

# **UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**



**“EL COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACION CON LA  
COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS  
AGROINDUSTRIALES DE OREGANO (MYPES FORMALES)  
DE LA CIUDAD DE TACNA, Año 2014”**

**PRESENTADO POR:**

**BACH. YORLI LIDIA CASTILLO JO**

Para optar el Grado Académico de Licenciado en  
Administración de Negocios Internacionales

**TACNA – PERU**

**2016**



# **UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**



**“EL COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACION CON LA  
COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS  
AGROINDUSTRIALES DE OREGANO (MYPES FORMALES)  
DE LA CIUDAD DE TACNA, Año 2014”**

**PRESENTADO POR:**

**BACH. YORLI LIDIA CASTILLO JO**

Para optar el Grado Académico de Licenciado en  
Administración de Negocios Internacionales

**TACNA – PERU**

**2016**

### **DEDICATORIA:**

Dedico esta tesis a Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

A mis maestros y amigos, quienes sin su ayuda nunca hubiera podido hacer esta tesis. A todos ellos se los agradezco desde el fondo de mi alma. Para todos ellos hago esta dedicatoria.

Todo este trabajo ha sido posible gracias al esfuerzo diario y perseverancia por alcanzar mis objetivos e ideales y nunca claudicar en el intento de ser mejor como persona en el ámbito moral y profesional de mi vida.

## **RECONOCIMIENTO**

A la Universidad Privada de Tacna, por brindarme la oportunidad de desarrollar mis capacidades, competencias, a lo largo de cinco años de estudio y preparación, así como empresas laborales donde efectué mis prácticas pre y profesionales en donde puse en práctica mis conocimientos adquiridos de la etapa universitaria. Se agradece a todas aquellas personas que en forma directa o indirecta contribuyeron a que este trabajo de investigación pudiera llevarse a cabo.

## RESUMEN

El objetivo primordial del presente trabajo de investigación fue determinar la relación entre comercio exterior y competitividad de las Empresas Agroindustriales de Orégano (MYPES Formales) de la ciudad de Tacna, año 2014.

La hipótesis general es referida a si existe relación entre el comercio exterior y la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna Año 2014.

El método utilizado es cualitativo ya que es una investigación que se basa en el análisis personal y característico lo que la concibe como una investigación explicativa.

La Investigación está orientada a decisiones debido a que no se concentra en hacer aportes teóricos, más bien su objetivo es buscar soluciones a los problemas.

La técnica utilizada fue la encuesta para conocer las opiniones de los gerentes, administradores o dueños de las empresas en cuanto a comercio exterior y competitividad y el instrumento de recolección de datos utilizado fue el cuestionario cuya finalidad fue determinar los factores del comercio internacional y la competitividad. El instrumento fue confeccionado por el investigador y validado a través del estadístico Alpha de Cronbach mediante una prueba piloto.

Se encontró que existe una relación directa y significativa entre la competitividad y el comercio exterior de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna Año 2014, lo que significa que a mayor competitividad mayor nivel de exportaciones por lo que una mejora en la gestión

de las empresas mejoraría la competitividad haciendo crecer las exportaciones de la zona promoviendo la presencia internacional.

## ABSTRACT

The basic aim of the present work of research was to determine the relation among foreign trade and competitiveness of the Agroindustrial Companies Of Oregano (Formal MYPES) Of Tacna's City, Year 2014.

The general hypothesis is recounted to if relation exists among the foreign trade and the competitiveness of the Agroindustrial companies of the oregano (formal MYPES) of Tacna City 2014.

The used method is Qualitative since it is a research that bases on the personal and typical analysis what conceives her as an explanatory research.

The Research is orientated to decisions due to the fact that it does not center in doing theoretical contributions, rather his aim is to look for solutions to the problems.

The used technique was the survey to know the opinions of the managers, administrators or owners of the companies as for foreign trade and competitiveness and the instrument of compilation of information used was the questionnaire which purpose was to determine the factors of the international trade and the competitiveness. The instrument was made by the researcher and validated across the statistician Alpha de Cronbach by means of a pilot test.

One thought that there exists a direct and significant relation among the competitiveness and the foreign trade of the Agroindustrial companies of the oregano (formal MYPES) of Tacna City 2014, what means that to the major competitiveness the major the level of exports for what it improves a in the management of the companies would improve the competitiveness making grow the exports of the zone promoting the international presence.



## INDICE O SUMARIO

DEDICATORIA: .....	4
RECONOCIMIENTO.....	5
RESUMEN.....	6
ABSTRACT.....	8
INTRODUCCION .....	11
1 ASPECTOS GENERALES.....	13
1.1 Descripción del problema.....	13
1.1.1 Características.....	23
1.1.2 Importancia.....	24
2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	26
2.1 Problema Principal .....	26
2.2 Problemas Específicos.....	26
3 OBJETIVO GENERAL .....	26
3.1 Objetivos específicos .....	27
4 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS.....	27
4.1 Hipótesis general .....	27
4.2 Hipótesis específicas.....	27
4.3 Variables de las hipótesis.....	28
4.4 Indicadores de las variables.....	28
5 CAPITULO I: MARCO TEORICO .....	29
5.1 Antecedentes de la investigación .....	29
5.2 Base Teórica.....	33
a) Teoría de Comercio exterior.....	33
b) Teoría de Comercio Exterior según Adam Smith .....	34
c) Teoría de Comercio Exterior según David Ricardo.....	35
a) La Competitividad como un Factor de Crecimiento Empresarial .....	37
b) Teoría de Competitividad según Cornejo Ramírez E.....	39
c) Teoría de competitividad según Flores Arocutipa J.....	40

d)	Teoría de la Competitividad según Michael Porter .....	41
e)	Capacidad de Gestión.....	44
f)	Desarrollo Empresarial.....	45
g)	Integración Empresarial .....	46
h)	Síntesis de la ley MYPES.....	47
5.3	Definición de conceptos .....	55
5.4	Relación teoría -realidad .....	65
6	CAPITULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION .....	67
8.1	Tipo de investigación. ....	67
8.2	Nivel De Investigación.....	67
8.3	Diseño de la Investigación .....	68
8.4	Población de la investigación .....	69
8.5	Instrumento de la investigación .....	70
8.6	Técnicas de procesamiento de datos. ....	71
9	CAPITULO III: ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	73
9.1.1	Validez de contenido de los Jueces: .....	73
9.1.2	Tratamiento estadísticos e interpretación de cuadros .....	74
9.1.2	Presentación de resultados, tablas, gráficos, figuras, etc.....	76
10	CAPITULO IV: COMPROBACIÓN DE HIPOTESIS .....	100
11	CONCLUSIONES.....	102
12	SUGERENCIAS .....	105
13	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	108
14	ANEXOS .....	111
	Matriz de consistencia.....	151

## INTRODUCCION

El orégano es una especie aromática oriunda del Oriente Medio, es una hierba aromática muy apreciada gastronómicamente, ya que aporta una intensa personalidad a las elaboraciones en las que participa como condimento en salsas y comidas. Además, en los últimos años, gracias a la presencia del timol y el carvacrol entre sus aceites esenciales, se han desarrollado aplicaciones medicinales para esta hierba como sedante, antiespasmódica, carminativa y antioxidante, entre otras.

La Región Tacna, ubicada en el sur del Perú, se ha convertido en un importante centro productor de orégano gracias a sus buenas condiciones de clima y suelo. Sus principales valles de producción son Candarave, Jorge Basadre y Tarata. Según data SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria) 2014, se detalla que la exportaciones peruanas de orégano alcanzaron un total de 14, 564,615.94 dólares en valor FOB (libre a bordo) y de las cuales la región Tacna representa un 80 % de exportaciones con un total de 11, 692,679 dólares en valor FOB, siendo los principales países con mayor demanda: Brasil, España, Chile y Argentina. *Ver (Anexo Nro.17)*

Es así que en esta etapa de aprovechamiento del orégano para su exportación se ha desarrollado eventos promovido por el Gobierno Regional de Tacna, a través de la Dirección Regional de Agricultura, Dirección Regional de Comercio y Turismo, en fecha 16 y 17 de mayo la realización del “ X Festival Regional del Orégano de Tacna 2014 y IV Feria de Productos Andinos”; el cual promueve a través de charlas técnicas sobre el cultivo del orégano, rueda de negocios, mixtura gastronómica, el interés y capacitación de la población Tacneña.

La exportación de orégano con valor agregado es una de las maneras más eficientes de lograr el incremento de la competitividad en el sector agrícola gracias a la firma de los TLC que ayudan a la apertura de nuevos mercados; desafortunadamente no es aprovechado de la mejor manera por los exportadores de orégano ya que la competitividad existente en el mercado es deficiente debido a la falta de conocimiento, la calidad requerida por los países que importan el producto la cual no llega a los estándares necesarios sumado a ello se presentan deficiencias en la falta de control de maquinaria y procesos productivos, los cuales no generan ningún valor agregado para las empresas que incremente la competitividad, lo que conlleva a un mínimo poder de negociación en mercados internacionales.

La investigación comienza a desarrollarse con los aspectos generales; en donde se expone la descripción del problema, seguidamente de la formulación del problema; el cual contiene el problema principal y problemas específicos. Posteriormente se presenta el objetivo general y la formulación de hipótesis. En el capítulo I, se desarrolló el marco teórico, destacando: base teóricas con autores que resaltan las variables analizadas, también se redacta la definición de conceptos, seguido de un análisis crítico relacionando el marco teórico con la empresa que es el caso de estudio.

En el capítulo II, se desarrolló la metodología de la investigación, considerando; tipo y nivel de investigación además del diseño de la investigación, variables de estudio, población y muestra, instrumento de la investigación además de las técnicas de procedimiento de datos.

En el capítulo III se desarrolló análisis de resultados, el cual contiene la validez de contenido de jueces, tratamiento estadístico e interpretación de cuadros, seguido de la presentación de resultados, tablas, gráficos y figuras.

En el capítulo IV, se efectuó la comprobación de hipótesis, y la discusión de resultados. Se finaliza la tesis con las conclusiones y sugerencias correspondientes así como las referencias bibliográficas y anexos.

## 1. ASPECTOS GENERALES

### 1.1 Descripción del problema

En el ámbito mundial, el orégano es un cultivo tradicional, que tiene por origen la región mediterránea de Europa. Comercialmente se conocen bajo la descripción de: los demás plantas o partes de plantas, entendiéndose que bajo este carácter se considera principalmente su aroma y sabor. De ahí que en el mercado existan varios tipos, predominando el *orégano europeo (Origanum Vulgare)*. El nombre orégano proviene de la palabra griega “Origanum” y se deriva de dos palabras, “oros” montaña y “ganos” alegría, en alusión a la apariencia festiva que le da esta planta a las laderas de las montañas donde crece. (Oliver, 1997)

En el mundo existen diferentes variedades de orégano que han sido explotadas comercialmente. Es así que las exportaciones del orégano según estadística de la página especializada internacional en comercio exterior TRADE MAP para el producto seleccionado en el año 2014 con la partida arancelaria 121190 nos da a conocer que los principales continentes con mayor participación es Asia y América Latina seguido de Europa y en menos cantidad de exportación a África. En mención al continente Asia como principales exportadores encontramos a China 63,7% e India

13,7%, Hong Kong 5% y Singapur 3,8%. Por el lado de América Latina encontramos como principales exportadores a México 30,88%, Chile 18,99% Colombia 12,75% y Perú 12,47%. (ITC, 2016). *Ver (Anexo Nro. 02, 03, 04 y 05)*

En cuanto a los importadores, destaca Estados Unidos con una participación del 76,10% del volumen total en América, luego por la Unión Europea, destacan especialmente Alemania, Italia, Francia y España. En Sudamérica los principales importadores son Brasil, Uruguay y Argentina. (ITC, 2016)

Dentro del ámbito nacional y local Perú ha tenido una participación activa de exportación del orégano, la producción nacional de orégano a nivel nacional se concentran en la zona sur del Perú esto por el tipo de suelo y clima que permite el desarrollo apropiado del cultivo, las regiones donde se concentra el 96.8 por ciento de participación en la producción son Arequipa (41.6 por ciento), Moquegua con (8.8 por ciento) y Tacna con (46.3 por ciento) para el año 2011. Cosechándose dos veces al año, los meses de abril y noviembre. (Loza, 2015)

La Dirección Regional de Agricultura (DRAT) precisó que las exportaciones de orégano se incrementaron en 5.1 por ciento en el 2013 y 2014 en comparación de los años 2010 y 2011. Durante el año 2014 la superficie cosechada de orégano a nivel nacional fue de 2,592 hectáreas aproximadamente, 1.7 por ciento más a diferencia de los años 2010 y 2011. (Loza, 2015)

### **PRODUCCION REGIONAL.-**

Las condiciones ecológicas para el cultivo (clima, calidad del suelo y agua dulce), entre otros presentan al cultivo del orégano como una alternativa de desarrollo, debido a la gran demanda de los acopiadores procesadores locales y nacionales ocasionados por el comportamiento del mercado externo y a los requerimientos del producto para el consumo del país y principalmente porque Tacna es el primer productor de orégano a nivel nacional, constituyendo una de las principales actividades de los productores de la zona alto andina de la región y cuya producción de orégano es vendida íntegramente a los acopiadores artesanales, constituyendo el ingreso de esta venta, la base de su economía.

