoyo incondicional, brindarnos en cada momento motivación en este trayecto.

## TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE DE TABLAS.....	5
ÍNDICE DE FIGURAS .....	6
RESUMEN .....	7
ABSTRACT.....	8
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO 2. MÉTODO .....	26
CAPÍTULO III. RESULTADOS .....	33
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES .....	43
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	47
ANEXOS .....	52

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Empresas peruanas que vendieron exportando productos textiles no tradicionales año 2018.....	21
<b>Tabla 2.</b> Entrevista Capacidad Física - Infraestructura .....	34
<b>Tabla 3.</b> Entrevista Capacidad Física – Tecnología de Punta.....	34
<b>Tabla 4.</b> Entrevista Capacidad Física - Disponibilidad de Insumos .....	35
<b>Tabla 5.</b> Entrevista Capacidad Financiera – Capital de Trabajo.....	36
<b>Tabla 6.</b> Entrevista Capacidad Financiera – Financiamiento .....	36
<b>Tabla 7.</b> Entrevista Capacidad Financiera – Ingresos .....	37
<b>Tabla 8.</b> Entrevista Capacidad <i>Administrativa</i> – Planeación.....	37
<b>Tabla 9.</b> Entrevista Capacidad Administrativa – Planeación .....	38
<b>Tabla 10.</b> Entrevista Capacidad Administrativa – Planeación.....	39
<b>Tabla 11.</b> Inventario de máquinas de la empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. ....	40
<b>Tabla 12.</b> Cronograma de pagos por préstamo financiero BCP .....	41

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Principales países de exportación de -T Shirt, Perú, 2017-2018 .....	19
<b>Figura 2.</b> Principales empresas peruanas exportadores de T shirt a EE. UU en el año 2018... .....	20

## RESUMEN

La presente investigación tiene por objetivo analizar la situación de los componentes de la oferta exportable, cómo los componentes físicos, financiera y gestión administrativa, poco establecido en las pequeñas empresas textiles de camisetas deportivas; se ha elegido un sector importante como la textilería de camisetas, por ser el de mayor tendencia de crecimiento, debido a que Perú produce la materia prima. El estudio fue no experimental, nivel de investigación exploratorio, de enfoque cualitativo. Se procedió a realizar la revisión y recopilación de información de fuentes secundarias, teniendo como instrumento: la Guía documental, obteniendo como resultado el análisis de los componentes de la oferta exportable de las camisetas deportivas de la empresa AIRIN S.A.C. Finalmente, se concluyó que la empresa AIRIN S.A.C., cumple con las capacidades de la oferta exportable , primero el tener maquinaria de alta gama, situación financiera rentable y estándares de gestión administrativa, con ello teniendo un mejor posicionamiento en el mercado internacional.

Palabras Clave:

**Oferta exportable**

## ABSTRACT

The present investigation titled: “Analysis of the components of the exportable supply of the sports shirts of the business and investment company Airin SAC. destined for Colombia in the period 2017-2018 ”, its objective is to analyze the situation of the components of the exportable supply, such as the physical, financial and administrative management components, little established in the small textile companies of T-shirts; An important sector such as T-shirt textiles has been chosen, as it is the one with the greatest growth trend, because Peru produces the raw material. The study was non-experimental, exploratory research level, with a qualitative approach. The review and compilation of information from secondary sources was carried out, having as an instrument: the Documentary Guide, obtaining as a result the analysis of the components of the exportable offer of the sports shirts of the company Airin SAC. Finally, it was concluded that the Airin SAC company complies with the capabilities of the exportable offer, firstly having high-end machinery, profitable financial situation and administrative management standards, with this taking into account a better position in the international market.

Key Words

## CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

Según refiere Azevedo(2019), la mayor oferta exportable de textiles es producida por 15 economías, siendo China el mayor exportador de textiles (US\$ 77 mil millones) quien, a pesar de poseer esta gran ventaja, presenta ciertas deficiencias, ya que sus empresas textiles tienen escasa capacidad en investigación y desarrollo, no alcanzando un buen nivel de calidad de producto y servicio. Para Sierralta (2007), la oferta exportable se define como el volumen de unidades o la cantidad de productos a exportar; sin embargo, la denominación “oferta exportable” involucra una orientación interna, compuesta por factores que la empresa debe mejorar para ingresar al mercado internacional.

Según datos del Centro de Comercio Exterior (ComexPerú, 2018), durante el primer semestre del año 2018, las exportaciones de camisetas deportivas alcanzaron valor *Free on board* [FOB] de US\$ 23,4 millones, lo que representa un crecimiento del 1,3% en comparación al año anterior según informes. Además, en el periodo enero-agosto de 2018, las exportaciones del sector textil y confecciones alcanzaron un valor de US\$ 921 millones, un 12.7% más que en el mismo periodo de 2017, siendo los principales destinos EE.UU. (48.3% del total), China (6%), Brasil (4.5%), Chile (4.2%) y Colombia (4.1%). Asimismo, las ventas a EE.UU. pasaron de US\$ 408 millones entre enero y agosto de 2017 a US\$ 445 millones en el mismo periodo de 2018, lo que significó un aumento del 8.9% y, en el caso de China, pasaron de US\$ 35.7 millones a US\$ 55.4 millones, lo que representó una variación del 52.8%. Estos datos evidencian que las exportaciones textiles peruanas están en crecimiento favoreciendo a la economía del Perú, teniendo como primer lugar país de destino EEUU.

Perú se considera como un país textil por tradición, reconocido por la alta calidad de sus fibras, como el uso del algodón pima, el tejido de la alpaca, la adquisición de nuevas tecnologías y capacitación de la mano de obra , se presenta como una oportunidad para

mejorar los procesos de producción , con llevando a ello a ingresar a nuevos mercados, dar un valor agregado y tener una adecuada oferta exportable

Para las empresas en países en vías de desarrollo como el Perú, el ingreso al mercado internacional representa un reto constante, lo que significa que tienen que evaluar y analizar sus componentes de exportación para un periodo a largo plazo similar al establecido por el Plan Estratégico Nacional de Exportación 2025 [PENX], iniciando desde una primera etapa, como es el caso de la venta y exportación de camisetas deportivas de la empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C., que implementó sus actividades de exportación de camisetas a Colombia durante el periodo 2017-2018 y lo sigue haciendo hasta la fecha; siendo esto materia de estudio puesto que, su análisis, permitirá reconocer cómo se ha desarrollado previo al contexto de la crisis sanitaria, el cual puede dar paso a posteriores investigaciones de otros niveles de estudio que se puedan realizar en empresas con características similares. Asimismo, este estudio permite hacer un análisis exhaustivo de la oferta exportable que comprende la capacidad física, financiera, económica y de gestión con el propósito de conocer la situación del contexto y las acciones realizadas por la empresa de este estudio a fin de proponer y/o recomendar las acciones necesarias para mantener el crecimiento y ampliación de cobertura de exportaciones de las camisetas deportivas a otros países los que permitirán generar empleos y contribuir con el crecimiento del país.

### **Justificación del Estudio**

La presente investigación tiene como consigna la justificación práctica. Actualmente la pequeñas empresas del rubro textil de exportación de camisetas deportivas cuentan con los recursos para competir con los mercados internacionales , pero en gran medida no se tienen los conocimientos de los componentes de la oferta exportable, por ello se buscan las teorías de los componentes bien detalladas de la oferta exportable, por tanto el presente estudio

servirá de motivación para generar un sector competitivo de comercialización para su análisis, ingresando a un nuevo mercado en materia de investigación.

En tal sentido, en algunas empresas MYPES no se desarrolla un buen funcionamiento de la oferta exportable con llevando a ello a no posicionarse en el mercado Internacional, es por ello que el presente estudio permite realizar un análisis exhaustivo de la oferta exportable que comprende la capacidad física, financiera y de gestión administrativa con el cual se propone dar a conocer la situación del contexto, a fin de recomendar las acciones necesarias para mantener el crecimiento y ampliación de cobertura de exportaciones de las camisetas deportivas a otros países, optimizando sus recursos posicionándose en el mercado internacional.

Según Medina (2013) en su estudio sobre el “*Análisis de los factores internos de la oferta exportable de artesanía textil para el ingreso a los mercados internacionales, región puno - periodo 2012*”. Dicho estudio tuvo como objetivo identificar y analizar la artesanía textil que influyen en el ingreso a los mercados internacionales, Región Puno. La investigación tiene un enfoque cuantitativo, ya que se dio a conocer si la variable influye de manera positiva o negativa en la oferta exportable. Se concluyó que los componentes de la oferta exportable influyen en la introducción del mercado internacional.

Rodriguez y Viscaino (2018) en su tesis “*Oportunidades comerciales para productos ecuatorianos de comercio justo en el mercado Europeo*”, tuvo como objetivo analizar y destacar que el comercio justo es una alternativa de intercambio comercial, basándose en el diálogo, la transparencia y el respeto, incorporándose criterios sociales y medioambientales para el buen manejo de la capacidad administrativa, obteniendo reconocimientos de identidades.

Velastegui (2015) en su tesis *“Plan de exportación de ropa deportiva y multipropósito de la empresa “sacha textil” de la ciudad de Riobamba hacia New York-estados unidos para el periodo 2013-2014”*, tuvo como objetivo fundamental ubicar a las camisetas deportivas al mercado de EEUU, analizándose la oferta exportable en el mercado norteamericano con el desarrollo del trabajo de investigación se ha dejado constancia de los pasos que se deben realizar para poder realizar una exportación.

Paredes (2012) en su investigación *“Oferta exportable: tradicional y no tradicional”*, tuvo como objetivo el análisis de la oferta exportable, se utilizó fuentes informativas; procediendo a la compilación de los temas que demuestren confiabilidad en el reporte de los datos, que se precisa que sean validadas y representativas, prosiguiendo con el procesamiento, evaluación, análisis de la información, teniendo como resultado el crecimiento económico endógenamente el aumento sostenido en las importaciones de bienes y servicios.

Por último, dentro del mercado internacional y en especial el peruano existe la materia prima base para la obtención y comercialización de las camisetas deportivas, el cual es el algodón, dado las pequeñas empresas cuentan con los recursos y los componentes de la oferta exportable, para poder competir con el mercado internacional con llevando a ello un posicionamiento.

## **Bases Teóricas**

### *Oferta Exportable*

Según Amurgo-Pacheo y Pierola (2008) el comercio internacional se debe su crecimiento principalmente a las exportaciones en el margen intensivo, dado ello la importancia de la diversificación de las exportaciones que reduce la dependencia de un número limitado de bienes, que están sujetos a fluctuaciones de precios y volúmenes, de tal manera los países puedan manejar los problemas de inestabilidad en las exportaciones. De esta manera, el actual comercio internacional con lleva un aspecto mercantil, involucrando elementos financieros como es el caso del contrato turn – key. Todo ello nos lleva a la conclusión de que tanto comercio como la parte financiera son fases de una misma operación internacional. De esta manera, se intercambian aspectos culturales y tecnológicos, donde buscan consolidar su presencia en determinado mercado (Sierralta, 2007).

La comercialización internacional se ha convertido en un factor importante para impulsar el crecimiento económico, por sus derivados en el conocimiento, la información, la innovación, y la tecnología, con llevando a ello a la denominación oferta exportable (Sierralta, 2007).

La oferta exportable es desarrollar las capacidades de producción, financiero y la gestión, generando un control dentro de la empresa de acuerdo con los criterios para llevar una comercialización. Las exportaciones no tradicionales se fueron observando claramente la importancia de un elemento dentro de esta estrategia; la capacidad y condiciones de las empresas para operar en los mercados externos. Así, se aprecian que las dificultades no solo eran la carencia de oportunidades en los mercados internacionales, sino también las

dificultades y limitación propias de las estructuras que se traducen como oferta exportable (Sierralta, 2007).

**Capacidad Física.** Se refiere a la estructura de planta y a las condiciones productivas que tiene una empresa para que pueda atender mercados ampliados de mayor demanda al mercado donde se está operando y donde se ha constituido (Sierralta, 2007).

**Nivel de Inversión Tecnológica.** La oferta exportable está enfocada en todos los productos tradicionales y no tradicionales para un buen manejo de exportación.

Es importante definir el tipo de maquinaria y equipo de punta para poder fabricar el producto o prestar el servicio. Según Porter (2010), la inversión en tecnología es el conjunto de estrategias y actividades que se aplica para crear una ventaja competitiva en los procesos del negocio de tal manera sea utilizado correctamente y así logre optimizar los recursos en la organización y crear nuevos productos.

**Capacidad Financiera.** El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (MINCETUR, 2009), entiende este término como la capacidad financiera a la alternativa de satisfacer la necesidad de liquidez por medio del endeudamiento con personas o instituciones ajenas a la empresa. Asimismo, para la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ, 2013). La empresa debe de contar con los recursos necesarios para producir el volumen realizado; pues si la empresa no cuenta con liquidez, se debe de recurrir a una entidad bancaria para poder cumplir con los pedidos solicitados.

**Capacidad Administrativa.** Se define como un conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir y controlar. En tal sentido se puede interpretar la gestión administrativa como el proceso de toma de decisiones realizado por los

órganos de dirección, administración y control de una entidad, basado en los principios y métodos de administración, en su capacidad corporativa, lo cual guarda concordancia por lo definido por MINCETUR (2013), quien lo explica como el grado de capacidades y habilidades que debe contar la persona responsable del área de exportación para organizar, planificar, dirigir y controlar una estrategia de internacionalización. Así también, consiste en el conjunto de acciones que los directivos o la gerencia de una empresa cumple con las fases del proceso administrativo (Santillán y Villanueva, 2013).

### ***Dirección***

La dirección representa la puesta en marcha de lo que fue planeado y organizado. En palabras de Chiavenato (2004), la dirección es la función administrativa que incluye el empleo de la influencia para activar y motivar las personas a alcanzar los objetivos organizacionales. Se encarga de comunicar las tareas e influenciar y motivar a las personas para que ejecuten las tareas esenciales. Es decir, es un proceso para dirigir e influir en las actividades de los miembros de un grupo o una organización entera, con respecto a una tarea.

### ***Control***

Tomando en cuenta la definición de Chiavenato (2004), el control representa el acompañamiento, monitoreo y evaluación del desempeño organizacional para verificar si las tareas se ejecutan de acuerdo con lo planeado, organizado y dirigido. Por lo tanto, es la función administrativa relacionada con el monitoreo de las actividades para mantener la organización en el camino correcto, de modo que se puedan conseguir los objetivos y emprender los ajustes necesarios para corregir los desvíos.

Además, Chiavenato (2004) comenta que la finalidad del control es garantizar alcanzar los resultados de lo que se planeó, organizó y distribuyó desde el inicio, buscando

que este se ajuste lo máximo posible a los objetivos establecidos. La esencia del control radica en la verificación del control sobre determinada actividad controlada, es decir, si esta alcanzó o no los objetivos o resultados deseados; por tanto, es un proceso que guía la actividad ejecutada para alcanzar un fin determinado de antemano.

### ***Participación del estado***

Existe evidencia de la participación del estado en actividades de exportación. Por ejemplo, el programa del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI) operado por Swisscontact y ADEX, ha otorgado S/.593,600 a las primeras pequeñas y medianas empresas ganadoras, buscando fortalecer sus exportaciones en los mercados internacionales tales como Francia, Chile, Estados Unidos y México; así también, este programa cuenta con un fondo que alcanzó a los S/. 25 millones para beneficiar 180 empresas exportadoras durante su proceso de inserción internacional. Cabe indicar que el Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI) se enmarca en el Plan Estratégico Nacional Exportador 2025, el cual tiene como uno de sus principales objetivos la internacionalización de la empresa peruana y se encuentra alineado con la Agenda de Competitividad 2014 – 2018.

### ***Evolución de la Ropa Deportiva***

Curasi (2017), define en su estudio a través del siglo XX, la ropa deportiva fue mutando a medida que los estilos, las costumbres y los intereses cambiaban; la ropa deportiva se reservaba para los atletas de alto rendimiento; sin embargo, en los años 60s comenzaron a prevalecer los estilos más casuales y urbanos. En la actualidad la ropa deportiva debe ser capaz de ofrecer extremo confort, casi como una segunda piel o como si no se usara nada, además, de ofrecer ventajas al usuario para protegerlo de todos los elementos externos como

el calor, el frío, la lluvia o la nieve. El deporte de alta competencia y el ocio se han fusionado y ahora las innovaciones en pro del mejoramiento del desempeño deportivo no solo van encaminadas para los atletas de alto rendimiento, sino que también, van dirigidas a los aficionados quienes son percibidos como potenciales compradores.

La innovación en la ropa deportiva se enfoca en dos niveles básicos: la perspectiva técnica con nuevos textiles que mejoran el desempeño deportivo y que además brindan una mejor protección al atleta y la concepción estética de la ropa donde nuevos estilos, colores y diseños lucen atractivos a la vista de los consumidores.

### *Camisetas Deportivas*

Hernández (2011), en su estudio sobre la evolución de la ropa en los deportes, refiere que la camiseta deportiva fue una creación léxica americana, documentada desde el siglo XVI hasta la segunda mitad del siglo XIX con el significado de ‘camisa o vestido de indio’. En cuanto a su definición, la conceptualiza como ropa por disciplina, ligera, que permita libertad de movimientos y flexibilidad. A la vez, menciona que la tecnología ha permitido desarrollar, incluso, fibras que combaten el mal olor y que evaporan el sudor para mayor comodidad del atleta. A continuación se detalla la ficha técnica de la camiseta deportiva

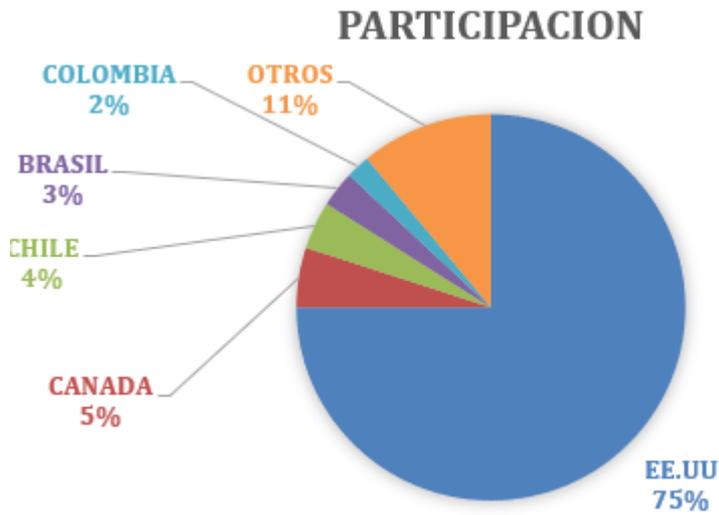
Nombre Comercial: T-shirts y camisetas interiores de punto de las demás materias textiles.

Partida Arancelaria: 6109909000 T-shirts y camisetas interiores de punto de las demás materias textiles.

### *Situación de la Exportación Nacional*

Según Laguna (2020), la industria textil siempre ha estado en constante cambio, marcando desde el siglo veintiuno, puesto que se han desarrollado cambios estructurales internos y la globalización, resultando un panorama favorable. Asimismo, los diversos tratados, acuerdos y leyes, han sido la causa principal del crecimiento de las exportaciones sostenibles, teniendo un aumento exponencial a partir del 2002 debido a la gran demanda externa asiática y que a su vez terminó hacia el 2012. No obstante, en los últimos años las exportaciones textiles atravesaron un periodo recesivo pasando de US\$ 2.2 mil millones en el 2012 a US\$ 1.3 mil millones en el 2017; esto se produjo debido a la reducción de precios de la industria textil. Sin embargo, en los últimos años, el sector textil tuvo un ascenso de consolidación de exportaciones por US\$ 14,000 millones durante el 2018, obteniendo una tasa de crecimiento del 7.9 % equivalente a 127 millones, alcanzando así un récord histórico en las exportaciones peruanas. En cuanto al sector no tradicional, logró alcanzar US\$ 13,223 millones creciendo un 12,6 % respecto al 2017. Asimismo dentro de ese sector textil y confecciones, superó los US\$ 1,400 millones (+10%) donde sus principales productos fueron los T-Shirts con US\$ 324 millones, lo que significó una variación positiva del 10%, continuando así el crecimiento y recuperación respecto a los años 2017-2018, que creció 17%.

**Figura 1.** Principales países de exportación de -T Shirt, Perú, 2017-2018



*Nota.* Copyright, Laguna, et al. (2020)

En la Figura 1 se observa que los principales países destino de nuestras exportaciones de camisetas T-shirt, van dirigidos a mercados internacionales como el de Estados Unidos, ocupando el 75% de participación, seguidos por Canadá (5%) y muy por detrás se encuentra con un 4 % en Chile, siguiéndole con 3 % en Brasil y un 2% en Colombia.

**Figura 2.** Principales empresas peruanas exportadores de T shirt a EE. UU en el año 2018.



Nota. SIICEX (2018)

En la Figura 2, se observa que las principales empresas peruanas exportadoras de camisetas -T Shirt con destino a E.E.U.U. en los años 2017-2018, de las cuales destaca la empresa Confecciones Textimax S.A. con el 31% de las exportaciones destinadas a dicho país, seguido de Textiles Sourcing Company S.A.C. con un 24% y ocupando el tercer lugar está Fil Export S.A.C. con un 17%.

### *Exportaciones de empresas peruanas*

**Tabla 1.** *Empresas peruanas que vendieron exportando productos textiles no tradicionales año 2018*

Cantidad de Empresas	Monto (dólares)
27	Más de 10 millones
101	Entre 1 y 10 millones
423	Entre 100 mil y 1 millón
1306	Menos de 100 mil

*Nota.* Sub Dirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial – PROMPERÚ

De la Tabla 1, se observa que cuenta durante el año 2018, existió un total de 1857 empresas peruanas que exportaron productos textiles no tradicionales, de las cuales 27 tuvieron ingresos de más de 10 millones de dólares y 1306 menos de 100 millones de dólares.

### *Tratado de libre comercio con Colombia.*

El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Perú y Colombia, se suscribió el 26 de junio de 2012 en Bruselas, el cual entró en vigencia el 1 de marzo de 2013, durante el Gobierno del presidente Ollanta Humala. Este año se han cumplido cinco años de la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial, siendo este TLC con la Unión Europea y con el de Estados Unidos, los que constituyen un hito para el Perú en exportación. Al igual que el TLC con Estados Unidos, cuando se negoció este acuerdo, los negociadores peruanos, políticos y empresarios auguraban que este acuerdo comercial traería mayores oportunidades al Perú debido al tamaño del mercado de Unión Europea, también se dijo que sería una oportunidad de acceso a inversiones y acceso a tecnología que permitiría mejorar los procesos de producción. Sin embargo, cinco años después, podemos ver que no se ha obtenido el resultado esperado.

Los productos textiles, estarán exonerados de aranceles llenando el formato de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga o Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (APTDEA), y teniendo el certificado de origen que respalde el mismo. Esto se obtienen a través de la Cámara de Comercio de Lima, los requisitos para la obtención son: Declaración jurada de origen, formulario que se llena mediante la Ventanilla única de Comercio Exterior - VUCE, en la cual se indica los materiales originarios y no originarios que forman parte de la producción del producto. Debe ser llenada por producto y por destino. Una vez llenado; es transmitido a la Cámara de Comercio de Lima (CCL) para su evaluación; de ser afirmativa, se le otorgará una autorización por un período de validez de dos años.

De la misma forma, se tiene que *presentar* el certificado de origen, el cual se llena mediante la Ventanilla única de Comercio Exterior - VUCE, factura de exportación o boleta de venta, se adjunta al momento de tramitar el certificado de origen. Este trámite tiene un costo de S/ 42,48 incluido IGV, que deberá ser abonado a las cuentas de la Cámara Comercio de Lima (CCL).

Colombia y Perú forman parte de la Comunidad Andina (CAN) desde 1969, juntamente con Bolivia y Ecuador, asimismo los productos peruanos se encuentran exentos de pago de aranceles en Colombia, según las preferencias arancelarias de la CAN; el cual se basa en la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina, NANDINA, que está establecida en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, NANDINA, que actualmente cuenta con un nivel de armonización a 8 dígitos.

Por otro lado, Colombia, cuenta con un Arancel Externo Común (AEC) para las importaciones provenientes desde terceros países, con una estructura de cuatro niveles

arancelarios (5%, 10%, 15% y 20%), según el grado de elaboración y/o transformación de las mercancías.

### ***Historia de la empresa.***

Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. - con numero de RUC 20547504047 ubicada en Av. Zarumilla N° 240, San Martín de Porres, Lima. Es una empresa peruana dedicada a la fabricación de prendas de vestir de alta calidad en tejidos de punto y plano en sus exportaciones. En el mercado sudamericano, cuenta con clientes de Brasil, Colombia, Chile y Venezuela; en el mercado de Centro América, clientes de Costa Rica; y en el mercado norteamericano, clientes de Estados Unidos. Durante el 2018, elaboraron las camisetas de la selección peruana para el Mundial de Rusia para la marca UMBRO, lo cual fue factible debido a la demanda de clientes nacionales e internacionales, que requieren de productos de alta calidad que cumpla con todas las especificaciones técnicas y los estándares requeridos, así como el cumplimiento de los tiempos establecidos.

Por último, la empresa considera que la difusión del respeto hacia los derechos es un principio que permite el desarrollo del capital humano, cuya responsabilidad es la promoción de prácticas positivas que contribuyen al bienestar de sus colaboradores y se refleja en su ambiente laboral.

## 1.1. Formulación del problema

### *Pregunta de investigación*

¿Cuál es la situación de los componentes de la oferta exportable de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017- 2018?

### *Preguntas Secundarias*

¿Cuál es la situación de la capacidad física para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017- 2018?

¿Cuál es la situación de la capacidad financiera para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017-2018?

¿Cuál es la situación de la capacidad de gestión administrativa para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017-2018?

## **1.2. Objetivos**

### ***Objetivo General***

Analizar los componentes de la oferta exportable de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017-2018.

### ***Objetivos Específicos***

Identificar la capacidad física para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017-2018.

Identificar la capacidad financiera para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017-2018.

Identificar la capacidad de gestión administrativa para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017- 2018.

## CAPÍTULO 2. MÉTODO

### 2.1. Tipo de investigación

#### *Enfoque de Investigación*

El presente estudio persigue el enfoque cualitativo, el cual se enfoca en comprender los fenómenos desde una base exploratoria y bajo la perspectiva de los participantes, en su ambiente natural y relacionado con el contexto de estudio (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2019). En tal sentido, esta investigación tiene como propósito examinar la forma en que los entrevistados de la empresa AIRIN S.A.C. perciben y experimentan el caso de estudio, profundizando sus puntos de vista a partir del hecho suscitado en la oferta exportable de las camisetas deportivas durante el período 2017-2018, a través de una entrevista dirigida, interpretando los significados que se deriven de las respuestas recogidas.