La región de Tacna cuenta con la zona productora de orégano más grande a nivel nacional. Dentro de las cuales encontramos las zonas interandinas de las provincias de Candarave, Jorge Basadre y Tarata, específicamente con mayor producción anual en la provincia de Tacna con 3,796 (Tn); los distritos de Tacna y Palca. Seguido de la provincia de Candarave con un 1,575 (Tn); en los distritos de Camilaca y Cairani. En la provincia Jorge Basadre encontramos un total de producción anual de 1,048 (Tn); en los distritos de Locumba e Ilabaya. Y como último la provincia de Tarata con un 6,86 (Tn); en donde los distritos con mayor producción anual serian Tarata, Susapaya y Ticaco. (AGRARIA, 2014). *Ver (Anexo Nro.08- Nro.11)*

A lo anterior debemos indicar que dichas provincias y distritos además de contar con grandes volúmenes de producción, cuentan también con grandes cantidades de terrenos para poder cultivar dicho producto, por lo que a nivel de productor se convierten en potenciales competidores.

TABLA 01: PRODUCCIÓN REGIONAL DE TACNA DEL CULTIVO OREGANO, SEGÚN AÑO 2014

REGION	PROVINCIA	CEDULA DE CULTIVO	PRODUCCION ANUAL (t.)	% DE LA PRODUCCION ANUAL	SUPERFICIE CULTIVADA (*) (ha.)			RENDIMIENTO AÑO (kg./ha.)	PRECIO EN CHACRA (S/.x Kg.)
					TOTAL	COSECHADA	CRECIMIENTO		
TACNA	TACNA	OREGANO	3,796	53%	948	948	--	4004	3,13
TACNA	CANDARAVE	OREGANO	1,575	22%	774	774	--	2035	5,64
TACNA	JORGE BASADRE	OREGANO	1,048	15%	540	540	--	1941	4,70
TACNA	TARATA	OREGANO	686	10%	360	324	16	2117	6,07
TOTAL P.A. DE LA REGIÓN TACNA			7,105	100%					

Elaboración: Propia, basada en la DEA, (Dirección estadística Agraria)

Fuente: Dirección Regional de Agricultura Tacna.

La (TABLA NRO. 01), nos muestra que en la provincia de Tacna encontramos un total de 3, 796 de producción; en donde destaca el distrito de Tacna con la mayor cantidad de tierra destinada a la producción la tienen “La Yarada” para el cultivo del orégano, desde el año 2013 y el presente se vienen desarrollando capacitaciones empresariales para estos agricultores que incluyen un adecuado manejo de cosecha, post cosecha y procesamiento, así como el desarrollo de inteligencia comercial. Cabe anotar que el 8 de Noviembre del año 2015 Ollanta Humala anunció la promulgación de la ley que crea el distrito La Yarada-Los Palos.

EL Orégano peruano y en especial el de la región de Tacna posee una ventaja comparativa en comparación con Chile porque se realizan dos cosechas anuales de gran volumen entre Abril y Mayo y entre Octubre y Noviembre.



Además, el orégano de la provincia de Tacna posee cualidades intrínsecas que lo diferencian del resto de la región demostrado en la feria de Acre (Brasil), donde participaron productores de orégano, que llevó a comprobar la aceptación del orégano tacneño, el cual destaca por su olor, color y aroma sobre el producido en Chile y Argentina.

Sin embargo no todo muestra la participación eficiente y competitiva de la producción al ver reflejado en las cifras de exportación que se da como importancia a este producto, ya que la baja calidad del Orégano es en parte por el descuido del agro y la industria local en las cuatro últimas décadas.

### **NIVEL DE EXPORTACION 2010-2014.-**

Con respecto a sus exportaciones de la región de Tacna se tomó como referencia los años 2010 hasta el año 2014, teniendo un promedio de crecimiento de exportación del 13%; según información SUNAT. Cabe mencionar que en el año 2013 las exportaciones en valor FOB alcanzaron un total de 16, 942,848 dólares equivalentes a un peso neto de 4, 565,689 Kg. (SUNAT, 2016). *Ver (Anexo Nro.18- Anexo Nro.22)*

**TABLA N.02 EXPORTACIÓN DE TACNA, CANTIDAD TOTAL EN VALOR FOB- AÑO 2010 AL 2014.**

PARTIDA ARANCELAR	DESCRIPCION DE LA PARTIDA	AÑO DE EXPORTACIÓN	ADUANA DE SALIDA	FOB EN US\$	PESO NETO EN KG.	PESO BRUTO EN KG.	VARIACION EN US\$	VARIACION EN %
1211903000	OREGANO (ORIGANUM VULGARE)	2010	172 (TACNA)	8,390,014	3,882,353	3,950,642	-	
1211903000	OREGANO (ORIGANUM VULGARE)	2011	173 (TACNA)	9,115,661	3,738,892	3,806,318	725,647	9%
1211903000	OREGANO (ORIGANUM VULGARE)	2012	174 (TACNA)	13,055,175	4,290,086	4,358,592	3,939,514	43%
1211903000	OREGANO (ORIGANUM VULGARE)	2013	175 (TACNA)	16,942,848	4,563,689	4,638,779	3,887,673	30%
1211903000	OREGANO (ORIGANUM VULGARE)	2014	176 (TACNA)	11,692,679	5,253,640	5,345,366	-5,250,169	-31%

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: DATA POR PARTIDA ARANCELARIA SUNAT-OPERATIVIDAD ADUANERA

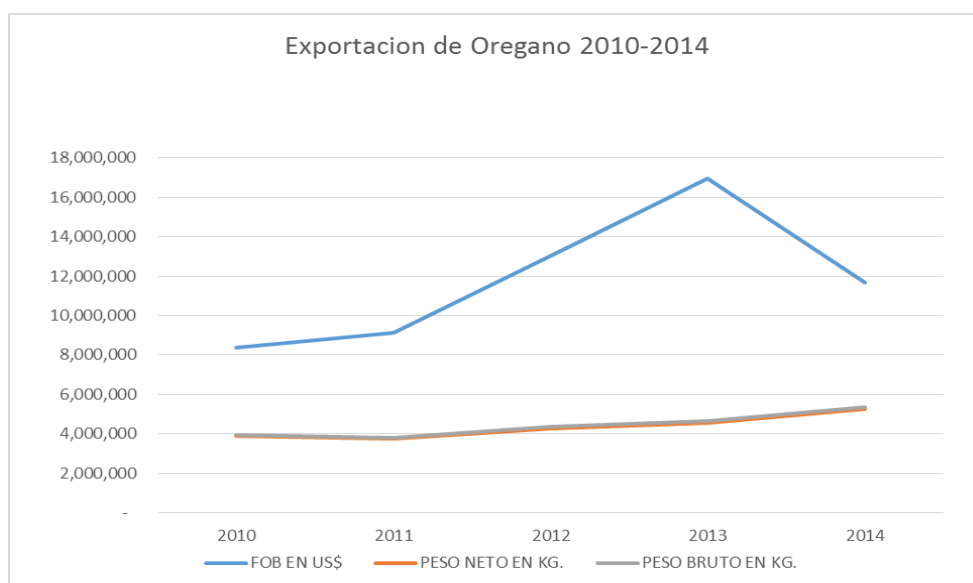


FIGURA 01.  
Exportación de Tacna en los años 2010-2014  
FUENTE: Data por partida arancelaria SUNAT-Operatividad Aduanera, 2014

La (FIGURA NRO. 01) nos muestra que la exportación de Orégano para el año 2014 alcanza los U\$ 11, 682, 679 millones de dólares en valor FOB. En dicho grafico también se puede apreciar que su mayor rentabilidad en niveles de exportación fue en el año 2013; dado que en 2014 hubo una disminución del 5, 250,169 dólares en valor FOB es decir un porcentaje del 31%.

Asimismo, las exportaciones de orégano, se realizan bajo la partida 1211903000, y la presentación es: orégano deshidratado en campo, de manera natural, clasificándose en las empresas agroindustriales establecidas en la ciudad de Tacna, las cuales la comercializan localmente y en el mercado internacional. “Las variedades más aceptadas en el mercado internacional son el orégano nigra y cocotea, obtenidas gracias las condiciones climáticas favorables y a la buena calidad de las tierras en las regiones del sur del Perú”, señaló el MINAGRI (MINAGRI, 2014)

Ante esta situación, hemos visto que es necesario, estudiar y correlacionar los principales factores que influyen en los niveles de comercio exterior (nivel de exportaciones) de las empresas agroindustriales de orégano de la ciudad de Tacna, para ello la competitividad de las mismas, limitarían una mayor participación en los mercados internacionales donde el sector perdería grandes oportunidades de incrementar y dominar mercados con demandas incrementales del producto.

### **IMPORTACIÓN DEL ORÉGANO AÑO 2014.-**

Existe un gran mercado de destino de orégano como son Brasil, Chile, Argentina, España y Uruguay, principales importadores de este producto peruano, por este motivo la demanda es creciente siendo en algunos casos insatisfecha por la producción de las principales regiones, al no ser de una calidad requerida por estos países. A continuación se muestra la tabla de los países donde se exportaron el orégano desde la región Tacna para el año 2014.

**TABLA N. 03 PAISES IMPORTADORES DEL ORÉGANO EN EL AÑO 2014**

PAÍSES IMPORTADORES DE ORÉGANO	VALOR FOB EN DÓLARES (US\$)
BRAZIL	6,261,832
CHILE	1,687,448
ARGENTINA	1,179,100
SPAIN	716,319
URUGUAY	667,125
ECUADOR	408,657
ITALIA	407,124
PANAMA	160,932
SUECIA	86,684
TURQUÍA	65,976
COLOMBIA	51,482
<b>Total 2014</b>	<b>11,692,679</b>

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: DATA POR PARTIDA ARANCELARIA-SUNAT

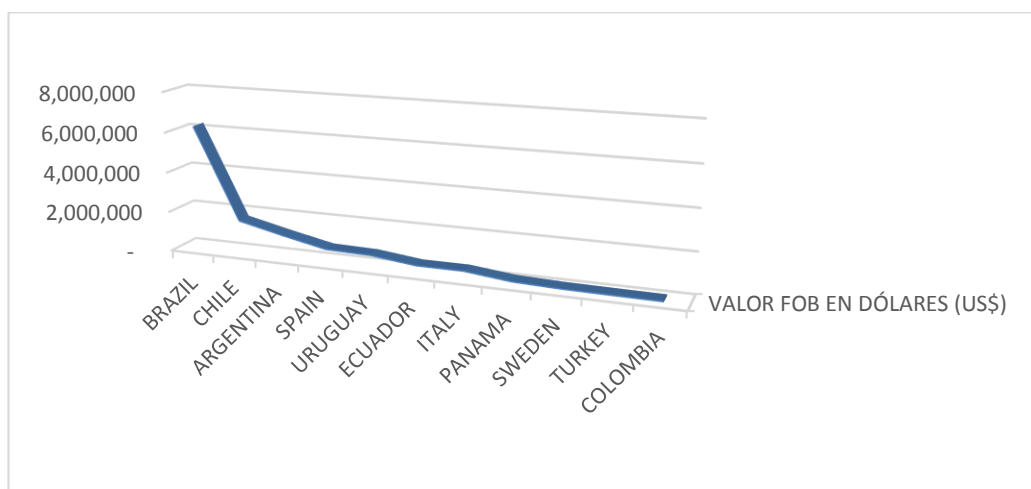


FIGURA 02.

Países importadores del orégano de Tacna.