#### *Diseño de Investigación*

El diseño de investigación a seguir es no experimental u observacional según lo refiere Hernández-Sampieri y Mendoza (2019), dado que en todo el proceso no existirá manipulación de variables ni aplicación de acciones que alteren el resultado de una variable. Sin embargo, el diseño más preciso lo aporta Vara (2015), siendo esta investigación cualitativa de estudio de casos, dado que se van a seguir la secuencia de un proceso o plan de gestión aplicado a un aspecto muy específico, estudiando el fenómeno dentro de su contexto real, recolectando evidencia de primera fuente (p. 243).

### ***Nivel de Investigación***

Tal como lo refieren Supo (2020) y Vara (2015), las investigaciones cualitativas se encuentran en el nivel exploratorio, dado que busca ampliar el conocimiento de un fenómeno o hecho a través de la recolección de información a través de la bibliografía, la opinión de expertos y el contacto con la realidad a investigar. En ese sentido, esta investigación recoge la información a través de la opinión de los gerentes y trabajadores de la empresa AIRIN S.A.C. con el objetivo de realizar un análisis sobre la oferta exportable de las camisetas deportivas con destino a Colombia.

### **2.2. Población y muestra**

Para Vara (2015), la población de un estudio son los informantes o fuentes de información primaria o directa que ayudan a cumplir con los objetivos de una investigación, siendo estos objetos, personas, documentos, eventos, situaciones, instituciones, etc. Además, refiere que estos sujetos u objetos deben tener una o más propiedades en común y estar ubicados en un espacio, aunque pueden variar en el transcurso del tiempo. A la vez, refiere que una investigación, dependiendo su complejidad y necesidad de información, puede tener más de una población.

En tal sentido, como la investigación se centra a reconocer los componentes de la oferta exportable de las camisetas deportivas de una organización, y dado el diseño de estudio de caso, los datos fueron obtenidos a través de dos fuentes importantes: (1) Opiniones de expertos conformado por los gerentes y trabajadores de la empresa AIRIN S.A.C., por lo que la unidad de estudio está conformada por el personal de la empresa que ha tenido contacto directo con el proceso de fabricación, comercialización y exportación de estos productos

hacia el país destino de Colombia durante los años referidos, y (2) Herramienta de inteligencia comercial de datos Sentinel, para obtener la información relevante dentro de los años 2017-2018 acerca de la capacidad financiera de la empresa Airin SAC

En cuanto a la muestra, Vara (2015) menciona que es un conjunto de casos que se extrae de una población determinada que pueden ser probabilístico o no probabilísticos dependiendo el diseño de una investigación y su necesidad. En cuanto a las investigaciones cualitativas, refiere que las muestras casi siempre son pequeñas y no probabilísticas, dado que este tipo de investigación no busca generalizar resultados, sino reflejar una realidad mediante múltiples percepciones. Para este autor, el tamaño de la muestra en un estudio cualitativo se rige por el “punto de saturación”, que lo define como la información redundante en un grupo de individuos, donde la información ya se vuelve repetida.

Visto esta definición de la muestra en un estudio cualitativo, el grupo de informantes estuvo conformado por el Gerente General, el jefe de almacén y el Jefe de producción; elegidos por conveniencia debido a la información que manejan en todo el proceso de elaboración y comercialización de las camisetas deportivas, así como datos importantes para el objetivo de la presente investigación.

### **2.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

La técnica de recolección de datos para la presente investigación fue la entrevista y el análisis documental, toda vez que se pretendió reunir la información desde la experiencia de los involucrados en el proceso de exportación del producto en mención. La entrevista es una técnica basada en un dialogo o conversación “cara a cara”, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistado pueda obtener la información requerida, tal como lo refiere Arias (2006)

Dentro de esta técnica, se estableció como instrumentos a la guía de entrevista y la ficha documental, el cual fue preparado con base al modelo teórico y definición conceptual de la oferta exportable y, además, incluyendo las cualidades propias del producto (camiseta deportiva) y su proceso de exportación hacia el país destino. A continuación, se presenta la guía de entrevista que cuenta con 11 preguntas se encuentra en el Anexo 3, conformadas por los tres componentes de la oferta exportable, en la capacidad física el cual cuenta con tres preguntas, capacidad financiera con tres preguntas y por último la capacidad de gestión administrativa con tres preguntas, de tal manera la guía de entrevista se dio al gerente general, jefe de producción y jefe de almacén quienes son las personas apropiadas.

Para la elaboración de la guía de entrevista, se basó en un diseño semi estructurado, es decir, con un grupo de preguntas pre establecidas que recogen datos de la oferta exportable del producto analizado, pero con la posibilidad de profundizar en cada pregunta a través de otras consultas que se pueda dar en el mismo momento de la recolección de información. Las preguntas propuestas, así como la cantidad de estas, fueron guiadas por la profesora Mg. Elizabeth Mayuri como experta en el tema. Luego, estas preguntas pasaron por la aprobación de un grupo de jueces para determinar la validez bajo la apreciación dicotómica de cada ítem para determinar su inclusión, mejora o exclusión. En tal sentido, para determinar la validez y confiabilidad de los instrumentos, se utilizó la opinión y el visto bueno de expertos en el tema de la carrera profesional de Administración y Negocios Internacionales dada por los docentes Diego Oré Leyva y Geraldine Barrionuevo Gaggiotti pertenecientes a la Universidad Privada del Norte - Sede Comas.

## **2.4. Procedimiento de Recolección de Datos**

La guía de entrevista se preparó con base a las teorías de los componentes de las ofertas exportable, se llevó a cabo de manera virtual con un tiempo de 4 horas obteniendo primero el permiso del Gerente General de la empresa. El primer entrevistado se dio al Gerente General, al segundo entrevistado se dio al Jefe de Almacén y por último al Jefe de Producción.

Además, como otras fuentes de recolección de información, se utilizaron herramientas de inteligencia comerciales de datos como Sentinel. (2017-2018), para obtener la información relevante dentro de los años 2017-2018 acerca de los componentes de la oferta exportable.

## **2.5 Procedimiento de Análisis de Datos**

### *Proceso de Ordenamiento de Datos*

Se utilizó la herramienta de Excel donde se expuso las respuestas de la guía de entrevistas, en tal sentido realizar una uniformidad en los resultados, con llevando a ello a eliminar algunas respuestas inteligibles que no son similitud con lo establecido.

### *Proceso y Técnicas de Análisis de Datos*

Para Vara (2015) el análisis de datos consiste en la técnica para obtener información científica a partir de las respuestas obtenidas en la recolección. Además, refiere que estos llevan a los resultados de una investigación. En cuanto a las técnicas de análisis en la investigación cualitativa, el autor menciona que el investigador es el instrumento de análisis, ya que es el encargado de comprender el significado de los datos recogidos a partir de la experiencia y conocimiento teórico que maneja, resumiendo, analizando e interpretando la información obtenida a través de: (1) la técnica de categorización y (2) la técnica de análisis

de contenido.

Para el presente estudio, se han realizado ambas técnicas, en primer lugar, para la categorización, se ha ordenado las respuestas obtenidas a los entrevistados a través de una tabla categórica agrupado por cada componente de la oferta exportable de las camisetas deportivas, con el objetivo de encontrar diferencias y similitudes de respuestas y analizarlas con el concepto que dirige cada componente según lo expresado en la base teórica.

En segundo lugar, se realizó el análisis del contenido, el cual fue la continuación de la presentación de la tabla categórica y expresado en la discusión del presente estudio. Este análisis permitió encontrar hallazgos sobre las bondades de este producto como su competitividad, calidad y rentabilidad. Además, permitió hacer un contraste sobre la percepción particular de este evento desde la óptica de cada área al cual representan los entrevistados.

Para ordenar las respuestas, se codificaron en función a su similitud e inclusión en algún componente. Según Ortiz (2015) sostiene que “la codificación consiste en asignar un símbolo a cada categoría. Los códigos no son más que métodos de clasificación de la información” (p. 113). Por lo que fue necesario asociar la información conseguida mediante categorías que se relacionan a los objetivos de la investigación.

## 2.7 Aspectos Éticos

El presente estudio respetó las fuentes secundarias recogidas de manera objetiva y confiable, sin alterar los resultados, evitando todo tipo de manipulación, teniendo como consigna brindar un tema e información de calidad en beneficio a la comunidad, ya que respetará los derechos de autoría de otros investigadores y la realización de las citas de forma correcta a los autores correspondientes teniendo como referencia la norma APA. Finalmente, este trabajo presenta originalidad e imparcialidad.

### **CAPÍTULO III. RESULTADOS**

Los resultados fueron estimados tras el análisis de los datos ofrecidos por los instrumentos, lo cual permitió adquirir información directa y confiable. Para ello se aplicó la entrevista a 03 colaboradores de la empresa AIRIN S.A.C., y con la información recabada se procedió al análisis de la capacidad física, capacidad financiera y capacidad de gestión administrativa. Los colaboradores a los cuales se les aplicó el instrumento fueron: el Gerente general Roberth Elisis Marure Almanza, el Jefe de almacén Fernando Paucar Anchante y el Jefe de producción Katherine Correa M.

#### **3.1. Descripción de resultados**

Por practicidad se codificó a los entrevistados de la siguiente manera:

**Entrevistado 1:** Gerente General Roberth Elisis Marure Almanza (EN1)

**Entrevistado 2:** Jefe de Almacén Fernando Paucar Anchante (EN2)

**Entrevistado 3:** Jefe de Producción Katherine Correa M. (EN3)

Los resultados obtenidos fueron: La empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. cumple con todos los componentes de la oferta exportable que se exigen para la exportación de camisetas deportivas al mercado de Colombia.

**Dimensión: Capacidad Física.**
**Tabla 2. Entrevista Capacidad Física - Infraestructura**

CATEGORÍA	GERENTE GENERAL (EN1)	JEFE DE ALMACÉN (EN2)	JEFE DE PRODUCCIÓN (EN3)
<b>Infraestructura</b>	La empresa si contó con la infraestructura y equipamiento requerido para el proceso productivo tanto para la demanda interna y externa, el mismo que ha consistido en una propiedad de 5 pisos distribuido para las 3 áreas Gerencia, Almacén y producción.	Para el periodo mencionado el área de almacén tuvo un adecuado espacio de trabajo como tal para acondicionar la materia prima y productos terminados.	Para el proceso productivo se contó con la infraestructura y equipamiento necesario para confección de camisetas deportiva.

**Tabla 3. Entrevista Capacidad Física – Tecnología de Punta**

CATEGORÍA	GERENTE GENERAL (EN1)	JEFE DE ALMACÉN (EN2)	JEFE DE PRODUCCIÓN (EN3)
<b>Tecnología de punta</b>	La empresa contaba con una tecnología básica que permitió satisfacer una demanda interna, sin embargo, para la producción de camisetas deportivas para la demanda externa se requirió tecnologías de punta por lo que en el año 2018 se adquirieron los equipos por el área de producción que consistieron en software y equipos de alta gama.	Se verificó la recepción del software y nuevos equipos en el año 2018, las mismas que cumplían con las especificaciones técnicas requeridas por el área de producción	En el periodo del año 2017 la tecnología era básica por lo que era necesario mejorar su equipamiento tecnológico para lo cual en el año 2018 se requirió 1 software y nuevos equipos los mismos que son los siguientes: Software Automation para precisar los cortes de las camisetas y acabados de calidad y 58 equipos : Máquina HORSEY (sistema de costura automático), Máquina Recubridora de cama Cilíndrica KINGTEX CXM 2000, Máquina Bordadora HCR 3E, máquina de sublimación

multon BXR, calandra proceso final de sublimación acabado final. Por lo consiguiente en el 2018 innovó su desarrollo tecnológico a través de nuevos equipos para su actividad productiva y así le permitió lograr productividad.

**Tabla 4. Entrevista Capacidad Física - Disponibilidad de Insumos**

CATEGORÍA	GERENTE GENERAL (EN1)	JEFE DE ALMACÉN (EN2)	JEFE DE PRODUCCIÓN (EN3)
<b>Disponibilidad de Insumos</b>	De acuerdo a la política de la empresa los insumos que se utilizaron para el proceso productivo son de calidad como es el caso del poliéster reciclado también llamado rPET que permite confeccionar camisetas deportivas que tienen un atributo técnico como el de sostenibilidad.	En el periodo mencionado se contó con el stock de materia prima requerido por el área de producción.	Los insumos utilizados para las camisetas deportivas han sido requeridos de acuerdo a los estándares de calidad establecidos por el cliente.

**Dimensión: Capacidad Financiera.**

**Tabla 5. Entrevista Capacidad Financiera – Capital de Trabajo**

CATEGORÍA	GERENTE GENERAL (EN1)	JEFE DE ALMACÉN (EN2)	JEFE DE PRODUCCIÓN (EN3)
<b>Capital de Trabajo</b>	La gestión del capital de trabajo fue exitosa en el periodo 2017-2018 los mismos que consistieron en el manejo adecuado de recursos propios y financiados; lo mencionado tiene como sustento la solvencia demostrada para la adquisición de software y maquinarias adquiridas con tecnología de punta y el cumplimiento de los compromisos con el cliente a Colombia para cubrir las necesidades de la producción.	La demanda de insumos y productos terminados fueron satisfechas por lo que considero que la gestión del capital de trabajo ha sido exitosa.	La empresa cumplió con los requerimientos necesarios de insumos, equipos y maquinarias para el proceso productivo de calidad. Por lo que se cumplieron con las metas de producción para la demanda interna y externa.