FUENTE: Data por partida arancelaria SUNAT-Operatividad Aduanera, 2014

La (FIGURA NRO. 02) representa el resultado de la tabla N.03, lo cual indica que el país con mayor importación del orégano Tacneño, es Brasil con un 6, 261,832 US\$ en valor FOB, seguido de Chile con un 1.687,448 US\$ en valor FOB. La situación actual del orégano es altamente favorable para los productores Tacneños de este cultivo, sobre todo al considerar la notable demanda por orégano en mercados latinoamericanos. Tras la revisión de las cifras, se observa que las importaciones para el año 2014 sumaron operaciones por un total de US\$ 11, 692,679 en valor FOB.

### **EXPORTACIÓN LOCAL DEL ORÉGANO.-**

En Tacna en el año 2014 se concentran un aproximado de 19 empresas MYPES, siendo las cuatro principales con participación en las exportaciones: ESTELA Y COMPAÑIA S.C.R.L. (16.47%), AROMATICO INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA (8.4%), AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA (7.32%), NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA (5.83%). (SUNAT, 2016)

**TABLA N.04 EMPRESAS EXPORTADORAS DE ORÉGANO DE LA REGIÓN TACNA- AÑO 2014.**

LOCALIDAD DE LA EMPRESA	EMPRESA	VALOR FOB (US\$)	PESO NETO (KG)	% VALOR FOB
TACNA	ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L.	1,974,715	928,000	16.47%
TACNA	AROMATICO INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	1,925,643	852,500	8.40%
TACNA	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA	928,866	431,350	7.32%
TACNA	NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	856,197	445,000	5.83%
TACNA	ESPECERIAS DEL SUR S.A.C.	637,555	266,300	5.44%
TACNA	SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.	635,502	321,000	3.81%
TACNA	PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	445,372	253,000	3.58%
TACNA	AGRONEGOCIOS ANDINOS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	418,308	203,300	2.92%
TACNA	GRUPO ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRUPO ESTELA S.A.C.	341,100	138,000	2.49%
TACNA	ESPECIERA DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	290,576	123,000	2.07%
TACNA	IMPORT EXPORT B & M SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - IMPORT EXPORT B & M S.A.C.	215,260	90,000	1.59%
TACNA	IMPORT EXPORT GOLD GREEN S. A. C.	112,000	40,000	0.86%
TACNA	AGROINDUSTRIAS ESCOBAR LIMACHE S.R.L. - AGROINDUSTRIAS ESLIM S.R.L.	101,028	70,000	0.50%
TACNA	HOJAS DEL CAMPO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - HODEC S.A.C.	50,700	30,000	0.40%
TACNA	GRANOS Y ESPECIAS DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRAES PERU S.A.C.	46,829	21,500	0.40%
TACNA	KAPAK TRADING EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - KAPAK TRADING E.I.R.L.	46,660	17,000	0.35%
TACNA	PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL SUR S.R.L. - PROSERSUR S.R.L.	40,500	15,000	0.25%
TACNA	FOOD FLORES IMPORT & EXPORT S.A.C.	26,300	18,000	0.22%
TACNA	IMPORT.Y EXPORT. GUIDO FRUTS S.R.L.	1,950	3,000	0.01%

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: DATA POR PARTIDA ARANCELARIA-SUNAT-OPERATIVIDAD ADUANERA.

Asimismo, se puede percibir que las empresas de la región de Tacna al transcurrir el tiempo de un año a otro, se ven afectadas por la capacidad de obtención del orégano que se requiere para exportar, así como otros factores que limitan el acceso al mercado internacional, analizando dichos datos vemos que no todos los

años se muestra en la data la actividad de exportación similar a los años anteriores y su estado actual a veces llega a ser inactivo, como también otro caso es la participación en el mercado pueden llegar a bajar abruptamente la cantidad de valor FOB y/o peso neto en KG., puesto que muchas de estas empresas con el tiempo generan suspensión temporal o cierre definitivo, lo cual denota y/o muestra que no hay una actividad exportadora constante y esto debido a la baja competitividad que existe en este sector del producto orégano.

Ante esta situación, el término competitividad, va evolucionando e incorpora nuevos elementos tales como cambios tecnológicos, productivos y organizacionales, por lo tanto realizando una primer aproximación a la identificación de las causas originarias de esta problemática, observamos la deficiente competitividad que existe por parte de las empresas (MYPES) existentes en la localidad de Tacna.

### 1.1.1 Características

La tesis abarcará el comercio exterior y su relación con la competitividad de las empresas agroindustriales de orégano de la ciudad de Tacna.

- Procesos productivos que no generan valor agregado; a causa de ello tenemos como efecto la problemática existente de una relación inversa entre los niveles de producción y los niveles de precio, lo que crea inestabilidad en la oferta pues carece de poder de negociación en los mercados internacionales.
- Empresas agroindustriales no competitivas por la escasa gestión en la calidad de los productos, existencia de una falta de control en los procesos para obtener una calidad más consistente.
- Se evidencia que hay oportunidad de negocio en el mercado para las empresas locales siempre y cuando cumplan con los requerimientos, mejoren la tecnología y con ello los procesos productivos del orégano para generar una mayor competitividad en el sector. *Ver (Anexo Nro.23- Nro.28)*
- Existe la falta de recursos como la capacitación y planificación en las actividades, metas a corto y mediano plazo, ello debido a que las empresas MYPES poseen una débil cultura exportadora.

- Otra problemática encontrada en mi proyecto es la comercialización del producto, ya que no se ha encontrado evidencia de que se haya logrado integrar a los productores o transformadores (MYPES) con los mercados internacionales, pues lo que existe es una larga cadena de bróker o intermediario que restan valor al productor o al transformador peruano de orégano.

### 1.1.2 Importancia

Las generalidades nos indican que las MYPES crecen en el mercado nacional, y escasamente lo hacen en forma significativa en los mercados internacionales, evitando al mismo tiempo asumir los riesgos de la exportación.

Asimismo, el trabajo de investigación está enfocado hacia el rubro agroexportador, en este caso de las empresas locales dedicadas a la exportación de orégano con el fin de establecer en qué medida el comercio exterior se relaciona la competitividad y tener otra perspectiva del negocio en el sector agroindustrial del producto (orégano).

Para evaluar la madurez y efectividad de la relación que existe entre el comercio exterior y la competitividad, se estableció cuatro indicadores relacionados con las dos variables mencionadas.

El primer indicador es capacidad de gestión es la habilidad que tienen los empresarios para gestionar las tareas y procesos a su cargo en forma rápida y confiable; haciendo uso de la recursividad y dinamismo que requiere el hacer que las cosas resulten.



El segundo indicador es integración empresarial se refiere al proceso por el que se somete a un grupo de sociedades a una dirección única o coordinada.

El tercer indicador es desarrollo empresarial que ha asumido hoy día un significado especial, según afirma, puesto que es una llave para el desarrollo económico de la empresa y su vez permite observar se esfuerza por mejorar su rentabilidad en los años correlativos.

El cuarto indicador es exportaciones FOB que está asociada al Comercio Exterior y el Comercio Internacional entre países. Se utiliza para valorar las exportaciones y se define como "libre a bordo". De esta manera se podrá apreciar el nivel de exportación de la empresa.

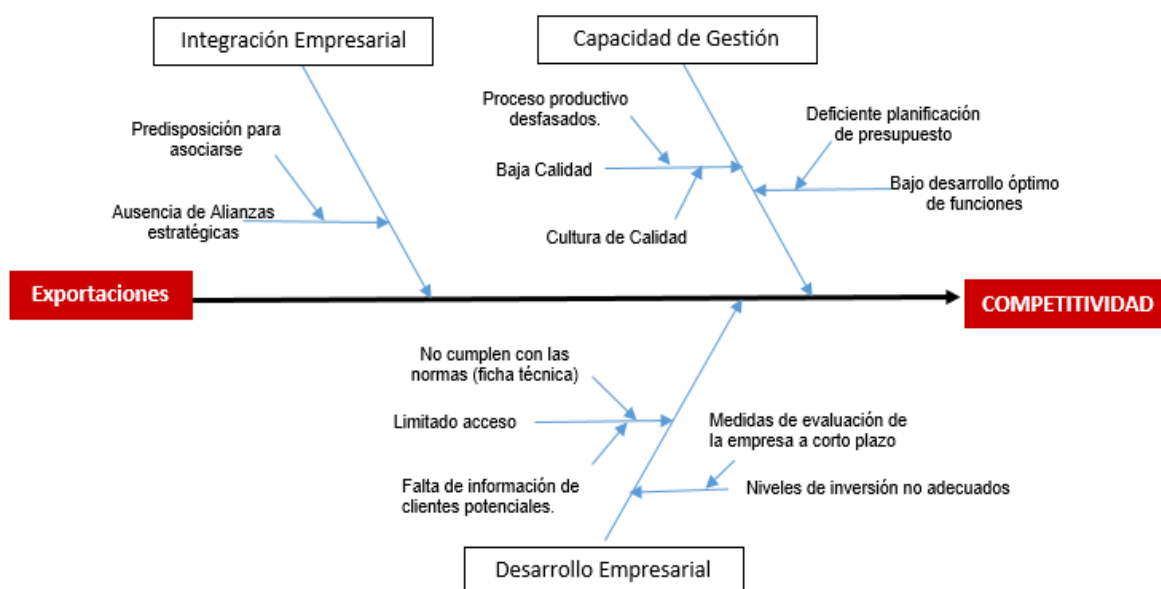


DIAGRAMA NRO. 1: DIAGRAMA CAUSA Y EFECTO DE LA DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA. Relación Comercio exterior y Competitividad de la Empresas Agroindustriales de orégano. FUENTE: Elaboración Propia.

## **2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **2.1 Problema Principal**

¿Cómo el Comercio exterior se relaciona con la competitividad de las empresas Agroindustriales de orégano (Mypes formales) de la Ciudad de Tacna?

### **2.2 Problemas Específicos**

- a) ¿De qué manera el comercio exterior se relaciona con la competitividad de las empresas Agroindustriales de orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna?
- b) ¿En qué medida la competitividad de las empresas Agroindustriales de orégano (MYPES formales) se relacionan con los niveles de exportaciones del sector en la ciudad de Tacna?

## **3. OBJETIVO GENERAL**

Evaluar si el Comercio exterior se relaciona con la competitividad de las empresas Agroindustriales de orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna para establecer una correlación positiva que sirva de ayuda en la toma de decisiones relacionadas al incremento y mejora de los procesos productivos para la exportación.

### **3.1 Objetivos específicos**

- a) Determinar si el Comercio exterior se relaciona con la rentabilidad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.
  
- b) Evaluar si la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) se relacionan con los niveles de exportaciones del sector en la ciudad de Tacna.

## **4 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS**

### **4.1 Hipótesis general**

Existe Relación entre el comercio exterior y la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (Mypes formales) de la Ciudad de Tacna.

### **4.2 Hipótesis específicas**

- a) El Comercio exterior se relaciona con la rentabilidad de las empresas Agroindustriales del orégano (Mypes formales) de la Ciudad de Tacna.
  
- b) Existe relación entre la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (Mypes

formales) y sus niveles de exportación en el sector de la ciudad de Tacna.

#### **4.3 Variables de las hipótesis**

##### **a) Variable independiente:**

X = Competitividad de las empresas agroindustriales de orégano.

##### **b) Variable dependiente:**

Y = Comercio Exterior

#### **4.4 indicadores de las variables**

##### **a) Indicadores competitividad**

X<sub>1</sub> = capacidad de gestión

X<sub>2</sub> = Integración empresarial.

X<sub>3</sub> = Desarrollo Empresarial.

##### **b) Indicadores comercio exterior**

Y<sub>1</sub> = Exportaciones. Valor FOB

# CAPITULO I

## 5. MARCO TEORICO

### 5.1 Antecedentes de la investigación

a) Universidad del Pacífico (2006) .Facultad de Ciencias económico- administrativa. **“Orégano: Producción y Competitividad en su explotación competitiva en su explotación - exportación, situación y perspectivas en el mediano plazo, perspectivas en el mediano plazo Arequipa 2001-2005”** (pacífico, 2006)

Concluye:

En el presente trabajo representa una investigación realizada en campo a fin de justificar el análisis del proceso productivo del Orégano y su comercialización, la misma que ofrece ventajas competitivas a nivel mundial y que ha colocado al Perú en estos últimos años entre los más buscados como exportadores de esta planta aromática.

El Orégano representa un producto importante en la especiería local, nacional e internacional; así como el aceite esencial de esta planta lo es para la industria. Existen pocos proyectos que resalten las bondades del orégano, puesto que es un producto que en el año 2006, la exportación de orégano producido en Tacna ascendió de manera significativa. También se tiene en cuenta que la macro región Sur es el mayor productor de esta planta aromática a nivel nacional.