**Tabla 6. Entrevista Capacidad Financiera – Financiamiento**

CATEGORÍA	GERENTE GENERAL (EN1)	JEFE DE ALMACÉN (EN2)	JEFE DE PRODUCCIÓN (EN3)
<b>Financiamiento</b>	Si requirió financiamiento a través de la entidad bancaria BCP para adquirir un software y maquinarias con tecnologías de punta para mejorar la calidad y productividad de camisetas deportivas y así cumplir con la demanda del mercado colombiano.	En el área de almacén se decepcionó un software y maquinarias con tecnología de punta que fueron adquiridas con financiamiento de terceros.	El requerimiento de software y maquinarias para la innovación tecnológica y la producción de camisetas deportivas de calidad han sido satisfechas por la alta dirección; y de acuerdo a las coordinaciones con el gerente general estas se hicieron mediante una entidad financiera

**Tabla 7. Entrevista Capacidad Financiera – Ingresos**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>GERENTE GENERAL (EN1)</b>	<b>JEFE DE ALMACÉN (EN2)</b>	<b>JEFE DE PRODUCCIÓN (EN3)</b>
<b>Ingresos</b>	El programa de exportación en el periodo 2017 -2018 ha sido rentable considerando que los ingresos han sido mayores que los egresos.	El área de almacén es responsable de entrega oportuno de las camisetas deportivas, considerando tal responsabilidad se ha cumplido con dicha acción por lo que los clientes también cumplen con el pago respectivo.	En el área de producción de dicho periodo mejoró sustantivamente con la adquisición de tecnología de punta los mismos que ha permitido que mejore la productividad de la empresa.

**Dimensión: Capacidad Administrativa**
**Tabla 8. Entrevista Capacidad Administrativa – Planeación**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>GERENTE GENERAL (EN1)</b>	<b>JEFE DE ALMACÉN (EN2)</b>	<b>JEFE DE PRODUCCIÓN (EN3)</b>
<b>Planeación</b>	La empresa contó con un plan estratégico el mismo que comprende entre otros la internacionalización y específicamente la exportación de camisetas deportivas para Colombia utilizando estrategias siguientes: 1. Competitiva que consistió en maximizar sus capacidades y recursos. 2. Diferenciación que consistió en haber mejorado la imagen de la marca del producto,	Se contó con los insumos necesarios y productos terminados para la entrega oportuna de acuerdo a la demanda del área de producción y los clientes correspondientes.	Se contó con un plan operativo para el proceso productivo de camisetas deportivas de acuerdo a la demanda interna y externa

implementación de tecnología de punta para la producción de camisetas deportivas de calidad que supera a la competencia, y atención oportuna para lograr superar sus expectativas del cliente, Canales de distribución que consistió en utilizar los medios materiales y humanos necesarios para las camisetas deportivas lleguen hasta el cliente en el tiempo acordado. 3. Enfoque que consistió en centrar sus servicios a un cliente determinado. 4. Financiamiento que consistió en lograr los recursos necesarios a través de entidades financieras.

**Tabla 9. Entrevista Capacidad Administrativa – Planeación**

CATEGORÍA	GERENTE GENERAL (EN1)	JEFE DE ALMACÉN (EN2)	JEFE DE PRODUCCIÓN (EN3)
<b>Organización, Dirección y Control</b>	Considerando el plan estratégico y la necesidad de lograr las metas y objetivos de la empresa se diseñó una estructura orgánica ágil que comprende la gerencia, área de almacén y área de producción; las mismas que asumieron todas las funciones de dirección, apoyo, asesoramiento y línea necesarias para el desarrollo eficiente de la empresa.	El área de almacén estuvo encargada de la recepción, control y entrega de insumos para el proceso productivo de las camisetas, así como la entrega del producto terminado al cliente del mercado colombiano.	El área de producción se encargó de las funciones de producción de las camisetas deportivas de acuerdo a la demanda del cliente del mercado colombiano.

**Tabla 10. Entrevista Capacidad Administrativa – Planeación**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>GERENTE GENERAL (EN1)</b>	<b>JEFE DE ALMACÉN (EN2)</b>	<b>JEFE DE PRODUCCIÓN (EN3)</b>
<b>Participación del Estado</b>	La empresa participó en programas diseñados para las MYPE por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) para orientar y promover sus exportaciones mediante capacitación, acceso a sistemas de información, asistencia técnica y asesoría en el sector textil. Asimismo, la dirección de Desarrollo de Mercados promueve la cultura exportadora y el programa Exporta Fácil.	Como jefe de almacén tuve participación en los programas de capacitación enfocados a la administración y control de almacenes.	Como jefe de producción participé en capacitaciones, tuve asistencia técnica y asesoría enfocada al sector textil.

### 3.2 Dimensión 1: Capacidad física

Respondiendo al primer objetivo, la empresa cuenta con una infraestructura y equipamiento requerido para el proceso productivo de las tres áreas tales como Gerencia, Almacén y Producción. Asimismo en el año 2017 la empresa conto con tecnología básica satisfaciendo la demanda interna , acabo del tiempo la área de producción se percató que los productos no estaban cumpliendo la calidad requerida, es por ello que en el 2018 implementan tecnología y maquinaria de alta gama, con la finalidad de levantar las

observaciones y mejorar la calidad de las camisetas deportivas de acuerdo a la demanda del cliente se adquirieron 1 software y tecnología de punta con lo que subsanó y se entregó las camisetas deportivas en los tiempos acordados con el cliente cumpliendo con la capacidad física, lo que le permite lograr optimizar sus recursos, mejorando sus estándares de calidad por la demanda del mercado colombiano.

La empresa AIRIN S.A.C. cuenta con 14 máquinas recubridoras para corte de tela, 16 máquinas Horsey para costura de puntos, 14 máquinas para bordar y 14 máquinas de sublimación para bocetos de alta gama. Siendo un total de 58 máquinas, cubriendo así su capacidad física para la producción de camisetas deportivas al mercado colombiano (Tabla 1).

**Tabla 11.** *Inventario de máquinas de la empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C.*

Inventario de Máquinas		
Maquinarias	Uso	Cantidad
Máquina recubridora	Corte	14
Máquina Horsey	Costura de puntos	16
Máquina Bordadora HCR 3E	Bordaje	14
Máquina de sublimación Multom BXR	Bocetos	14
TOTAL		58

*Nota.* Datos extraídos de la entrevista del Jefe de Produccion

### 3.3 Dimensión 2: Capacidad financiera

Respondiendo al segundo objetivo sobre la determinación de la capacidad financiera para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C., se considera que cuenta con capacidad financiera; ya que la gestión del capital de trabajo fue exitosa en el periodo 2017-2018, dado al manejo adecuado de recursos propios y financiados; lo mencionado tiene como sustento la solvencia demostrada para la adquisición de un software “Automation” y 58 maquinarias adquiridas

con tecnología de punta, conllevando a la empresa al cumplimiento de los compromisos con el cliente a Colombia para cubrir las necesidades de la producción de las camisetas deportivas al mercado destino. Dicho préstamo financiado por la entidad bancaria Banco de crédito del Perú – BCP, se realizó sin desequilibrar las finanzas que posee la empresa, cumpliéndose así con los pagos de los intereses adquiridos por la empresa sin presentar inconveniente alguno, logrando así cumplir sus objetivos a corto plazo, como se muestra en la Tabla 11.

**Tabla 12.** Cronograma de pagos por préstamo financiero BCP

Préstamo Bancario BCP			
Fecha de desembolso	09/03/2018	Cuotas por pagar	24 meses
Importe desembolsado	S/ 350,000.00	Tasa compensatoria efectiva anual fija	14%
Cantidad total para pagar	S/ 407,996.39	Costo efectivo anual	15.05%
Importe total de interés compensatorio	S/ 54,110.39	Periodo de gracia	0
Fecha de emisión cronograma	9/03/2018	Periodicidad	Mensual

*Nota.* Datos extraídos del Gerente General

En la Tabla 12, se observa el cronograma de pagos que la empresa Airin SAC. solicita a la entidad bancaria Banco de Crédito del Perú, con fecha de desembolso el 09/03/2018 con el importe de S/. 350,000 por un tiempo de 2 años con una tasa compensatoria efectiva anual del 14% y una cantidad total a pagar de S/. 407,996.39. El costo efectivo anual fue del 15.05% y el importe total de interés compensatorio de S/. 54,110.39 (ver Anexo 6).

En el año 2017, las ventas de exportación de camisetas a Colombia fueron \$ 89,448.54 y en el año 2018 el ingreso fue de \$ 47,385.48, es por ello que se recurre a un financiamiento para mantener su capacidad operativa. (ver Anexo 12).

### **3.4 Dimensión 3: Capacidad de Gestión Administrativa**

Para finalizar, respondiendo el tercer objetivo sobre la identificación de la capacidad de gestión administrativa para la exportación de camisetas deportivas, la empresa Airin SAC., conto con un plan estratégico para su internacionalización de camisetas deportivas para Colombia utilizando las 4 estrategias: En primer lugar, la estrategia competitiva que consistió en maximizar sus capacidades y recursos. En segundo lugar, la estrategia de Diferenciación consistió en haber mejorado la imagen de la marca del producto, implementación de tecnología de punta para la producción de camisetas deportivas de calidad que supera a la competencia. En tercer lugar, la estrategia de Enfoque que consistió en centrar sus servicios a un cliente determinado. Por último, la estrategia de Financiamiento que consistió en lograr los recursos necesarios a través de entidades financieras.

Asimismo, podemos decir que la empresa Airin SAC mediante su plan estratégico permitió cumplir los objetivos y metas para su exportación de camisetas, teniendo el apoyo del estado al otorgar programas por parte de MINCETUR, para que las tres aéreas tales como gerencia, producción y almacén puedan capacitarse e incrementen la productividad, conllevando a todo ello que otorguen a la empresa Airin SAC el certificado de Buenas Prácticas de Comercio Justo.

Finalmente, la empresa si cuenta con la adquisición de toda la capacidad de gestión administrativa, obteniendo mejoras importantes en su gestión empresarial, sistemas de trazabilidad, competitividad e imagen, por las acciones de responsabilidad social empresarial que realiza. Asimismo, se genera un mejor aprovechamiento de las oportunidades de mercado, especialmente en los sectores de la economía ética y comercio justo Anexo 9

## CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1. Discusión

En la presente investigación se tuvo como objetivo analizar los componentes de la oferta exportable de las camisetas deportivas de la empresa Negocios e Inversiones Airin S.A.C. con destino a Colombia en el periodo 2017 -2018.

Tras los resultados obtenidos en esta investigación, se verifica que guardan relación con lo que sostiene Según Medina (2013) en su estudio sobre el “*Análisis de los factores internos de la oferta exportable de artesanía textil para el ingreso a los mercados internacionales, región puno - periodo 2012*”, donde señala que los factores o componentes de la oferta exportable ,como capacidad física es un factor importante para poder cumplir con las metas establecidas de exportación y señala la importancia de la mejora en la estructura de la planta y las condiciones productivas que una empresa posee para poder atender los mercados ampliados. Puesto que, tras los datos obtenidos por este estudio se confirmó que, para lograr optimizar los recursos, aumentar su producción y calidad en sus productos en la exportación de las camisetas deportivas al mercado colombiano, fue necesaria la adquisición de equipos de tecnología textil de gama alta para ser competitivo en el mercado Colombiano.

Los resultados obtenidos en esta investigación, se verifica que existe coincidencia con lo que indica Sierralta (2007), en su libro “*Internacionalización de las empresas latinoamericanas*”, donde se define que la capacidad financiera está referida a las condiciones y posibilidades que tiene una compañía para endeudarse y conseguir financiamiento externo que le permita asumir los costos de exportación y las adquisiciones de maquinarias en el caso de no contar con la posibilidad de llevarlo a cabo con recursos propios. Este reporte concuerda con las

acciones de la empresa AIRIN S.A.C., ya que en el año 2018 solicitó un préstamo financiero del Banco de Crédito del Perú (BCP) por dos años, pudiendo saldar las cuotas de intereses. Además, se constató que dichos movimientos financieros se lograron pagar sin desequilibrar sus finanzas.

Los resultados obtenidos en esa investigación guardan relación con lo señalado por Rodriguez y Viscaino(2018) en su tesis “*Oportunidades comerciales para productos ecuatorianos de comercio justo en el mercado Europeo*”, en su estudio sobre la situacional de la oferta exportable para el proceso de exportación, donde se señala que la capacidad de gestión administrativa está reflejado en el grado de capacidades y habilidades que debe contar la empresa para tener un buen manejo en los factores de la organización y planificación, así como para dirigir y controlar una estrategia de internacionalización dado en el manejo de un comercio justo en la exportación, explicando básicamente la importancia del conocimiento de requisitos sanitarios y documentarios y experiencia en el proceso operativo de exportación. Existe coincidencia en dicho reporte y los resultados para el presente estudio, donde se resaltan las estrategias de planificación y organización en la exportación de camisetas deportivas, proceso que tuvo lugar a una certificación provista por PROMPERÚ a la empresa AIRIN S.A.C., con el certificado de Buenas Prácticas por Comercio Justo.

#### **4.2. Limitaciones**

En el desarrollo de la presente investigación se presentó algunas limitaciones, una de ellas fue la falta información referente a la variable de autores reconocidos en libros o artículos científicos.

#### **4.3. Implicancia**

En el desarrollo de la presente investigación bajo el enfoque cualitativo contribuirá en el conocimiento de los componentes de la oferta exportable. Teniendo en que cuenta que se realizó una guía de entrevista a profesionales especialistas contando con la experiencia en el tema de investigación.

#### **4.4. Conclusiones**

En el presente estudio se logró determinar la situación de los componentes de la oferta exportable de las camisetas deportivas de la empresa negocios e inversiones AIRIN S.A.C con destino a Colombia en el periodo 2017-2018, con la información obtenida en las 3 dimensiones abordadas en la presente investigación. Mediante la capacidad física, se puede afirmar que es un factor importante para la producción y exportación textil de camisetas deportivas al mercado colombiano, dando la infraestructura y equipamiento para las tres aéreas gerencia, almacén y producción, la adquisición de tecnología punta , lo cual cubre así su capacidad física para la producción de camisetas deportivas al mercado colombiano, mejorando sus estándares de calidad y entrega en el tiempo establecido. Con respecto a la capacidad financiera, la empresa AIRIN S.A.C. en los años 2017 - 2018 logro un adecuado manejo de su capital de trabajo de recursos propios, pero en el año 2018 requiere un

financiamiento de la entidad bancaria BCP de S/. 350,000 soles por un tiempo determinado de 2 años con una tasa compensatoria efectiva anual del 14% para cumplir con las exportaciones de camisetas deportivas al mercado colombiano a través de la adquisición de un software “Automation” y 58 maquinarias adquiridas con tecnología de punta, y maquinaria de alta gama. Por último, la gestión administrativa la empresa Airin S.A.C., en primer lugar desarrolló un plan estratégico para su internacionalización, a través de las cuatro estrategias competitividad, diferenciación, enfoque y financiamiento; segundo lugar mejora sus procesos administrativos de las tres áreas gerencia, almacén y producción, y por último la participación del estado (MINCETUR) donde orientan, capacitan a las MYPE, de tal manera que consolida posicionamiento en el mercado internacional , conllevando a todo ello el certificado otorgado por PROMPERÚ de Buenas Prácticas de Comercio Justo.

El presente trabajo de investigación sirve como fuente de identificación y análisis de los componentes de la oferta exportable para las pequeñas y medianas empresas de camisetas deportivas que deseen introducirse en el mercado internacional e incrementar sus operaciones de comercio exterior. Esta investigación permitirá tener un enfoque más detallado al momento de tomar decisiones, permitiendo a la empresa prever futuras pérdidas en el corto mediano o largo plazo.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

*Arias, F. (2012). El proyecto de investigación, introducción a la metodología científica.*

*Episteme.*

*Azevedo(2019) Examen estadístico del comercio mundial 2019.*

*[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/wts2019\\_s/wts2019\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2019_s/wts2019_s.pdf)Organización*

*ComexPeru (2018), El repunte de las exportaciones textiles.*

*<https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-repunte-de-las-exportaciones-textiles>*

*Medina, A. (2013).Análisis de los factores internos de la oferta exportable de artesanía textil para el ingreso a los mercados internacionales, región puno - periodo 2012 [Tesis de licenciatura, Universidad nacional del altiplano ].*

*[http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/2262/Medina\\_Alvarez\\_%20Li\\_Giancarulo\\_Jhonatan.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/2262/Medina_Alvarez_%20Li_Giancarulo_Jhonatan.pdf?sequence=1&isAllowed=y)*

*Rodriguez;LL. y Viscaino, V. (2018). Oportunidades comerciales para productos ecuatorianos de comercio justo en el mercado Europeo[Tesis de licenciatura, Universidad politécnica estatal del carchi].*

*<http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/613/1/Rodr%c3%adguez-Vizca%c3%adno-Informe-Final.pdf>*

- Velasteguí, Y. (2015). *Plan de exportación de ropa deportiva y multipropósito de la empresa “Sacha Textil” de la ciudad de Riobamba hacia New York-Estados Unidos para el periodo 2013-2014. [Tesis de Licenciatura , Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba].* <http://dspace.epoch.edu.ec/handle/123456789/11259>
- Paredes, J. (2012). *Oferta exportable: tradicional y no tradicional” [Tesis de Licenciatura , Universidad nacional de San Martín-Tarapoto].*  
<http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/2961/FIAI%20-%20Juan%20Pablo%20Paredes%20Lozano.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Amurgo, Pac. Y Pierola, M. (2008). *Patrones de diversificación de las exportaciones en países en desarrollo: márgenes intensivos y extensivos. [Documento de trabajo de investigación sobre políticas; No. 4473. Banco Mundial, Washington, DC. © Banco Mundial]*  
[.https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6447](https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6447) Licencia: CC BY 3.0 IGO ”
- Sierralta, R. (2007). *Internacionalización de las empresas Latinoamericanas , ISBN 978-9972-42-799-2.*  
<https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/174265/Internacionalizaci%c3%b3n%20de%20las%20empresas%20latinoamericanas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Santillán, J. y Villanueva, D. (2013). *Propuesta de sistema de gestión administrativa para la COMPAÑIA POISON S.A. [Tesis de licenciatura, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. Recuperado de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/119/1/T-ULVR-0113.pdf>*

- Betancourt, A. (2016). Análisis de la oferta exportable de los productos derivados de los emprendimientos populares y solidarios del Ecuador hacia los mercados de Bulgaria, Eslovaquia, Hungría, Polonia, República Checa y Rumania en el periodo 2007 – 2014 [Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Ecuador].*  
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12426/TESIS%20ANDREA%20BETANCOURT.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Botero, W., y Pinilla, N. (2018). Oportunidades para la Diversificación de la oferta exportable colombiana en el marco del TLC vigente con Corea del Sur [Tesis de licenciatura, Universidad de la Salle]. Recuperada de*  
[https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1213&context=finanzas\\_comercio](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1213&context=finanzas_comercio)
- Brito, E. y Vásquez, W. (2017). Las limitaciones en las pequeñas y medianas empresas peruanas para la exportación de sus productos no tradicionales en el periodo del 2013 al 2017 [Tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica del Perú]. Recuperada de*  
<https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/1590>
- Chamba, L. (2017). Mercado internacional, oferta exportable y desarrollo de herramientas de promoción de exportaciones de fibra de abacá [Tesis de licenciatura, Universidad de Guayaquil]. Recuperada de*  
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/21670/1/TT%20CHAMBA%20V%20L%20C.pdf>

*Chiavenato, I. (2004). Administración en los nuevos tiempos. Bogotá, Colombia: McGraw-Hill.*

*Cholán, J., y Rodríguez, H. (2016). Las exportaciones de productos no tradicionales del Perú*

*hacia los mercados del APEC. Revista CYT, 12(4), 33-47.*

*<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/2263>*

*Prom Perú. (2015). Informe mensual de Exportaciones.*

*<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/242955437rad85D53.pdf>*

*Santillán, J. y Villanueva, D. (2013). Propuesta de sistema de gestión administrativa para la*

*COMPañIA POISON S.A. [Tesis de licenciatura, Universidad Laica Vicente Rocafuerte*

*de Guayaquil]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/119/1/T-ULVR-0113.pdf>*

*Plan Estratégico Nacional Exportador 2003-2013 (PENX). Recuperado de*

*<https://www.mincetur.gob.pe/wp->*

*[content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/plan\\_exportador/Penx\\_2003\\_2013/2Pla-](content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2003_2013/2Planes_Sectoriales_POS/Sector_Agropecuario_Agroindustrial.pdf)*

*[nes\\_Sectoriales\\_POS/Sector\\_Agropecuario\\_Agroindustrial.pdf](nes_Sectoriales_POS/Sector_Agropecuario_Agroindustrial.pdf)*

*Llosa, D. (2021). PENX: Plan Estratégico Nacional Exportador 2025. Lima: Ministerio de*

*Comercio Exterior y Turismo. Recuperado de*

*[https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/300353/d31291\\_opt.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/300353/d31291_opt.pdf)*

*Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2015). Exportaciones. Lima: MINAGRI.*

*Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013). El ABC del comercio exterior, Guía Práctica del exportador (v.3). Lima, Perú.*

*[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia\\_practica\\_del\\_exportador\\_wr.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_practica_del_exportador_wr.pdf)*

*Ministerio de la Producción (2020). Las MIPYMES en cifras 2017. Lima: Ministerio de la Producción. [https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/oee-documentos-publicaciones/publicaciones-anauales/item/download/459\\_eab11bbd73e873a0b7470eb7d6df0909](https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/oee-documentos-publicaciones/publicaciones-anauales/item/download/459_eab11bbd73e873a0b7470eb7d6df0909)*

*Supo, J. (2015). Cómo empezar una tesis – Tu proyecto de investigación en un sol día. Editado e Impreso por BIOESTADISTICO EIRL. ISBN: 1505894190 / ISBN-13: 978-1505894196*

*Vara H. Arístides (2015) Siete pasos para elaborar una tesis. Editorial Macro-Madrid.*

## Anexos

### Anexo 01. Matriz de Consistencia

FORMULACION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	METODOLOGIA
<p><b>Pregunta de Investigación</b></p> <p>¿Cuál es la situación de los componentes de la oferta exportable de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017- 2018?</p>	<p><b>Objetivos General:</b></p> <p>Analizar los componentes de la oferta exportable de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017-2018.</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p><b>Enfoque de Investigación:</b> cualitativo (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2019).</p>
<p><b>Preguntas Secundarias</b></p> <p>¿Cuál es la situación de la capacidad física para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017- 2018?</p> <p>¿Cuál es la situación de la capacidad financiera para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017-2018?</p> <p>¿Cuál es la situación de la capacidad de gestión administrativa para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017-2018?</p>	<p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p>Identificar la capacidad física para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017-2018</p> <p>Identificar la capacidad financiera para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017-2018.</p> <p>Identificar la capacidad de gestión administrativa para la exportación de las camisetas deportivas con destino a Colombia de la Empresa Negocios e Inversiones AIRIN S.A.C. en el periodo 2017- 2018.</p>	<p><b>Diseño de Investigación:</b> Vara (2015) estudio de caso (p. 243).</p> <p><b>Nivel de Investigación:</b> Supo (2020) y Vara (2015) nivel exploratorio</p> <p><b>Población:</b> unidad de estudio: el personal de la empresa</p> <p><b>Muestra:</b> Gerente General, jefe de producción, jefe de almacén</p> <p><b>Muestreo:</b> No probabilístico</p> <p><b>Técnicas:</b> Entrevista y análisis documental.</p> <p><b>Instrumentos:</b> Guía de entrevista y ficha documental</p>

Anexo 02. Operacionalización de la variable oferta exportable

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	CATEGORIAS	ESCALA DE MEDICION	ITEM
Oferta Exportable	La oferta exportable es desarrollar las capacidades de producción, financiero y la gestión, generando un control dentro de la empresa de acuerdo con los criterios para llevar una comercialización. Sierra Peralta (2017)		Capacidad Física	1. Infraestructura	Nominal	3. ¿Considera que la infraestructura y el equipamiento de la empresa fue apropiada para la producción de camisetas deportivas para el mercado colombiano en el período 2017 y 2018?
				2. Tecnología de punta	Nominal	4. ¿Cuál fue la tecnología de punta que utilizó y de ser así cuales fueron las maquinarias y equipos utilizados para la producción de camisetas deportivas para el mercado colombiano en el período 2017 y 2018?
				3. Disponibilidad de insumos	Nominal	5. ¿Cuáles fueron los principales insumos utilizados y si tuvo el stock necesario para la producción de camisetas deportivas requeridos y comprometidos para el mercado colombiano en el período 2017 y 2018?
			Capacidad Financiera	1. Capital de Trabajo	Nominal	6. ¿Explique cómo fue la gestión del capital de trabajo para la producción y exportación de camisetas deportivas al mercado colombiano en el periodo 2017 y 2018?
				2. Financiamiento	Nominal	7. ¿La empresa requirió financiamiento para cumplir con los compromisos de producción y exportación de camisetas deportivas para el mercado colombiano en el periodo 2017 y 2018?
				3. Ingresos	Nominal	8. ¿Se obtuvo la rentabilidad esperada en la producción de camisetas deportivas al mercado colombiano en el periodo 2017- 2018?
			Capacidad de gestión administrativa	1. Planeación	Nominal	9. ¿La empresa contó con un plan estratégico; si así fuera que estrategias utilizó para la internacionalización de camisetas deportivas al mercado colombiano en el período 2017 y 2018?
				2. Organización	Nominal	10. ¿La empresa desarrollo el proceso administrativo es decir la interacción del planeamiento, organización, dirección, control para lograr las metas y objetivos de exportación de camisetas deportivas al mercado colombiano en el período 2017 y 2018?
				3. Dirección	Nominal	
				4. Control	Nominal	
5. Participación del Estado	Nominal	11. ¿Las políticas de gobierno para Mypes han contribuido para la exportación de camisetas deportivas al mercado colombiano en el período 2017 y 2018?				