En mención del proyecto citado de la Universidad del Pacífico, esta investigación se ubica en la ciudad de Arequipa, donde los agricultores iniciaron la siembra del orégano en busca de nuevas alternativas, puesto que la economía nacional se ve afectada por la globalización y las nuevas tendencias mundiales.

**b) Rigoberto Ricaldi Hurtado. Universidad Nacional Mayor de San Marcos (2003). Facultad de Ciencias Administrativas: “Empresas Familiares de producción artesanal de mates burilados de Huancayo: problemática y lineamientos básicos para la creación de consorcios de exportación” (Ricaldi Hurtado, 2003)**

Concluye:

Los lineamientos para la creación de consorcios de exportación están basados en estudios y experiencias que se han hecho en realidades similares a la nuestra porque unilateralmente los artesanos no podrán dar soporte a las actividades de producción y comercialización, aumentar la capacidad técnica o financiera, factores necesarios para poder cumplir con los requerimientos demandados del mercado exterior, el mismo que contribuirá a

mejorar el nivel de vida de sus habitantes y solucionar el problema de desempleo.

Es imprescindible adecuar en forma parcial o total dependiendo del mercado objetivo, poniendo énfasis en la artesanía utilitaria más que en la decorativa sin dejar de lado las técnicas utilizadas durante su elaboración.

Se deberá lograr convenios entre OCERT (Oficina Comercial de Exportación Regional de Tacna), PROMPERÚ (Organismo Técnico Especializado adscrito al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo), ADEX (Asociación de Exportadores), PRODUCE (Ministerio de la producción), universidades, gobiernos regionales para el desarrollo de cursos de gestión empresarial sobre temas de exportación.

c) Octavio Chirinos, Eduardo McBride, Jorge Abarca, Jhonny Coaquira, Luis García Calderón y Dany León. Universidad ESAN, (2009): **“Exportación de orégano de Tacna al mercado de Brasil”** (Octavio Chirinos, 2009)

Concluye:

Luego de identificar a los actores y los escenarios de la cadena productiva del orégano peruano, dentro de la cual se encuentra incluida la empresa Agroindustrias San Pedro, es posible afirmar que la Región Tacna presenta ventajas comparativas que favorecen el desarrollo sostenible de la producción de esta planta. Los canales de distribución que ofrece, los mayores márgenes de rentabilidad y las oportunidades de desarrollo, en el corto y el mediano plazo, se encuentran en la comercialización de los sectores mayoristas y minoristas; sin embargo, por la poca

experiencia en comercio internacional de los actores se ha avanzado muy poco en esta dirección.

La evaluación del mercado realizada permitió identificar a Brasil como el país destino que ofrece las mejores condiciones para iniciar la internacionalización de la empresa Agroindustrias San Pedro, entre las que figuran la existencia de convenios comerciales entre Perú y Brasil, la cercanía geográfica, la creciente demanda del orégano y el reconocimiento del orégano peruano como un producto de calidad. Los importadores mayoristas y minoristas demandan una atención personalizada basada en la seriedad, la seguridad y la confianza. La página en internet y los folletos que se prepararon para la visita de campo favorecieron una imagen de seriedad y seguridad ante los potenciales clientes.

Como estrategia de entrada al mercado brasileño se propone la integración hacia adelante, esto es, exportar directamente el orégano, eliminando a los actuales intermediarios, tanto a los exportadores peruanos como a los compradores chilenos, de la cadena productiva. Para ello, durante la investigación, que incluyó una visita a São Paulo y reuniones con potenciales compradores en esa ciudad, se identificaron importadores mayoristas brasileños de orégano interesados en el producto de la empresa.



## 5.2 Base Teórica

### 5.2.1 TEORÍA DE COMERCIO EXTERIOR

Según (Juárez, 2014) en su libro : “La Importancia del Comercio Internacional en Latinoamérica”. Determina que al analizar la economía debemos de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración.

La economía internacional plantea el estudio de los problemas que plantean las transacciones económicas internacionales, por lo tanto cuando hablamos de economía internacional es vincular con los factores del comercio exterior.

Comercio exterior es el intercambio de bienes o servicios que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los

más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. (Juárez, 2014)

La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. De esta manera en mención a lo redactado, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

Cabe destacar que el comercio exterior desembocó en el nacimiento de la doctrina neoclásica, quienes desarrollaron su trabajo los siguientes investigadores mercantilistas Adam Smith y David Ricardo en el teorema propuesto por Heckcher - Ohlin.

#### **5.2.1.1 Teoría de Comercio Exterior según Adam Smith**

Adam Smith en el año 1776, escribió una obra, la cual fue denominada "Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones" (SMITH, 2009)

A través de esta obra sostiene que la riqueza procede del trabajo. Señaló las limitaciones de las restricciones de tipo mercantilista y sentó las bases del argumento a favor del libre comercio al demostrar que el comercio entre países

permite a cada uno aumentar su riqueza aprovechando el principio de la división del trabajo.

Según (RUBIO, 2009) en su libro "Teorías del Comercio Internacional" La idea inicial es que para que exista comercio entre dos países uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de alguno de los bienes que se comercian. Es decir, que si un país puede producir una unidad de algún bien con una menor cantidad de trabajo que la usada por el otro país para producir el mismo bien, entonces el primero tiene una ventaja absoluta.

#### **5.2.1.2 Teoría de Comercio Exterior según David Ricardo**

En el año 1817, fue el autor de los "Principios de Economía Política y Tributación" puesto que lo inquietaba especialmente la tendencia de la baja de los beneficios. Ricardo, se preocupó en averiguar las causas del crecimiento, el cual lo consideramos en el origen de "La Riqueza de las Naciones". Sostuvo preocupaciones en el entorno al crecimiento por lo que lo llevaron a interesarse en primer lugar en los factores que explican la distribución de la renta. La obra "Principios de Economía Política y Tributación", constituye la exposición más madura y precisa de la economía clásica; afirma que "el principal problema de la economía política es determinar las leyes que regulan la distribución". Con ese fin desarrolló una teoría del valor y una teoría de la distribución. (Centro de Investigaciones Socioeconómicas., 2011)

David Ricardo da mayor precisión al análisis de Smith, al demostrar que el comercio mutuamente beneficioso es posible aun cuando solamente existen ventajas comparativas, llegando a la conclusión de que las ventajas absolutas son un caso especial de un principio más general que es el de las ventajas comparativas.

Según (RUBIO, 2009) en su libro “Teorías del Comercio Internacional” El punto de partida de la explicación que da Ricardo se basa en su teoría del valor. Según Ricardo, la regla que rige el valor relativo de los bienes al interior de un país, no es la misma que regula el valor relativo de los productos intercambiados entre dos o más países. Según Ricardo, es el costo (del trabajo) relativo o comparativo de las mercancías en cada país, en lugar de los costos absolutos, lo que determina el valor en los intercambios internacionales.

Al referirnos a la base teórica sobre el comercio exterior encontramos diversos enfoque teóricos anteriormente mencionados donde concluimos que el análisis de Adam Smith es válido sólo en el caso de que un país cuente con una superioridad clara en la producción de algún bien, pero, si se da el caso de que el país no cuente con ventajas absolutas en ninguna actividad este análisis no es limitado para explicar tal situación, por lo tanto esta noción de ventaja absoluta es útil para explicar sólo una porción del comercio internacional, ya que el comercio beneficioso no requiere necesariamente de una ventaja absoluta para tener lugar.

En cambio a lo establecido por David Ricardo, su principio da una prueba más convincente de los beneficios del intercambio entre países, no obstante deja indeterminados los precios internacionales. Ricardo se centra exclusivamente en la parte del costo del comercio internacional, es decir en la oferta, y deja de lado a la demanda al suponer que las ganancias al intercambiar una unidad un bien X por una unidad del bien Y. No obstante, Ricardo se limita a demostrar que una diferencia relativa es suficiente para que existan beneficios de comercio internacional. En general, este autor fue un pensador práctico, Ricardo se ocupó sólo en segunda instancia de averiguar las causas del crecimiento económico del país.

### **5.2.2 LA COMPETITIVIDAD COMO UN FACTOR DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL**

Según (PAZ, 1981). En su libro “Teoría y conceptos de Sunkel y Paz sobre desarrollo económico” Recuperado el 2015, de Teoría y conceptos de Sunkel y Paz sobre desarrollo económico. En el mundo de hoy la competitividad toma el punto central dentro contexto de la economía global.

Los países a través de las empresas compiten por ganar los principales mercados. Nuestro país está inmerso a todo este nuevo contexto global, donde nuestro sector industrial pilar fundamental para nuestro crecimiento y desarrollo económico, está compuesto principalmente por micro y pequeñas empresas, donde se subdividen en industriales, agroindustriales, manufacturas, servicios entre otros. (PAZ, 1981)

Nuestra región Tacna no escapa a todo ello, teniendo en nuestra región empresas agroindustriales en su gran mayoría distribuidas en procesadoras de alimentos llamase aceituna, orégano, aceites, vitivinícolas, lácteas entre otras, que aportan con su participación con el crecimiento y por consiguiente el tan ansiado desarrollo económico de la región, que “el desarrollo es cuando se logra una creciente eficaz en la manipulación creadora de su medio ambiente, tecnológico, cultural y social así como sus relaciones con otras unidades políticas y geográficas” donde nuestra región, aun no alcanza este ansiado desarrollo económico por factores divergentes al mismo. (Villarán, 2007)

Una reducida competitividad acompañada intrínsecamente de un mínimo nivel de productividad, sumado a una relativa calidad en sus diferentes producciones que ven postergado el crecimiento económico y posteriormente el tan ansiado desarrollo económico (Villarán, 2007)

Según (PAZ, 1981). En su libro “Teoría y conceptos de Sunkel y Paz sobre desarrollo económico” Recuperado el 2015, de Teoría y conceptos de Sunkel y Paz sobre desarrollo económico. Estos sectores no se destacan principalmente por sus elevados y altos niveles de competitividad, y en este contexto donde la teoría dictada por Michael E. Porter denominada “La teoría de la competitividad” nos denota que la competitividad de los países está referida a la capacidad de los países en proveer altos niveles de prosperidad a sus habitantes, en un contexto

más específico, es el reflejo de la productividad en que cada país usa sus recursos tanto humanos, naturales y de capital.

Es aquí donde la región de Tacna ofrece una dotación de recursos con alto potencial (Ventaja Comparativa) para que nuestra región logre esa ansiada competitividad, acotando a todo ello diremos que las empresas son las llamadas a usar eficientemente y productivamente la combinación de estos recursos para la producción de bienes y servicios.

Las empresas utilizan las denominadas economías en escala donde incrementan sus producción reduciendo de esta manera sus costes de producción logrando así de esta manera ser competitivos en los mercados locales e internacionales.

#### **5.2.2.1 Teoría de Competitividad según Cornejo Ramírez E.**

La competitividad se torna en la actualidad como una de las principales herramientas para lograr el éxito empresarial, es la fortaleza primordial que falta desarrollar para lograr el crecimiento económico sostenible. Cornejo Ramírez Enrique enfatiza; “La competitividad es el proceso integral, de carácter estructural y sistémico y de naturaleza dinámica, que se manifiesta en la capacidad que tiene el aparato productivo del país para captar, mantener e incrementar mercados nacionales, subregionales, internacionales y globales; y, sobre esa base, elevar el nivel de vida y el grado de bienestar de nuestra sociedad en su conjunto, en términos más sencillos, competitividad es la capacidad de

ocupar (y liderar) los espacios más dinámicos del mercado en proporciones cada vez mayores”. (Cornejo, 2012)

Según (Cornejo, 2012) en su libro “Comercio Internacional Hacia Una Gestión Competitiva”. Es aquí donde la empresa, es un ente más competitivo que esté premunido con una alta conciencia empresarial, que entiendan que mejorar los niveles de calidad de la producción, darle más valor agregado, buscar economías de escala, es uno de los caminos más rápidos para obtener ganancias, que la previsión en la producción y las ganancias es un elemento indispensable, que la capacitación eleva los rendimientos marginales de la mano de obra y que una debida organización ordena los procesos productivos, de manera que obtenga los más altos niveles de beneficios y en consecuencia desde el punto de vista microeconómico el equilibrio del productor, es de importancia acotar que para Tacna es fundamental la producción agroindustrial con los criterios antes descritos que permitan la obtención de mejores niveles de competitividad, en la medida que no poseemos otros sectores desarrollados.