Anexo 03. Guía de entrevista

**GUÍA DE ENTREVISTA SOBRE EL ANÁLISIS DE LOS COMPONENTES DE  
LA OFERTA EXPORTABLE DE LAS CAMISETAS DEPORTIVAS DE LA  
EMPRESA NEGOCIOS E INVERSIONES AIRIN S.A.C. CON DESTINO A  
COLOMBIA EN EL PERIODO 2017-2018**

---

Fecha: 07/12/2021 Hora: 02:00 pm

Lugar: ZOOM

Entrevistador: Vanessa Cotrina Herrera y Tania Diaz Loarte

Entrevistados:

- Gerente General: Roberth Marure
- Jefe de Producción: Katherine Correa
- Jefe de Almacén: Fernando Paucar

**Finalidad:**

Tomar conocimiento de la gestión de la empresa referente a los componentes de oferta exportable como son: capacidad física, financiera y gestión administrativa para la exportación de camisetas deportivas con destino a Colombia con el propósito de optimizar los recursos y lograr la mejora continua de la producción de camisetas deportivas que logre su crecimiento y competitividad con marcas de prestigio.

**Instrucciones:**

La entrevista está dirigida al gerente general, jefe de almacén y jefe de producción a quienes se les pedirá su participación al responder cada pregunta con honestidad que lo identifica.

**Preguntas:**

1. ¿Desde qué año la empresa NEGOCIOS E INVERSIONES AIRIN S.A.C. inicia su exportación de camisetas deportivas a Colombia?
2. ¿Quién es su principal cliente importador de camisetas deportivas del mercado colombiano?

**I. Capacidad Física**

3. ¿Considera que la infraestructura y el equipamiento de la empresa fue apropiada para la producción de camisetas deportivas para el mercado colombiano en el periodo 2017 y 2018?
4. ¿Cuál fue la tecnología de punta que utilizó y de ser así cuales fueron las maquinarias y equipos utilizados para la producción de camisetas deportivas para el mercado colombiano en el periodo 2017 y 2018?
5. ¿Cuáles fueron los principales insumos utilizados y si tuvo el stock necesario para la producción de camisetas deportivas requeridos y comprometidos para el mercado colombiano en el periodo 2017 y 2018?

## **II. Capacidad Financiera**

6. ¿Explique cómo fue la gestión del capital de trabajo para la producción y exportación de camisetas deportivas al mercado colombiano en el período 2017 y 2018?
7. ¿La empresa requirió financiamiento para cumplir con los compromisos de producción y exportación de camisetas deportivas para el mercado colombiano en el período 2017 y 2018?
8. ¿Se obtuvo la rentabilidad esperada en la producción de camisetas deportivas al mercado colombiano en el período 2017- 2018?

## **III. Capacidad de Gestión Administrativa**

9. ¿La empresa contó con un plan estratégico; si así fuera que estrategias utilizó para la internacionalización de camisetas deportivas al mercado colombiano en el período 2017 y 2018?
10. ¿La empresa desarrolló el proceso administrativo es decir la interacción del planeamiento, organización, dirección, control para lograr las metas y objetivos de exportación de camisetas deportivas al mercado colombiano en el período 2017 y 2018?
11. ¿Las políticas de gobierno para las Mypes han contribuido para la exportación de camisetas deportivas al mercado colombiano en el período 2017 y 2018?



Anexo 05. Validez de contenido de instrumento por juicios de expertos

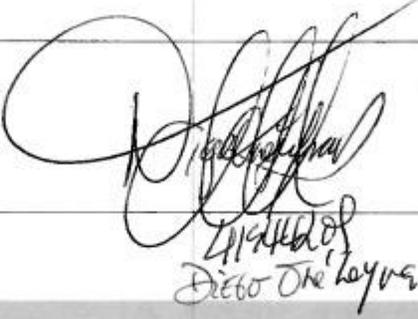
**MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS**

<b>Título de la investigación:</b>	"ANÁLISIS DE LOS COMPONENTES DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LAS CAMISETAS DEPORTIVAS DE LA EMPRESA NEGOCIOS E INVERSIONES AIRIN S.A.C. CON DESTINO A COLOMBIA EN EL PERIODO 2017-2018"		
<b>Línea de investigación:</b>	DESARROLLO SOSTENIBLE Y GESTIÓN EMPRESARIAL		
<b>Apellidos y nombres del experto:</b>	DIEGO ORELEYVA		
<b>El instrumento de medición pertenece a la variable:</b>	OFERTA EXPORTABLE		

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "X" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se menciona la variable de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con la variable de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		

**Sugerencias:** *todo conforme*

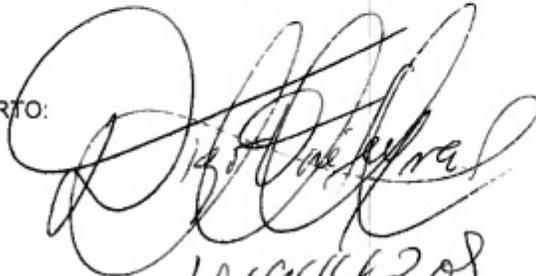
**Firma del experto:** 

**DNI:**

**Fecha:** 06/12/21

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b>	
<b>TIPO DE FUENTE:</b>	
<b>AUTOR:</b>	
<b>AÑO:</b>	
<b>VARIABLE:</b>	
<b>DIMENSIÓN:</b>	
<b>DESCRIPCIÓN:</b>	
<b>ENLACE WEB:</b>	

FIRMA DEL EXPERTO:



DNI:

41944208  
Diego Ome Leyva



**MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS**

<b>Título de la investigación:</b>	"ANÁLISIS DE LOS COMPONENTES DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LAS CAMISETAS DEPORTIVAS DE LA EMPRESA NEGOCIOS E INVERSIONES AIRIN S.A.C. CON DESTINO A COLOMBIA EN EL PERIODO 2017-2018"
<b>Línea de investigación:</b>	DESARROLLO SOSTENIBLE Y GESTION EMPRESARIAL
<b>Apellidos y nombres del experto:</b>	MG GERALADINE BARRIONUEVO GAGGIOTTI
<b>El instrumento de medición pertenece a la variable:</b>	OFERTA EXPORTABLE

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los items, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se menciona la variable de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con la variable de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		

Sugerencias:

Firma del experto:



DNI: 06431227

Fecha: 06/12/21

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b>	
<b>TIPO DE FUENTE:</b>	
<b>AUTOR:</b>	
<b>AÑO:</b>	
<b>VARIABLE:</b>	
<b>DIMENSIÓN:</b>	
<b>DESCRIPCIÓN:</b>	
<b>ENLACE WEB:</b>	

FIRMA DEL EXPERTO:

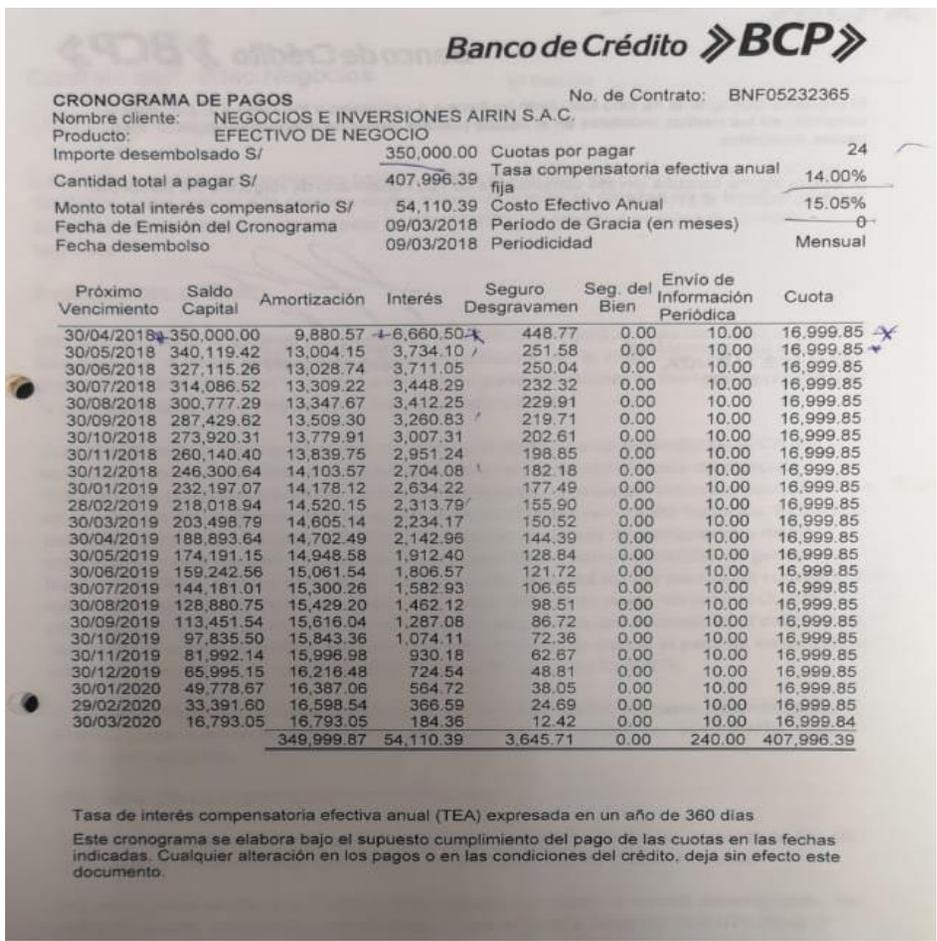


DNI: 06431227

Anexo 06. Situación 2017 y 2018 de las camisetas deportivas nivel mundial

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>		
<b>Situación 2017 y 2018 de las camisetas deportivas nivel mundial principales países importadores de la partida 61099090</b>		
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b> Cualitativa		
<b>TIPO DE FUENTE:</b>		
<b>AUTOR:</b> ADUANET		
<b>AÑO:</b> 2020		
<b>VARIABLE:</b> Oferta Exportable		
<b>DIMENSIÓN:</b> Capacidad de Gestión Administrativa		
<i><b>Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2017</b></i>		
<i>Subpartida Nacional : 6109.90.90.00 DEMAS "T-SHIRTS" Y CAMISETAS D' PUNTO, DE DEMAS MAT.TEXT.</i>		
País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)
US - UNITED STATES	49,739,267.79	1,607,856.777
CA - CANADA	2,415,453.63	74,139.413
CL - CHILE	1,779,579.40	131,221.984
GB - UNITED KINGDOM	937,048.87	33,158.034
CO - COLOMBIA	536,816.58	12,492.300
<i><b>Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2018</b></i>		
<i>Subpartida Nacional : 6109.90.90.00 DEMAS "T-SHIRTS" Y CAMISETAS D' PUNTO, DE DEMAS MAT.TEXT.</i>		
País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)
US - UNITED STATES	33,666,627.29	1,133,296.102
CA - CANADA	2,243,037.32	75,235.882
CL - CHILE	1,616,247.25	118,820.795
BR - BRAZIL	1,240,531.26	54,364.709
EC - ECUADOR	956,190.58	14,528.104
CR - COSTA RICA	832,914.30	12,970.159
GB - UNITED KINGDOM	565,550.11	17,417.759
CO - COLOMBIA	433,118.53	17,773.401
<b>DESCRIPCION:</b>		
Se observa que en el mercado internacional la demanda de esta partida (6109909000) del año 2017 y 2018 ha disminuido, sin embargo, no ha sido una disminución abrupta. Así mismo se aprecia a los 8 primeros países importadores en valor USD, de los cuales muchos han disminuido su demanda, pero otras han aumentado; por lo que se puede concluir que los países con mayor demanda es Estados Unidos (América) sin embargo también se ve reflejado que el país Colombia está en los primeros 8 países con mayor valor.		
<b>ENLACE WEB:</b>		
<a href="http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias">http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias</a>		

Anexo 07. Préstamo bancario BCP del año 2018

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>																																																																																																																																																																																																																																					
<b>Préstamo financiero del Banco de Crédito del Perú del año 2018</b>																																																																																																																																																																																																																																					
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b> Cualitativa																																																																																																																																																																																																																																					
<b>TIPO DE FUENTE:</b> Foto																																																																																																																																																																																																																																					
<b>AUTOR:</b> BANCO DE CREDITO DEL PERÚ																																																																																																																																																																																																																																					
<b>AÑO:</b> 2020																																																																																																																																																																																																																																					
<b>VARIABLE:</b> Oferta Exportable																																																																																																																																																																																																																																					
<b>DIMENSIÓN:</b> Capacidad Financiera																																																																																																																																																																																																																																					
 <p style="text-align: center;"><b>Banco de Crédito BCP</b></p> <p><b>CRONOGRAMA DE PAGOS</b> No. de Contrato: BNF05232365</p> <p>Nombre cliente: NEGOCIOS E INVERSIONES AIRIN S.A.C.          Producto: EFECTIVO DE NEGOCIO</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td>Importe desembolsado S/</td> <td style="text-align: right;">350,000.00</td> <td>Cuotas por pagar</td> <td style="text-align: right;">24</td> </tr> <tr> <td>Cantidad total a pagar S/</td> <td style="text-align: right;">407,996.39</td> <td>Tasa compensatoria efectiva anual fija</td> <td style="text-align: right;">14.00%</td> </tr> <tr> <td>Monto total interés compensatorio S/</td> <td style="text-align: right;">54,110.39</td> <td>Costo Efectivo Anual</td> <td style="text-align: right;">15.05%</td> </tr> <tr> <td>Fecha de Emisión del Cronograma</td> <td style="text-align: right;">09/03/2018</td> <td>Período de Gracia (en meses)</td> <td style="text-align: right;">0</td> </tr> <tr> <td>Fecha desembolso</td> <td style="text-align: right;">09/03/2018</td> <td>Periodicidad</td> <td style="text-align: right;">Mensual</td> </tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Próximo Vencimiento</th> <th>Saldo Capital</th> <th>Amortización</th> <th>Interés</th> <th>Seguro Desgravamen</th> <th>Seg. del Bien</th> <th>Envío de Información Periódica</th> <th>Cuota</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>30/04/2018</td><td>350,000.00</td><td>9,880.57</td><td>6,660.50</td><td>448.77</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/05/2018</td><td>340,119.42</td><td>13,004.15</td><td>3,734.10</td><td>251.58</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/06/2018</td><td>327,115.26</td><td>13,028.74</td><td>3,711.05</td><td>250.04</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/07/2018</td><td>314,086.52</td><td>13,309.22</td><td>3,448.29</td><td>232.32</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/08/2018</td><td>300,777.29</td><td>13,347.67</td><td>3,412.25</td><td>229.91</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/09/2018</td><td>287,429.62</td><td>13,509.30</td><td>3,260.83</td><td>219.71</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/10/2018</td><td>273,920.31</td><td>13,779.91</td><td>3,007.31</td><td>202.61</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/11/2018</td><td>260,140.40</td><td>13,839.75</td><td>2,951.24</td><td>198.85</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/12/2018</td><td>246,300.64</td><td>14,103.57</td><td>2,704.08</td><td>182.18</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/01/2019</td><td>232,197.07</td><td>14,178.12</td><td>2,634.22</td><td>177.49</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>28/02/2019</td><td>218,018.94</td><td>14,520.15</td><td>2,313.79</td><td>155.90</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/03/2019</td><td>203,498.79</td><td>14,605.14</td><td>2,234.17</td><td>150.52</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/04/2019</td><td>188,893.64</td><td>14,702.49</td><td>2,142.96</td><td>144.39</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/05/2019</td><td>174,191.15</td><td>14,948.58</td><td>1,912.40</td><td>128.84</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/06/2019</td><td>159,242.56</td><td>15,061.54</td><td>1,806.57</td><td>121.72</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/07/2019</td><td>144,181.01</td><td>15,300.26</td><td>1,582.93</td><td>106.65</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/08/2019</td><td>128,880.75</td><td>15,429.20</td><td>1,462.12</td><td>98.51</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/09/2019</td><td>113,451.54</td><td>15,616.04</td><td>1,287.08</td><td>86.72</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/10/2019</td><td>97,835.50</td><td>15,843.36</td><td>1,074.11</td><td>72.36</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/11/2019</td><td>81,992.14</td><td>15,996.98</td><td>930.18</td><td>62.67</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/12/2019</td><td>65,995.15</td><td>16,216.48</td><td>724.54</td><td>48.81</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/01/2020</td><td>49,778.67</td><td>16,387.06</td><td>564.72</td><td>38.05</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>29/02/2020</td><td>33,391.60</td><td>16,598.54</td><td>366.59</td><td>24.69</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.85</td></tr> <tr><td>30/03/2020</td><td>16,793.05</td><td>16,793.05</td><td>184.36</td><td>12.42</td><td>0.00</td><td>10.00</td><td>16,999.84</td></tr> <tr><td colspan="2"></td><td style="text-align: right;">349,999.87</td><td style="text-align: right;">54,110.39</td><td style="text-align: right;">3,645.71</td><td style="text-align: right;">0.00</td><td style="text-align: right;">240.00</td><td style="text-align: right;">407,996.39</td></tr> </tbody> </table> <p>Tasa de interés compensatoria efectiva anual (TEA) expresada en un año de 360 días</p> <p>Este cronograma se elabora bajo el supuesto cumplimiento del pago de las cuotas en las fechas indicadas. Cualquier alteración en los pagos o en las condiciones del crédito, deja sin efecto este documento.</p>		Importe desembolsado S/	350,000.00	Cuotas por pagar	24	Cantidad total a pagar S/	407,996.39	Tasa compensatoria efectiva anual fija	14.00%	Monto total interés compensatorio S/	54,110.39	Costo Efectivo Anual	15.05%	Fecha de Emisión del Cronograma	09/03/2018	Período de Gracia (en meses)	0	Fecha desembolso	09/03/2018	Periodicidad	Mensual	Próximo Vencimiento	Saldo Capital	Amortización	Interés	Seguro Desgravamen	Seg. del Bien	Envío de Información Periódica	Cuota	30/04/2018	350,000.00	9,880.57	6,660.50	448.77	0.00	10.00	16,999.85	30/05/2018	340,119.42	13,004.15	3,734.10	251.58	0.00	10.00	16,999.85	30/06/2018	327,115.26	13,028.74	3,711.05	250.04	0.00	10.00	16,999.85	30/07/2018	314,086.52	13,309.22	3,448.29	232.32	0.00	10.00	16,999.85	30/08/2018	300,777.29	13,347.67	3,412.25	229.91	0.00	10.00	16,999.85	30/09/2018	287,429.62	13,509.30	3,260.83	219.71	0.00	10.00	16,999.85	30/10/2018	273,920.31	13,779.91	3,007.31	202.61	0.00	10.00	16,999.85	30/11/2018	260,140.40	13,839.75	2,951.24	198.85	0.00	10.00	16,999.85	30/12/2018	246,300.64	14,103.57	2,704.08	182.18	0.00	10.00	16,999.85	30/01/2019	232,197.07	14,178.12	2,634.22	177.49	0.00	10.00	16,999.85	28/02/2019	218,018.94	14,520.15	2,313.79	155.90	0.00	10.00	16,999.85	30/03/2019	203,498.79	14,605.14	2,234.17	150.52	0.00	10.00	16,999.85	30/04/2019	188,893.64	14,702.49	2,142.96	144.39	0.00	10.00	16,999.85	30/05/2019	174,191.15	14,948.58	1,912.40	128.84	0.00	10.00	16,999.85	30/06/2019	159,242.56	15,061.54	1,806.57	121.72	0.00	10.00	16,999.85	30/07/2019	144,181.01	15,300.26	1,582.93	106.65	0.00	10.00	16,999.85	30/08/2019	128,880.75	15,429.20	1,462.12	98.51	0.00	10.00	16,999.85	30/09/2019	113,451.54	15,616.04	1,287.08	86.72	0.00	10.00	16,999.85	30/10/2019	97,835.50	15,843.36	1,074.11	72.36	0.00	10.00	16,999.85	30/11/2019	81,992.14	15,996.98	930.18	62.67	0.00	10.00	16,999.85	30/12/2019	65,995.15	16,216.48	724.54	48.81	0.00	10.00	16,999.85	30/01/2020	49,778.67	16,387.06	564.72	38.05	0.00	10.00	16,999.85	29/02/2020	33,391.60	16,598.54	366.59	24.69	0.00	10.00	16,999.85	30/03/2020	16,793.05	16,793.05	184.36	12.42	0.00	10.00	16,999.84			349,999.87	54,110.39	3,645.71	0.00	240.00	407,996.39
Importe desembolsado S/	350,000.00	Cuotas por pagar	24																																																																																																																																																																																																																																		
Cantidad total a pagar S/	407,996.39	Tasa compensatoria efectiva anual fija	14.00%																																																																																																																																																																																																																																		
Monto total interés compensatorio S/	54,110.39	Costo Efectivo Anual	15.05%																																																																																																																																																																																																																																		
Fecha de Emisión del Cronograma	09/03/2018	Período de Gracia (en meses)	0																																																																																																																																																																																																																																		
Fecha desembolso	09/03/2018	Periodicidad	Mensual																																																																																																																																																																																																																																		
Próximo Vencimiento	Saldo Capital	Amortización	Interés	Seguro Desgravamen	Seg. del Bien	Envío de Información Periódica	Cuota																																																																																																																																																																																																																														
30/04/2018	350,000.00	9,880.57	6,660.50	448.77	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/05/2018	340,119.42	13,004.15	3,734.10	251.58	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/06/2018	327,115.26	13,028.74	3,711.05	250.04	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/07/2018	314,086.52	13,309.22	3,448.29	232.32	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/08/2018	300,777.29	13,347.67	3,412.25	229.91	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/09/2018	287,429.62	13,509.30	3,260.83	219.71	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/10/2018	273,920.31	13,779.91	3,007.31	202.61	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/11/2018	260,140.40	13,839.75	2,951.24	198.85	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/12/2018	246,300.64	14,103.57	2,704.08	182.18	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/01/2019	232,197.07	14,178.12	2,634.22	177.49	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
28/02/2019	218,018.94	14,520.15	2,313.79	155.90	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/03/2019	203,498.79	14,605.14	2,234.17	150.52	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/04/2019	188,893.64	14,702.49	2,142.96	144.39	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/05/2019	174,191.15	14,948.58	1,912.40	128.84	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/06/2019	159,242.56	15,061.54	1,806.57	121.72	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/07/2019	144,181.01	15,300.26	1,582.93	106.65	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/08/2019	128,880.75	15,429.20	1,462.12	98.51	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/09/2019	113,451.54	15,616.04	1,287.08	86.72	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/10/2019	97,835.50	15,843.36	1,074.11	72.36	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/11/2019	81,992.14	15,996.98	930.18	62.67	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/12/2019	65,995.15	16,216.48	724.54	48.81	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/01/2020	49,778.67	16,387.06	564.72	38.05	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
29/02/2020	33,391.60	16,598.54	366.59	24.69	0.00	10.00	16,999.85																																																																																																																																																																																																																														
30/03/2020	16,793.05	16,793.05	184.36	12.42	0.00	10.00	16,999.84																																																																																																																																																																																																																														
		349,999.87	54,110.39	3,645.71	0.00	240.00	407,996.39																																																																																																																																																																																																																														
<b>DESCRIPCION:</b> Se puede apreciar en el documento que la empresa Airin solicitó un préstamo con el BCP, con ello pudo incrementar sus ventas y recursos financieros.																																																																																																																																																																																																																																					
<b>ENLACE WEB:</b> -																																																																																																																																																																																																																																					

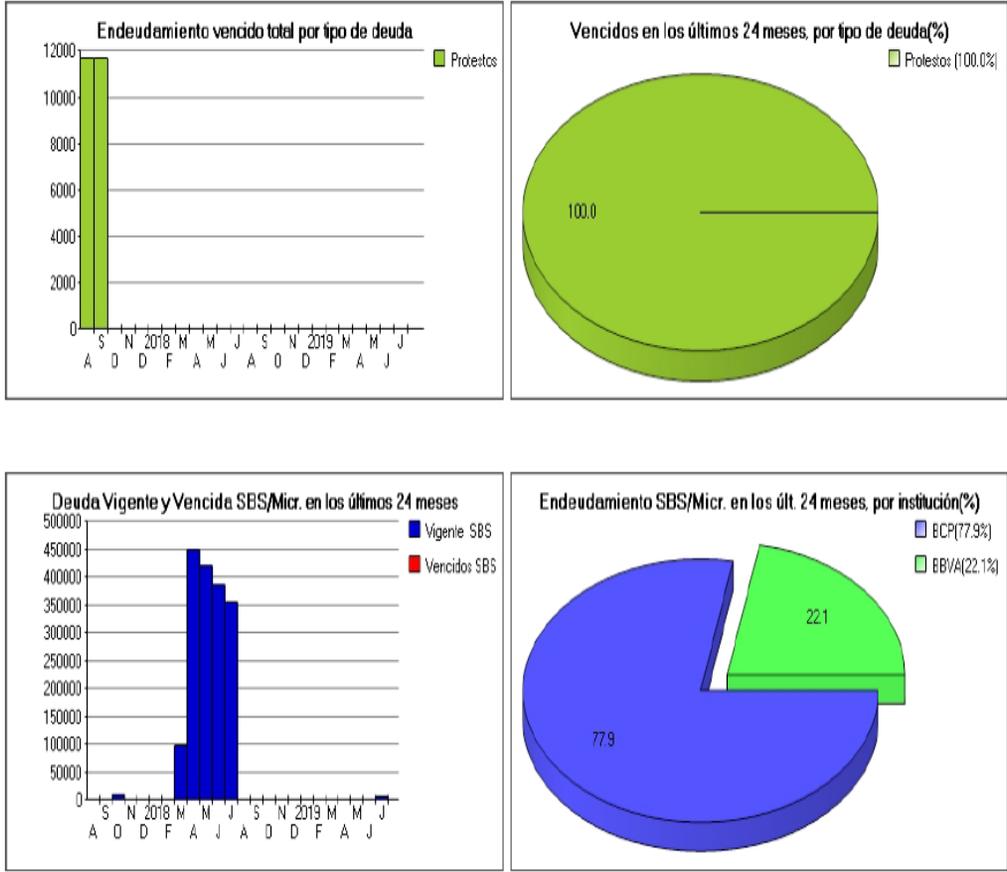
Anexo 08. Certificado de terminación de desarrollo de exportación sostenible

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b> <b>Participación en ferias internacionales</b>	
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b> Cualitativa	
<b>TIPO DE FUENTE:</b> Foto	
<b>AUTOR:</b> Airin SAC	
<b>AÑO:</b> 2017 -2018	
<b>VARIABLE:</b> Oferta Exportable	
<b>DIMENSIÓN:</b> Capacidad Gestión Administrativa	
	