#### **5.2.2.2 Teoría de competitividad según Flores Arocutipa J.**

Según (Flores Arocutipa, 1999) en su libro “La Agroindustria en Tacna” nos detalla que “Hablar de Industria en Tacna es hablar de Agroindustria, y decir empresa agroindustrial es señalar a la microempresa. En este contexto, no se puede mencionar economía de Escala, visión estratégica y perspectivas.



La exigencia de bienes cada vez más sofisticadas por el gran mercado mundial señala de la importancia de la agroindustria, del valor agregado, de lograr rendimientos competitivos” de esta forma sobresale los retos de establecer acciones económicas, técnicas, financieras, empresariales y productivas con el fin de revertir este estado.

### **5.2.2.3 Teoría de la Competitividad según Michael Porter**

Existe un debate en cuanto a la conveniencia de utilizar la competitividad como campo analítico, pues ya existen en economía conceptos que pueden definir con mayor rigor y consenso los problemas económicos. La competitividad es un concepto que ha causado controversia entre autores de la Nueva Teoría Económica.

(Porter, 1991) Quien en el libro “La ventaja competitiva de las naciones” presentó las bases de lo que sería una teoría de la competitividad, enuncia:

- “La prosperidad de una nación depende de su competitividad, la cual se basa en la productividad con la cual esta produce bienes y servicios. Políticas macroeconómicas e instituciones legales sólidas y políticas estables, son condiciones necesarias pero no suficientes para asegurar una economía próspera. La competitividad está fundamentada en las bases microeconómicas de una nación: la sofisticación de las

operaciones y estrategias de una compañía y la calidad del ambiente microeconómico de los negocios en la cual las compañías compiten. Entender los fundamentos microeconómicos de la competitividad es vital para la política económica nacional”. (Porter, 1991)

En el nivel macro se encuentran los agregados económicos; en este nivel se puede ubicar lo que sería la escuela tradicional, que considera a los países como unidad de análisis, se mide y define la competitividad cuantitativamente a través de su rendimiento comercial, balanza de pagos, comportamientos de la tasa de cambio, entre otras medidas; y, cualitativamente, a través de la actividad científica y tecnológica del país o los resultados de las instituciones de investigación y desarrollo.

En el nivel microeconómico, son los sectores, empresas y productos en los que se evalúa la competitividad. Este nivel de análisis es evaluado por lo que se podría llamar la aproximación moderna de la competitividad.

(Porter, 1991) En su libro “La ventaja competitiva de las naciones” propuso el concepto de «cadena de valor» para identificar formas de generar más beneficio para el consumidor y con ello obtener ventajas competitivas. Este concepto se refiere a hacer el mayor esfuerzo para lograr la fluidez de los procesos centrales de la empresa, lo cual implica una interrelación funcional basada en la cooperación.

Los determinantes de la competitividad resume su modelo en el llamado «diamante nacional de competitividad», el cual

presenta cuatro determinantes de la competitividad nacional que forman el entorno en que compiten las empresas locales y de los cuales depende la creación de las ventajas competitivas.

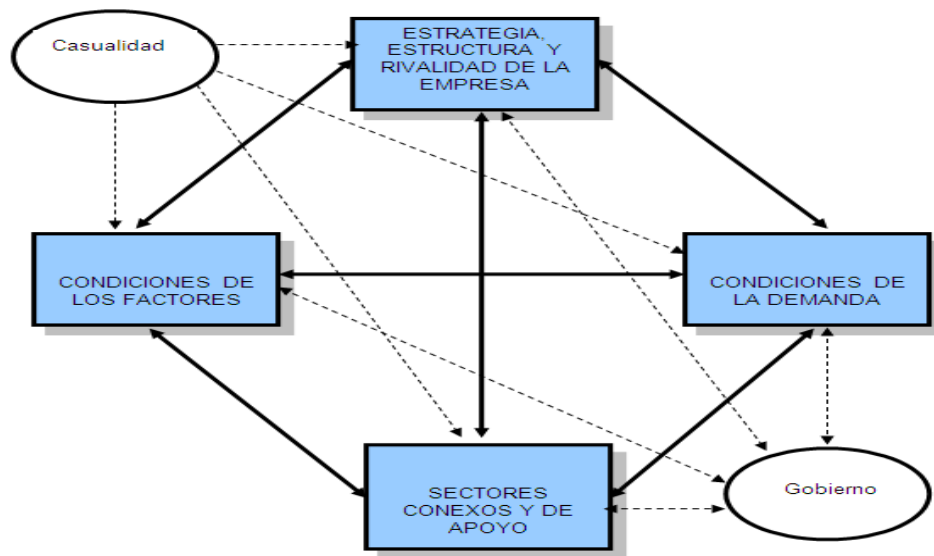


FIGURA 03.  
Modelo de la Competitividad Global, Estructura Diamante Nacional de Porter,  
Fuente: Porter, 1990

### 5.2.3 CAPACIDAD DE GESTIÓN

Según consideración de (RODRIGUEZ, 2005) en su libro “Administración moderna de personal.” en la antigüedad, la alfabetización se limitaba a ciertos sectores sociales, y la única manera que había de comunicar los conocimientos era mediante la transmisión verbal de generación en generación, indicando y supervisando la ejecución de los oficios o actividades, de esta forma es como se entrenaba a familias completas y se especializaban en algún oficio o actividad. Para este autor, los gremios constituyen la primera forma del concepto de una empresa; estos a su vez, dan origen a las agrupaciones de trabajadores.

Este autor plantea que en los gremios, era necesaria la participación de tres elementos: maestro, el que transmitía las habilidades y los conocimientos por medio de la instrucción directa; aprendices, quienes recibían el entrenamiento proporcionado por el maestro sin recibir una retribución económica y; los oficiales, que ya habían recibido algún tipo de entrenamiento aun cuando no habían desarrollado habilidades para desempeñar un oficio con eficiencia. Plantea este autor además que la capacitación o el adiestramiento fue evolucionando con los siglos hasta llegar a ser las herramientas ideales para la continuación de la superación de los trabajadores, fuera ya, del marco docente.

#### 5.2.4 DESARROLLO EMPRESARIAL

Según (RODRIGO VARELA, Jul-Sep 2006) en su libro “Modelo Conceptual de Desarrollo Empresarial basado en competencias. “ El desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa. Para una mejor finanza y recurso en la empresa.

En el tema de competencias se espera que al final del proceso los participantes hayan logrado un conjunto de competencias de conocimientos (CC) y de competencias personales (CP) requeridas para poder llegar a ser un empresario con grandes posibilidades de éxito. Por ello el modelo debe tener la capacidad de facilitar en diversas formas el aprendizaje de conocimientos y el desarrollo de valores, actitudes y habilidades que debe poseer un empresario.

En este sentido definiciones como espíritu empresarial, el ser un líder empresarial y el proceso empresarial serán básicas para calificar estas competencias que serán el eje sobre el cual se desarrollarán el trabajo de formación a lo largo de las diversas etapas del proceso empresarial.

En cada etapa del proceso de desarrollo de los futuros empresarios se deben definir las competencias de

conocimiento y las personales, y que ellas hagan parte de los procesos de evaluación de logros.

Para la correcta administración de este proceso es necesario que a cada participante se le realice un proceso de seguimiento detallado, pues cada fase del proceso tendrán como objetivo desarrollar una o varias competencias, para lo cual se requerirán una serie de herramientas concretas que permitan evaluar los logros alcanzados por los participantes en estas áreas y enmarcarlos dentro de un proceso de carrera empresarial que lo lleve a convertirse en un empresario exitoso.

### **5.2.5 INTEGRACIÓN EMPRESARIAL**

Según (ORTIZ, 1998) en su tesis doctoral “Definición de Parámetros de Prestaciones bajo un enfoque de integración empresarial. Propuesta para el desarrollo de programas de integración empresarial en empresas industriales.” Ante la complejidad de analizar, sintetizar y en general de abordar la problemática de la empresa como un conjunto de subsistemas interrelacionados, empezaron a plantearse modelos que integraban a éstos subsistemas, buscando representar la entidad como un todo y no como la suma de las partes.

A este concepto se le denominó Integración Empresarial. Este término consiste en facilitar los flujos de los materiales, información, decisiones y control a través de la organización,

ligando las funciones con los sistemas de información, recursos, aplicaciones y personas, con la finalidad de mejorar la comunicación, la cooperación y la coordinación en la empresa, de tal forma que ésta se comporte como un todo, y que funcione alineada con la estrategia de la empresa.

### 5.2.6 SÍNTESIS DE LA LEY MYPES

El tratamiento laboral de las micro y pequeñas empresas, en el mes de Julio de 2013, tomó un gran interés a nivel nacional dado al carácter temporal que se había establecido para las microempresas que se encontraban amparadas bajo la Ley N° 28015, siendo el contexto socio jurídico el vencimiento de dicho régimen especial laboral al 4 de julio de 2013; sin embargo, dos días previos a la fecha indicada se publica la Ley N° 30056, que establece una prórroga para las microempresas de la **Ley N° 28015**, y además incorpora importantes modificaciones al régimen laboral MYPE.

Posteriormente, el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE, publicado el 10 de julio de 2009, que modifica el Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE, se estableció el carácter temporal del régimen laboral especial de la MYPE, disponiéndose, en el artículo primero, que “los trabajadores de la microempresa sujetos al Régimen Laboral Especial creado por la Ley N° 28015 se mantienen en dicho régimen hasta el 4 de julio del 2013, luego del cual ingresarán al Régimen Laboral General”. (Tributaria, (s.f.). Legislación)

En vista de ello, los microempresarios que se habían amparado bajo el régimen especial de la Ley N° 28015, es decir, que se habían acogido como microempresa entre Julio

de 2003 y Septiembre de 2008, se encontraban alarmados dado que las autoridades responsables en la materia señalaban que no habría prórroga para dicho régimen laboral especial, por lo que de manera indefectible a partir del 5 de julio de 2013 debían ingresar al régimen laboral general, es decir, su costo laboral se vería notoriamente incrementado. Sin embargo, mediante la Ley N° 30056, publicada el 2 de julio del 2013, se establece una prórroga por 3 años adicionales, además de establecer que los conductores 5 y trabajadores pueden acordar por escrito –y siguiendo la formalidad establecida–, durante dicha prórroga, acogerse al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo N° 1086, publicado el 28 de Junio de 2008, que es un régimen laboral especial permanente. (Tributaria, (s.f.). Legislación)

Frente a ello se publica el 28 de Junio del 2008, el Decreto Legislativo N° 1086; que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. (Tributaria, (s.f.). Legislación)

#### **5.2.6.1 MODIFICACION DEL ARTÍCULO 3° DE LA LEY N° 28015, Ley de la Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña empresa:**

En el contexto de acogimiento al régimen Decreto Legislativo N° 1086, se inicia a partir el 01 de Octubre del 2008; con un periodo de vigencia no establecido. La Ley N° 30056, materia de comentario, ha realizado relevantes modificaciones al régimen laboral de las MYPES, que serán de aplicación para los nuevas micro y pequeñas empresas



que se registren a partir de la entrada en vigencia de la **Ley N° 30056**. Mediante el artículo 10° de la Ley N° 30056, se modifica la denominación “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

#### **5.2.6.2 FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:**

Para que una empresa sea considerada PEQUEÑA EMPRESA, sus ventas anuales son mayores a las 150 UIT (para el año 2014: S/. 570,000), pero menores a 1,700 UIT (para el año 2014: S/. 6'460,000) y estar inscrito en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE). (Tributaria, (s.f.). Legislación)

Las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes:

- Microempresa: de 1 hasta 10 trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: de 1 hasta 100 trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

### 5.2.6.3 REGIMEN LABORAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

- El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPES se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.
- Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.
- No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 (publicado el 28 de junio de 2008, que es un régimen laboral especial permanente) y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.
- Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

#### 5.2.6.4 REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO (RUS):

Según (Tributaria, (s.f.). Legislación) Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dicho gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma. (SUNAT, Orientación Tributaria, RUS).

Así mismo, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción. (SUNAT, Legislación Tributaria, IR, s.f.)

El Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) contribuye con la formalización del micro y pequeñas empresas (MYPES) porque es simple y facilita el cumplimiento de sus responsabilidades tributarias, afirmó el jefe de la Superintendente Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), Martín Ramos.

Explicó que la SUNAT viene trabajando para hacer más accesible el sistema tributario al micro y pequeño empresario para acompañarlo en su formalización y crecimiento (Ramos, 2015).

Ramos también precisó que en Julio del 2013 se incluyó en el Nuevo RUS a las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL), lo que permite que este amplio segmento empresarial, bajo la forma de personas jurídicas, ingrese a dicho régimen.

Recordó asimismo que el microempresario al incorporarse al Nuevo RUS recibe el beneficio del Seguro Integral de Salud (SIS) para el titular y su derecho habiente. A la fecha existen más de un cuarto de millón de empresarios con derecho a este beneficio. (Ramos, 2015)

#### 5.2.7 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y MERCADO DEL ORÉGANO

Según (Quispe, 2006).en su tesis “análisis de la cadena productiva del orégano” La cadena productiva nacional del orégano no está desarrollada porque no emplea métodos, procedimientos ni sistemas adecuados por la escasez de inversión.

El consumo interno está distorsionado por los intermediarios y los revendedores que adquieren el producto y lo acopian a precios iguales al costo. Además, existen empresas dedicadas a la industria alimentaria que también se encargan de adquirir el orégano seco directamente de los productores, esta cadena incluye cinco tipos de canales de distribución. *Ver (Anexo Nro.30 y Nro.31)*

- a) Productor – recolector – comerciante mayorista – fabricante (procesador)
- b) Productor – recolector – comerciante mayorista – exportador
- c) Productor – comerciante mayorista – exportador
- d) Productor – recolector – exportador
- e) Productor – exportador

La producción nacional de orégano no llega directamente a los mercados internacionales sino a través de intermediarios que comercializan el producto entre compradores y vendedores de diferentes lugares, los bróker.

En el mundo, los principales importadores tienden a mantener un estrecha comunicación con sus abastecedores tradicionales para asegura la calidad y la entrega del producto dentro de los plazos establecidos. Esta forma de negociación permite mantener vínculos cerrados y evita el ingreso de nuevos competidores.

Según (estrada, 2011) en su tesis “Proyecto de exportación de orégano seco” El proyecto de exportación de orégano deshidratado con valor agregado es uno de los medios para lograr desarrollar la competitividad del sector agrícola, y a partir del análisis de la cadena de distribución, demostrar la viabilidad.

En el sector detallista el proyecto se dirige a los supermercados, los cuales tienen una gran acogida de los consumidores ya que brindan una buena relación calidad-precio y por tradición, se compra los productos de los distribuidores mayoristas envasados en sobres y frascos de vidrio o plástico con marcas reconocidas.

Según los estudios realizados por la empresa consultora (maximize, 2011) dedicada a la investigación de mercado, demostró que el orégano puede ser diez veces más rentable que otros productos tradicionales

Según (PEDRO ALBERTO JAVE CHAVEZ, marzo 2015) “El comercio exterior exige el conocimiento y cumplimiento de normas, como condición previa para hacer frente a esta actividad, el importar y exportar requiere de una planeación adicional a la interna dentro de un país ya que hay factores externos o del entorno que son muy importantes, tales como los políticos, economía, cultura, localización del volumen demandado, tiempo de producción y transportación, además de las especificaciones técnicas del producto en el mercado. puntos son importantes en tomar en cuenta ya que teniendo la información necesaria de los países donde se haga la transacción se pueda evitar problemas que puedan prolongar o hacer más difícil la transacción.

Las formas de pago es uno de los temas importantes a considerar, se recomienda firmar contratos de compra – venta, que respalden las fechas de entrega, precios y especificaciones del producto, además del tipo de INCOTERMS. La contratación de seguros respalda la

inversión por la cual es de suma importancia adquirir uno y proteger ambas partes.

La finalidad de los INCOTERMS consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. De ese modo, podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida.

### **5.3 Definición de conceptos**

- **Comercio Exterior.-**

Intercambio de servicios o de productos entre dos o más países o regiones económicas, con el fin de que aquellas naciones involucradas puedan cubrir sus necesidades de mercado tanto externas como internas.

- **Competitividad.-**

La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado.

- **Capacidad de Gestión.-**

La capacidad de gestión es la habilidad que tiene la persona para gestionar las tareas y procesos a su cargo en forma rápida y confiable; haciendo uso de la recursividad y dinamismo que requiere el hacer que las cosas resulten.

- **Desarrollo empresarial.-**

El desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa. Para una mejor finanza y recurso en la empresa.

- **Integración Empresarial.-**

Integración empresarial es el proceso por el que se somete a un grupo de sociedades a una dirección única o coordinada, Mediante el crecimiento empresarial externo, resultante de la participación o adquisición de empresas de igual o diferente ramo de actividad,



- **Mypes.-**

Micro y pequeña empresa son las unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

- **Agroindustria.-**

Es la rama de industrias que se divide en dos categorías, alimentaria y no alimentaria. La parte alimentaria se encarga de la transformación de los productos de la agricultura, ganadería, riqueza forestal y pesca, en productos de elaboración para el consumo.

- **Orégano.-**

(Origanum Vulgare) es tónico, digestivo, útil para devolver el apetito, anti-flatulento, expectorante, antiséptico de vías respiratorias. Por vía externa es analgésico, cicatrizante y antiséptico.

- **Rentabilidad.-**

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en

términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales.

- **Peso Neto.-**

Se entenderá como el peso propio de la mercancía, desprovista del embalaje (materiales y componentes utilizados en cualquier operación de embalaje para envolver y proteger artículos o sustancias durante el transporte) y paletas.

- **Peso Bruto.-**

Es el peso de las mercancías, incluido el embalaje y paletas para el transporte internacional, pero excluyendo el equipo del transportista (contenedor).

- **Demanda Insatisfecha.-**

Demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta.

- **Producción.-**

Hace referencia a la acción de generar (entendido como sinónimo de producir), al objeto producido, al modo en que se llevó a cabo el proceso o a la suma de los productos del suelo o de la industria.

- **Calidad.-**

La calidad es el conjunto de características de una entidad que le confieren su aptitud para satisfacer las necesidades expresadas y las implícitas, un cumplimiento de requisitos.

- **Tratados Internacionales.-**

Es un acuerdo celebrado por escrito entre varios Estados y está regido por el Derecho Internacional, se denominará así conste en un único instrumento o en dos o más conexos y cualquiera que sea su denominación particular. Es la definición que se desprende del artículo II de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados.

- **Arancel.-**

Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Estos impuestos se encuentran establecidos en el Arancel de Aduanas, los aranceles pueden ser de 3 tipos: Ad-Valorem, Específico, Sobretasa Arancelaria.

- **Partida Arancelaria.-**

La partida arancelaria es un código numérico que clasifica las mercancías. La mala clasificación de una partida arancelaria implica una penalidad (multa o recargo) por SUNAT, Internacionalmente las partidas están armonizadas a 6 dígitos, “Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de mercancías” En el caso peruano, el código se compone por 10 dígitos.

- **TLC.-**

Acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes como continentes o básicamente en todo el mundo. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países.

- **ACE 58.-**

Acuerdo de Complementación Económica que se suscribió entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Gobierno de la República del Perú el 30 de diciembre de 2005 y fue puesto en ejecución mediante el Decreto Supremo N° 035-2005-MINCETUR.

- **Bloques económicos.-**

Organización internacional que agrupa a un conjunto de países con el propósito de obtener beneficios mutuos en el comercio internacional y en general en materia económica, sin perjuicio de que en la mayor parte de los casos la conformación de bloques de países tiene motivos políticos.

- **SENASA.-**

Organismo responsable de garantizar y certificar la sanidad y calidad de la producción agropecuaria, pesquera y forestal.

- **DIGESA.-**

La Dirección general de salud Ambiental es el órgano técnico normativo en los aspectos relacionados al saneamiento básico, salud ocupacional, higiene alimentaria, zoonosis y protección del ambiente.

- **OMC.-**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos.

- **Flete.-**

Está vinculado al alquiler de un medio de transporte. El término puede hacer referencia al precio del alquiler, a la carga que se transporta o al vehículo utilizado.

- **Integración económica.-**

Es el término usado para describir los distintos aspectos mediante los cuales las economías son integradas, también se conoce como el modelo por medio del cual los países pretenden beneficiarse mutuamente a través de la eliminación progresiva de barreras al comercio. Cuando la integración económica aumenta, las barreras al comercio entre mercados disminuyen

- **Polipropileno.-**

Es el polímero termoplástico, parcialmente cristalino, que se obtiene de la polimerización del propileno (o propeno). Pertenece al grupo de las poliolefinas y es utilizado en una amplia variedad de aplicaciones que incluyen empaques para alimentos, tejidos, equipo de laboratorio, componentes automotrices y películas transparentes. Tiene gran resistencia contra diversos solventes químicos, así como contra álcalis y ácidos.

- **FOB.-**

Es un Incoterms, '**Free on board**', El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque y despacha la mercancía para la exportación. A partir de ese momento, el comprador corre con todos los gastos y riesgos de pérdida o daño. Según la Cámara Internacional de Comercio ICC. Vigentes desde 01 de enero del 2011.

- **Valor Fob.-**

Se utiliza para valorar las exportaciones y se define como "libre a bordo". Se refiere al Valor de Venta de los productos en su lugar de origen más el Costo de los fletes, seguros y otros Gastos necesarios para hacer llegar la Mercancía hasta la Aduana de salida.

- **Brókers.-**

Es una persona o una sociedad que se dedica a operar en el mercado financiero, realizando operaciones para sus clientes bajo las órdenes de aquéllos.

- **Regímenes Aduanero de Exportación Definitiva.-**

Régimen por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero.

- **Idiosincrasia.-**

Es un conjunto de características hereditarias o adquiridas que definen el temperamento y carácter distintivos de una persona o un colectivo. Identifica las similitudes de comportamiento en las costumbres sociales, en el desempeño profesional y en los aspectos culturales.

- **Alianza Estratégica.-**

Es un acuerdo realizado por dos o más partes para alcanzar un conjunto de objetivos deseados por cada parte independientemente. Esta forma de cooperación se encuentra entre las fusiones y adquisiciones y el crecimiento orgánico. Las alianzas estratégicas ocurren cuando dos o más organizaciones se unen para conseguir beneficios mutuos.

- **Requisitos fitosanitarios.-**

Los países establecen sus requisitos fitosanitarios de ingreso a través de su Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) u otro organismo oficial.

- **Suspensión Temporal.-**

Se entiende como suspensión temporal de actividades al período de hasta doce (12) meses calendario consecutivos en el cual el contribuyente y/o responsable o el sujeto inafecto no realiza ningún acto que implique la generación de ingresos gravados o no con el Impuesto a la Renta, ni la adquisición de bienes y/o servicios relacionados con su actividad.



#### 5.4 Relación teoría -realidad

**La cadena productiva nacional del orégano no está desarrollada porque no emplea métodos, procedimientos ni sistemas adecuados por la escasez de inversión.**

Las empresas locales siguen empleando métodos tradicionales y a veces obsoletos que no garantizan un producto que mantenga la calidad con la que se entrega al ser recolectado del campo, por desconocimiento, idiosincrasia o falta de presupuesto para una inversión.

**Los principales importadores tienden a mantener una estrecha comunicación con sus abastecedores tradicionales para asegurar la calidad y la entrega del producto.**

Las empresas locales recolectan el orégano a través de centros de acopio, el orégano entregado es de gran calidad pero se ve minimizada cuando pasa por el proceso de secado para la exportación.

**Un proyecto de exportación de orégano deshidratado con valor agregado sería uno de los medios para lograr desarrollar la competitividad.**

Si se quiere actuar de forma global se debe pensar en no exportar materia prima sino exportar materia prima con valor agregado para conseguir un mayor porcentaje de ganancias y generar una ventaja competitiva frente a otros países que solo exportan el producto como commodity.

**Hay factores externo o del entorno que son muy importantes, tales como los políticos, economía, cultura.**

Los problemas políticos influyen en la economía y en la credibilidad y reputación de un país con respecto a la competencia. Sumado a esto la cultura del empresario local no le permite emprender un nuevo negocio con el mismo producto por falta de información, presupuesto, y su misma cultura que genera un tipo de paradigma relacionado a que deben seguir exportando materia prima ya que el Perú es el principal exportador de materia prima.

- Una mención a nuestra realidad citada por el director de Comercio Exterior en la Región Rubén Laquita es "El cuello de botella en las exportaciones es el temor del empresario sobre el costo de traslado de sus productos. Y no es así. Otros de los aspectos que se debe de mejorar es la presentación de los productos que se desean exportar" (Laquita, 2015)

En Tacna es fundamental la producción agroindustrial con los criterios antes descritos que permitan la obtención de mejores niveles de competitividad, en la medida que se pueda potenciar la calidad y mejorar las prácticas internas en la empresa.