<b>DESCRIPCION:</b> Se puede observar que la empresa Airin SAC ha participado en ferias internacionales impulsando su marca y las camisetas deportivas, obteniendo con ello un posicionamiento en el mercado colombiano.	
<b>ENLACE WEB:</b> -	

Anexo 09. Certificado de Buenas Prácticas PROMPERÚ

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b> <b>Certificado de Buenas Prácticas PROMPERÚ</b>	
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b>	Cualitativa
<b>TIPO DE FUENTE:</b>	Foto
<b>AUTOR:</b>	AIRIM SAC
<b>AÑO:</b>	2018
<b>VARIABLE:</b>	Oferta Exportable
<b>DIMENSIÓN:</b>	Capacidad de Gestión Administrativa
	
<b>DESCRIPCION:</b>	Se puede observar que la empresa Airin SAC ha obtenido un Certificado de Buenas prácticas otorgado por PROMPERÚ, cabe señalar que está cumpliendo con las medidas establecidas en cuanto al manejo administrativo y comercial.
<b>ENLACE WEB:</b>	-

Anexo 10. Reporte Sentinel de la empresa AIRIN S.A.C

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
<b>Reporte Sentinel de la empresa AIRIN S.A.C</b>	
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b>	Cualitativa
<b>TIPO DE FUENTE:</b>	Foto
<b>AUTOR:</b>	REPORTE SENTINEL
<b>AÑO:</b>	2019
<b>VARIABLE:</b>	Oferta Exportable
<b>DIMENSIÓN:</b>	Capacidad Financiera
	
<b>DESCRIPCION:</b>	En el siguiente gráfico podemos observar que la empresa Airin SAC cuenta con rentabilidad financiera.
<b>ENLACE WEB:</b>	-

Anexo 11. Reporte de comercio exterior de la empresa AIRIN S.A.C. del año 2017 y 2018 en USD

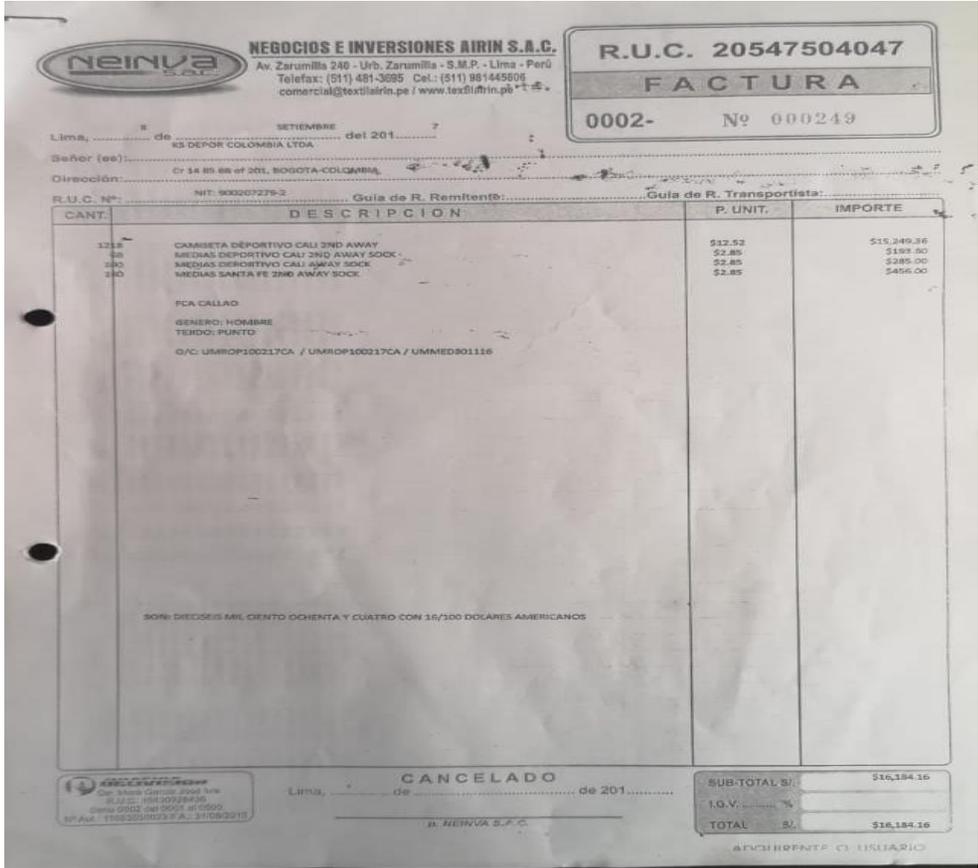
FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL																
Reporte de comercio exterior de la empresa Airin SAC del año 2017 y 2018 en USD																
TIPO DE INFORMACIÓN: Cualitativa																
TIPO DE FUENTE: Foto																
AUTOR: REPORTE SENTINEL																
AÑO: 2019																
VARIABLE: Oferta Exportable																
DIMENSIÓN: Capacidad Financiera																
Fecha de Actualización	Sem. Actual	Score	Var.	Superintendencia de Banca y Seguros (SBS/Microfinanzas)				Otros Créditos	Otros Vencidos				Clas. Cerr./Anu.		Otro Report. Negati.	
				# Estab.	Deuda Total	% Calif. Normal	Peor Calif. (2)		Deuda Vencida	Protestos	Docs. Impagos	Deuda Tributaria	Deuda Laboral	Clas. Cla.		Tarj. Cred.
20/07/2019	●	0.000	▲	2	7,700.00	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/06/2019	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
23/05/2019	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
24/04/2019	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/03/2019	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
23/02/2019	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
23/01/2019	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
11/01/2019	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/12/2018	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/11/2018	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
24/10/2018	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
24/09/2018	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
21/08/2018	●	0.000	■	1	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
21/07/2018	●	0.000	■	2	385,010.96	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/06/2018	●	0.000	■	2	388,024.46	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/05/2018	●	0.000	■	2	420,743.26	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
15/05/2018	●	0.000	▲	2	449,944.95	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
21/04/2018	●	0.200	■	2	449,944.95	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	1
17/04/2018	●	0.200	■	2	99,504.90	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	1
10/04/2018	●	0.355	■	2	99,504.90	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	4,022.00	0.00	0	0	1
03/04/2018	●	0.354	▼	2	99,504.90	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	4,011.00	0.00	0	0	1
22/03/2018	●	0.200	■	2	99,504.90	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	1
22/02/2018	●	0.200	■	2	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	1
22/01/2018	●	0.200	■	2	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	1
21/12/2017	●	0.200	■	2	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	1
27/11/2017	●	0.200	▼	2	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	1
23/11/2017	●	0.000	■	2	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
21/10/2017	●	0.000	▲	2	10,500.90	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
04/10/2017	●	0.000	▲	2	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/09/2017	●	3.000	■	2	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	11,722.64	0.00	0.00	0	0	0
23/08/2017	●	3.000	■	2	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	11,722.64	0.00	0.00	0	0	0

**DESCRIPCION:**

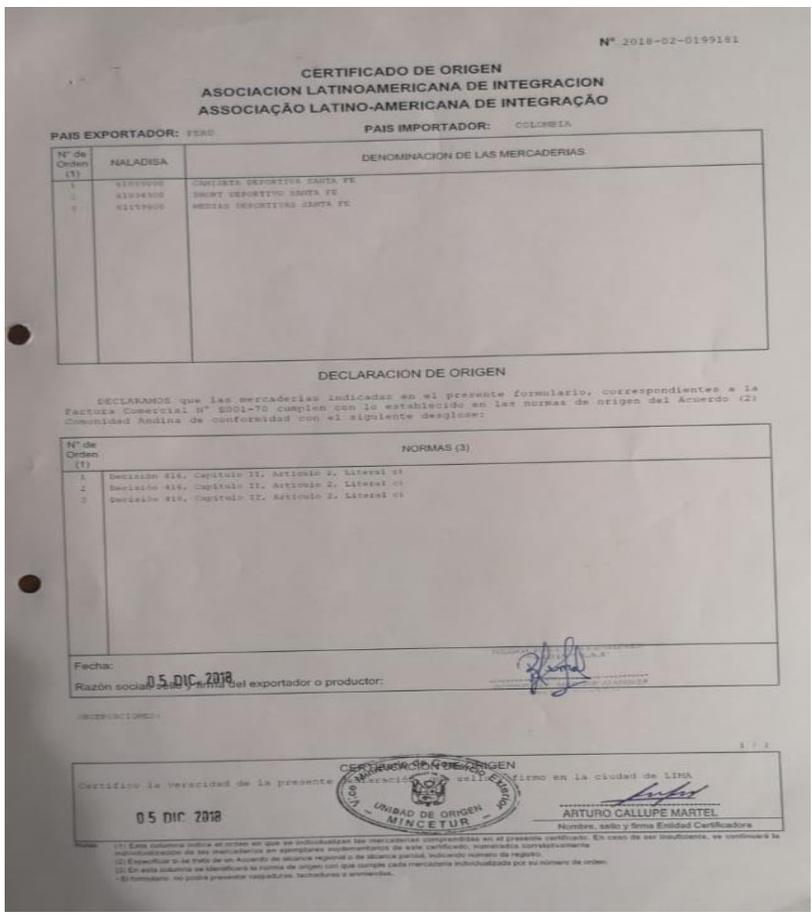
Se evalúa las cantidades importadas de los 10 principales importadores de Perú referente a la partida 61090909000 teniendo en cuenta el año 2019. Se puede observar que Estados Unidos lideran la lista sin embargo Colombia figura entre los primeros 10 países.

**ENLACE WEB:** -

Anexo 12. Factura de venta al exterior de la empresa Airin SAC del año 2017 en USD

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
<b>Reporte de comercio exterior de la empresa Airin SAC del año 2017 y 2018 en USD</b>	
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b> Cualitativa	
<b>TIPO DE FUENTE:</b> Foto	
<b>AUTOR:</b> AIRIM SAC	
<b>AÑO:</b> 2017	
<b>VARIABLE:</b> Oferta Exportable	
<b>DIMENSIÓN:</b> Capacidad Financiera	
	
<b>DESCRIPCION:</b> Se observa que la empresa Airin SAC cuenta con un margen de ventas competitivo.	
<b>ENLACE WEB:</b> -	

Anexo 13. Certificado de origen AIRIN S.A.C.

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>																					
<b>Reporte de comercio exterior de la empresa Airin SAC del año 2017 y 2018 en USD</b>																					
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b> Cualitativa																					
<b>TIPO DE FUENTE:</b> Foto																					
<b>AUTOR:</b> AIRIM SAC																					
<b>AÑO:</b> 2017																					
<b>VARIABLE:</b> Oferta Exportable																					
<b>DIMENSIÓN:</b> Capacidad Gestión Administrativa																					
 <p style="text-align: right;">N° 2018-02-0199101</p> <p style="text-align: center;"><b>CERTIFICADO DE ORIGEN</b> ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO</p> <p>PAIS EXPORTADOR: PERU      PAIS IMPORTADOR: COLOMBIA</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>N° de Orden (1)</th> <th>NALADESA</th> <th>DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>41199999</td> <td>CAMISETA DEPORTIVA SANTA FE</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>41199999</td> <td>SHORT DEPORTIVO SANTA FE</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>41199999</td> <td>MECADIA DEPORTIVA SANTA FE</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;"><b>DECLARACION DE ORIGEN</b></p> <p>DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la FACTURA Comercial N° 0501-70 cumple con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) Comunidad Andina de conformidad con el siguiente desglose:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>N° de Orden (1)</th> <th>NORMAS (3)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Decisión 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal a)</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Decisión 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal a)</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Decisión 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal a)</td> </tr> </tbody> </table> <p>Fecha: 05 DIC 2018 Razón social y nombre del exportador o productor: AIRIN S.A.C.</p> <p style="text-align: center;">CERTIFICADO DE ORIGEN Asociación Latinoamericana de Integración Associação Latino-Americana de Integração</p> <p style="text-align: center;">05 DIC 2018</p> <p style="text-align: center;">UNIDAD DE ORIGEN MINCETUR</p> <p style="text-align: right;">ARTURO CALLUPE MARTEL Número, sede y firma Entidad Certificadora</p> <p>(1) Este documento aplica al orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser inaplicable, se continuará la numeración de las mercaderías en aquellos expedientes de esta categoría, numerados sucesivamente. (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance mundial, indicando número de registro. (3) En este documento se identifica la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden. (4) Asimismo, se puede presentar copias de facturas y ordenes.</p>		N° de Orden (1)	NALADESA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS	1	41199999	CAMISETA DEPORTIVA SANTA FE	2	41199999	SHORT DEPORTIVO SANTA FE	3	41199999	MECADIA DEPORTIVA SANTA FE	N° de Orden (1)	NORMAS (3)	1	Decisión 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal a)	2	Decisión 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal a)	3	Decisión 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal a)
N° de Orden (1)	NALADESA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS																			
1	41199999	CAMISETA DEPORTIVA SANTA FE																			
2	41199999	SHORT DEPORTIVO SANTA FE																			
3	41199999	MECADIA DEPORTIVA SANTA FE																			
N° de Orden (1)	NORMAS (3)																				
1	Decisión 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal a)																				
2	Decisión 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal a)																				
3	Decisión 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal a)																				
<b>DESCRIPCION:</b> Se observa el certificado de origen la empresa Airin SAC																					
<b>ENLACE WEB:</b> -																					

Anexo 14. Fotos