# CAPITULO II

## 6. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

### 6.1 Tipo de investigación.

#### Descriptiva:

La investigación es de tipo aplicada y de carácter descriptiva correlacional.

El tipo de investigación es descriptiva correlacional ya que estudia la correlación entre dos variables. A la par que describen los sucesos tal y como se observan o analizan.

### 6.2 Nivel de Investigación: Correlacional

VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE
X: Competitividad de las empresa:	Y: Comercio Exterior:
1. A mayor competitividad	1. Mayor Comercio.
2. A menor competitividad	2. Menor Comercio.
- Existe relación entre comercio exterior y la competitividad de las empresas Agroindustriales del Orégano (MYPES Formales) de la ciudad de Tacna.	
- No Existe relación entre comercio exterior y la competitividad de la empresas Agroindustriales del Orégano (MYPES Formales) de la ciudad de Tacna.	

**FIGURA 04.**  
Correlación VI y VD. Elaboración propia.

### 6.3 Diseño de la Investigación:

El diseño de la investigación es transversal, ya que se recolecta datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

**CUADRO N° 01 - Modelo de variables**

PROBLEMA	HIPÓTESIS
¿Qué es “X” ...	NO REQUIERE
¿Cómo se viene dando “X” ...	NO REQUIERE
¿Cuáles son las características de “X” ...	NO REQUIERE
¿Desde cuándo se da “X” ...	NO REQUIERE
¿Cómo ha venido dándose “X” ...	NO REQUIERE
¿Qué relación existe entre la variable “X” y la variable “Y” ...	Existe una relación directa y significativa entre la variable “X” y la variable “Y” ...
¿Cuál es la relación que se da entre la variable “X” y la variable “Y” ...	Existe una relación directa y significativa entre la variable “X” y la variable “Y” ...
¿Cuáles son las causas de “Y” ...	Las causas que generan “Y” son ...
¿Qué factores han generado “Y” ...	“Y” ha sido generado por “a”, “b” y “c”
¿Por qué “x” produce efectos en “Y” ...	Los efectos producidos en “Y” se deben a:

Fuente: elaboración propia

## 6.4 Población

La población de esta investigación está representada por las empresas agroexportadoras de orégano en la Región Tacna extraídas de una fuente confiable SUNAT- Operatividad Aduanera, descarga información en línea. Las mismas que fueron un total de 19 empresas de orégano.

### 6.4.1 Muestra

La población de esta investigación está representada por las empresas agroexportadoras de orégano en la región Tacna las mismas que serán nuestra **muestra**, debido a que cuentan con una población de 14 empresas oreganeras en la región Tacna las que se detallan en el (Anexo Nro. 01). En la tabla se observa que la población de esta investigación asciende a 14 empresas agroexportadoras de orégano, por lo tanto no se procederá a realizar el muestreo, ya que el número total de la población no demanda muestra.

TABLA N°05: POBLACIÓN REPRESENTATIVA

N°	LOCALIDAD DE LA EMPRESA	RUC	EMPRESA
1	TACNA	20452899664	ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L.
2	TACNA	20532966451	AROMATICO INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
3	TACNA	20453217036	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA
4	TACNA	20532383782	NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
5	TACNA	20539341619	ESPECERIAS DEL SUR S.A.C.
6	TACNA	20519777348	SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.
7	TACNA	20519859077	PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
8	TACNA	20520064819	AGRONEGOCIOS ANDINOS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
9	TACNA	20532998655	GRUPO ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRUPO ESTELA S.A.C.
10	TACNA	20533010530	ESPECIERA DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
11	TACNA	20533164090	IMPORT EXPORT B & M SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - IMPORT EXPORT B & M S.A.C.
12	TACNA	20532722072	IMPORT EXPORT GOLD GREEN S. A. C.
13	TACNA	20533120041	AGROINDUSTRIAS ESCOBAR LIMACHE S.R.L. - AGROINDUSTRIAS ESLIM S.R.L.
14	TACNA	20533145206	HOJAS DEL CAMPO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - HODEC S.A.C.

FUENTE: DATA POR PARTIDA ARANCELARIA SUNAT-OPERATIVIDAD ADUANERA

## 6.5 Instrumentos de la investigación

### a) Encuestas:

Técnica de recogida de datos utilizando la aplicación de un cuestionario a la muestra de trabajadores (censo). Para conocer las opiniones, las actitudes y las conductas de los gerentes y/o propietarios así como para medir la competitividad de la empresa. **Ver (Anexo Nro.36 y Nro.37)**

### **a.1. Cuestionario**

Para la recolección de la información se aplicó un cuestionario cuya finalidad fue determinar el nivel de comercio exterior y competitividad.

## **6.6 Técnicas de procesamiento de datos.**

### **6.6.1 Técnicas De Procesamiento De Análisis De Datos**

Con respecto al procesamiento de los datos, se utilizó el software estadístico SPSS versión 23,0 en inglés.

- Tablas de frecuencias.
- Estadística descriptiva.
- Coeficiente de correlación Pearson.

### **6.6.2 Procedimiento De Recolección De Datos**

Involucra construir un plan detallado de operaciones que nos ayudará a reunir datos para el propósito de la tesis. Para elaborar éste plan debemos determinar:

- Las fuentes de información
- Las variables de estudio

- Los métodos de recolección de datos
  
- La muestra a encuestar

### **6.6.3 Selección y validación de los instrumentos de investigación.**

El instrumento fue confeccionado por el investigador y validado por la prueba de juicio de expertos, luego se procede a realizar la prueba de confiabilidad a través del estadístico Alpha de Cronbach en base al criterio de George y Mallery (1995) que indican que si el Alpha es mayor que 0,9 (el instrumento de medición es excelente); en el intervalo 0,9 – 0,8 (el instrumento es bueno); entre 0,8 – 0,7 (el instrumento es aceptable); en el intervalo 0,7 – 0,6 (el instrumento es débil); entre 0,6 – 0,5 (el instrumento es pobre) y si es menor que 0,5 (no es aceptable). **Ver (Anexo Nro.38)**



# CAPITULO III

## 7. ANÁLISIS DE RESULTADO

### 7.1 Validez de contenido de los jueces. Ver (Anexo Nro. 39-44)

TABLA 06.- VALORACIÓN DE EXPERTOS DE LA FICHA DE OBSERVACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	EXPERTO 01	EXPERTO 02
1.CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado y entendible.	5	5
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.	4	5
3.PERTINENTE	Las preguntas tienen que ver con el tema.	5	5
4.ORGANIZACION	Existe una organización lógica de las preguntas.	5	5
5.SUFICIENCIA	Se tiene la suficiente cantidad y calidad de ítems para consolidar el concepto general	5	5
6.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas.	5	4
7.CONSISTENCIA	Existe solidez y coherencia entre sus preguntas.	5	5
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.	5	5
9.METODOLOGIA	El proceso responde al Método Científico.	5	5
10.CALIDAD	Entre la comprensión del Ítem y la expresión de la respuesta	5	5

Fuente: Elaboración propia

TABLA 07.- CALIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO PARA LA VARIABLE  
COMPETITIVIDAD Y COMERCIO EXTERIOR

NUEVA ESCALA	INTERVALO	SIGNIFICADO
0.000 - 2.653	A	Adecuación total
2.654 – 5.308	B	Adecuación en gran medida
5.309 – 7.962	C	Adecuación promedio
7.963 – 10.616	D	Adecuación escasa
10.617 - 13.27	E	Inadecuación

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación:

Según las tabla anteriores y los procesos que figuran en el anexo, la Distancia de Puntos Múltiples (**DPP**) es **0.71** y cae dentro del Intervalo A. Por tanto el instrumento supera la prueba de validez (validez de contenido).

## 7.2 Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros

### 7.1.1 Relación de cada indicador:

Respecto a las preguntas que se han considerado para su análisis, para cada una de las variables analizadas:

TABLA 08.- VARIABLE “COMERCIO EXTERIOR”  
INDICADOR – ÍTEM

VARIABLE	INDICADOR	ÍTEMS
Comercio exterior	Exportaciones	01, 02, 03, 04, 05, 06, 07

Elaboración: Propia.  
Fuente: Cuestionario Comercio Exterior.

TABLA 09.- VARIABLE "COMPETITIVIDAD"  
INDICADOR – ÍTEM

VARIABLE	INDICADOR	ÍTEMS
competitividad	Capacidad de gestión	08, 09, 10, 11, 12, 13
	Integración empresarial	14, 15
	Desarrollo empresarial	16, 17, 18

Elaboración: Propia.  
Fuente: Cuestionario Competitividad.

### 7.1.2 Escala de análisis

El análisis de los resultados se desarrolló en base a la Escala de Likert:

1=Totalmente en desacuerdo

2=En desacuerdo

3=Ni de acuerdo ni en desacuerdo

4=De acuerdo

5=Totalmente de acuerdo

## 7.3 Presentación de resultados, tablas, gráficos, figuras, etc.

**COMERCIO EXTERIOR**

TABLA 10.- ANÁLISIS DE LA VARIABLE COMERCIO EXTERIOR – INDICADOR EXPORTACIONES

ÍTEMS	N	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR
Los costos de exportación son elevados.	14	4,00	,784
La falta de implementación para la exportación se debe a la idiosincrasia.	14	4,43	,514
Existe falta de emprendimiento en el proceso productivo.	14	3,57	,514
Existe conformidad con la exportación actual.	14	3,79	,699
Se debería mejorar las técnicas de procesamiento para mejorar la calidad de las exportaciones.	14	4,43	,514
Existe demanda insatisfecha en la importación de orégano	14	3,86	,770
Considera que a mayor nivel de exportación, la empresa tendrá mayor oportunidad de crecimiento en el mercado internacional.	14	4,21	,699

Elaboración: Propia

Fuente: Basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

Respecto al ítem “Los costos de exportaciones son elevados”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 4 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “De acuerdo”.

Respecto al ítem “La falta de implementación para la exportación”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 4.43 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “De acuerdo”.

Respecto al ítem “emprendimiento”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.57 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”.

Respecto al ítem “conformidad con la exportación”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.79 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo con tendencia a “De acuerdo”.

Respecto al ítem “procesamiento para mejorar la calidad”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 4.43 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “De acuerdo”.

Respecto al ítem “demanda insatisfecha”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.86 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo con tendencia a “De acuerdo”.

Respecto al ítem “nivel de exportación”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 4.21 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “De acuerdo”.

**TABLA N° 11**  
**CIUDAD DE TACNA: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO**  
**(MYPES FORMALES) SEGÚN LOS ITEMS – COMERCIO EXTERIOR EN**  
**EL AÑO 2014.**

ITEMS - COMERCIO EXTERIOR	n	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en dasacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Los costos de exportación son elevados.	14	0.00	0.00	28.57	42.86	28.57
La falta de implementación para la exportación se debe a la idiosincrasia.	14	0.00	0.00	0.00	57.14	42.86
Existe falta de emprendimiento en el proceso productivo.	14	0.00	0.00	0.00	42.86	57.14
Existe conformidad con la exportación actual.	14	0.00	0.00	35.71	50.00	14.29
Se debería mejorar las técnicas de procesamiento para mejorar la calidad de las exportaciones.	14	0.00	0.00	0.00	57.14	42.86
Existe demanda insatisfecha en la importación de orégano	14	0.00	0.00	35.71	42.86	21.43
Considera que a mayor nivel de exportación, la empresa tendrá mayor oportunidad de crecimiento en el mercado internacional.	14	0.00	0.00	14.29	50.00	35.71

Elaboración: Propia

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

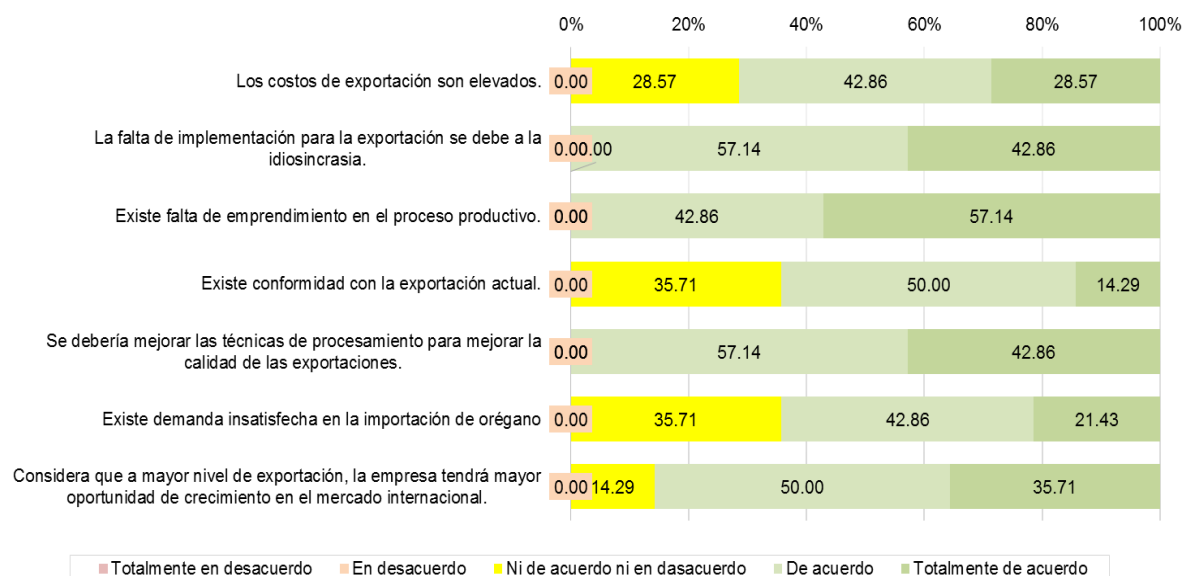


FIGURA N° 05.  
 EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) SEGÚN  
 LOS ITEMS – COMERCIO EXTERIOR EN EL AÑO 2014.  
 Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

**Interpretación,** Según la tabla Nro.11 y figura Nro.05 se observa que las empresas agroindustriales de Tacna manifiestan como primer indicador que “Existe falta de emprendimiento en el proceso prductivo” como segundo indicador se observa “La falta de implementación para la exportación se debe a la idiosincrasia” como también “Se debería mejorar las técnicas de procesamiento para mejorar la calidad de las exportaciones” como en tercer punto se observa que se “Considera que a mayor nivel de exportación, la empresa tendrá mayor oportunidad de crecimiento en el mercado internacional”.

## CAPACIDAD DE GESTIÓN

TABLA 12.- ANÁLISIS DE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD – INDICADOR  
CAPACIDAD DE GESTIÓN

Ítems	N	Media	Desviación estándar
La empresa realiza mejora en equipos de trabajo e instalaciones.	14	3,57	,514
La empresa cuenta con la tecnología adecuada para lograr la competitividad.	14	3,43	,514
La empresa cuenta con un programa de calidad.	14	3,71	,469
Los insumos de trabajo son proporcionados de manera eficiente.	14	3,43	,514
Los conocimientos y habilidades son compartidos.	14	3,57	,514
Las áreas de trabajo tienen un presupuesto para el desarrollo óptimo de funciones.	14	3,43	,514

Elaboración: Propia.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

Respecto al ítem “realiza mejoras”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.57 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”.

Respecto al ítem “cuenta con la tecnología”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.43 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”.

Respecto al ítem “cuenta con un programa de calidad”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.71 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”.

Respecto al ítem “insumos de trabajo”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.43 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo con tendencia a “De acuerdo”.

Respecto al ítem “los conocimientos y habilidades son compartidos”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.57 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”.

Respecto al ítem “áreas de trabajo”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.43 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”.

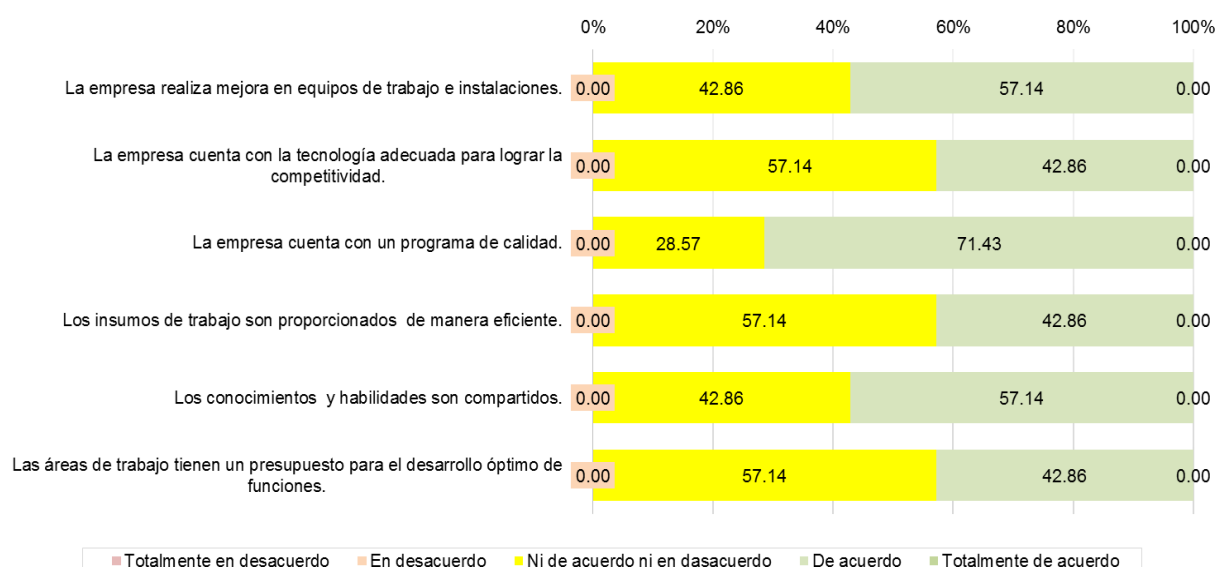
**TABLA N° 13**  
**CIUDAD DE TACNA: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO**  
**(MYPES FORMALES) SEGÚN LOS ITEMS DE LA DIMENSION**  
**CAPACIDAD DE GESTION**  
**EN EL AÑO 2014.**

ITEMS - CAPACIDAD GESTIÓN	n	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en dasacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
La empresa realiza mejora en equipos de trabajo e instalaciones.	14	0.00	0.00	42.86	57.14	0.00
La empresa cuenta con la tecnología adecuada para lograr la competitividad.	14	0.00	0.00	57.14	42.86	0.00
La empresa cuenta con un programa de calidad.	14	0.00	0.00	28.57	71.43	0.00
Los insumos de trabajo son proporcionados de manera eficiente.	14	0.00	0.00	57.14	42.86	0.00
Los conocimientos y habilidades son compartidos.	14	0.00	0.00	42.86	57.14	0.00
Las áreas de trabajo tienen un presupuesto para el desarrollo óptimo de funciones.	14	0.00	0.00	57.14	42.86	0.00

Elaboración: Propia

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.





**FIGURA N° 06.**  
 EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) SEGÚN LOS ÍTEMES DE LA DIMENSION CAPACIDAD DE GESTION EN EL AÑO 2014.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

**Interpretación,** Según la tabla Nro.13 y figura Nro.06 se observa que las empresas agroindustriales de Tacna manifiestan como opinión “De acuerdo” en primer lugar al ítem “La empresa cuenta con un programa de calidad” seguidamente y en igual proporción ”La empresa realiza mejoras en los equipos de trabajo e instalaciones” y “Los conocimientos y habilidades son compartidos” y finalmente de la misma proporción los 3 ítems restantes “La empresa cuenta con una tecnología adecuada para lograr la competitividad”, “Los insumos de trabajo son proporcionados de manera eficiente” y “Las áreas de trabajo tienen un presupuesto para el desarrollo óptimo de funciones”.

## INTEGRACIÓN EMPRESARIAL

TABLA 14.- ANÁLISIS DE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD – INDICADOR  
INTEGRACION EMPRESARIAL

Ítems	N	Media	Desviación estándar
La empresa tiene presente que la integración empresarial ayuda a su organización para su crecimiento.	14	4,07	,730
La empresa considera que las alianzas estratégicas entre organización son importantes para la permanencia en los mercados.	14	3,64	,497

Elaboración: Propia.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

Respecto al ítem “la integración empresarial”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 4.07 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “De acuerdo”.

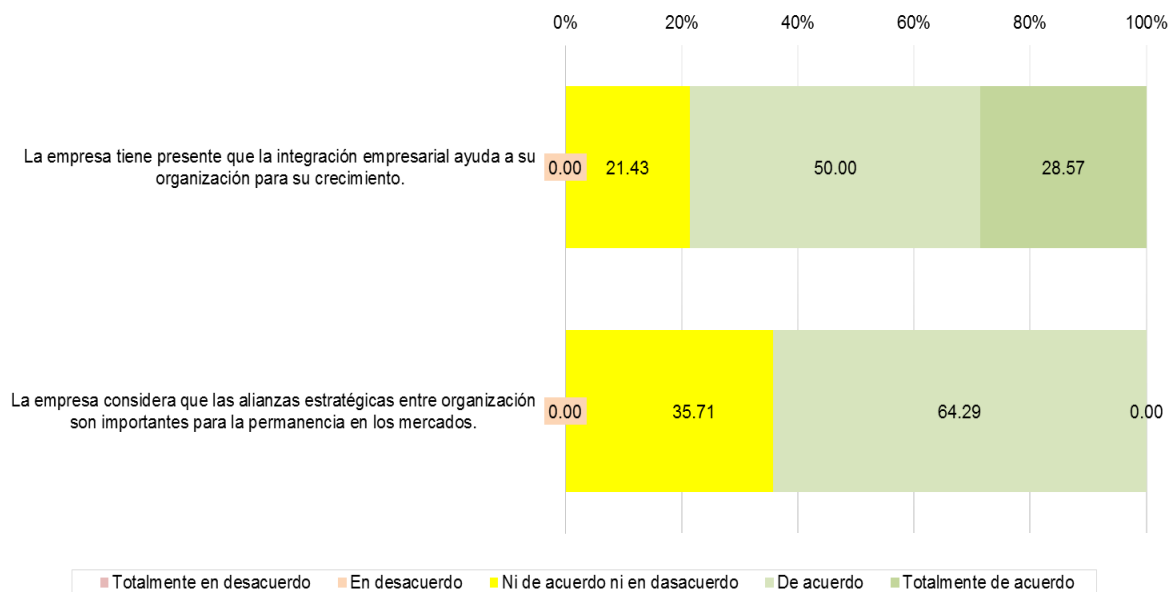
Respecto al ítem “alianzas estratégicas”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.64 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”.

**TABLA N° 15**  
CIUDAD DE TACNA: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO  
(MYPES FORMALES) SEGÚN LOS ITEMS DE LA DIMENSION  
INTEGRACION EMPRESARIALEN EL AÑO 2014.

ITEMS - INTEGRACION EMPRESARIAL	n	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en dasacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
La empresa tiene presente que la integración empresarial ayuda a su organización para su crecimiento.	14	0.00	0.00	21.43	50.00	28.57
La empresa considera que las alianzas estratégicas entre organización son importantes para la permanencia en los mercados.	14	0.00	0.00	35.71	64.29	0.00

Elaboración: Propia.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.



**FIGURA N° 07.**  
 EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) SEGÚN LOS ITEMS DE LA DIMENSION INTEGRACION EMPRESARIAL EN EL AÑO 2014.  
 Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

**Interpretación,** Según la tabla Nro.15 y figura Nro.07 se observa que las empresas agroindustriales de Tacna consideran como “de acuerdo y totalmente de acuerdo” al indicador “La empresa tiene presente que la integración empresarial ayuda a su organización para su crecimiento” con un porcentaje total del 78.57% seguidamente concideran como “de acuerdo” al ítems “La empresa considera que las alianzas estratégicas entre organización son importantes para la permanencia en los mercados” con un 64.29%”.

## DESARROLLO EMPRESARIAL

TABLA 16.- ANÁLISIS DE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD – INDICADOR  
DESARROLLO EMPRESARIAL

Ítems	N	Media	Desviación estándar
La empresa realiza esfuerzos por vender su producto en el extranjero.	14	3,43	,514
La empresa considera que los niveles de inversiones dentro de su organización son vitales para el desarrollo como organización.	14	2,86	1,027
Considera que los ingresos que generó la empresa en el año 2014 son rentables.	14	3,64	,633

Elaboración: Propia.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

Respecto al ítem “realiza esfuerzos por vender su producto en el extranjero”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.43 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”.

Respecto al ítem “niveles de inversiones”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 2.86 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítems es considerado “En desacuerdo con tendencia a ni de acuerdo ni en desacuerdo”.

Respecto al ítem “los ingresos que generó la empresa son rentable”, y su puntuación con respecto a la media se obtuvo el valor de 3.64 en una escala de 1 a 5, lo que indica que las calificaciones sobre este ítem es considerado “De acuerdo”.

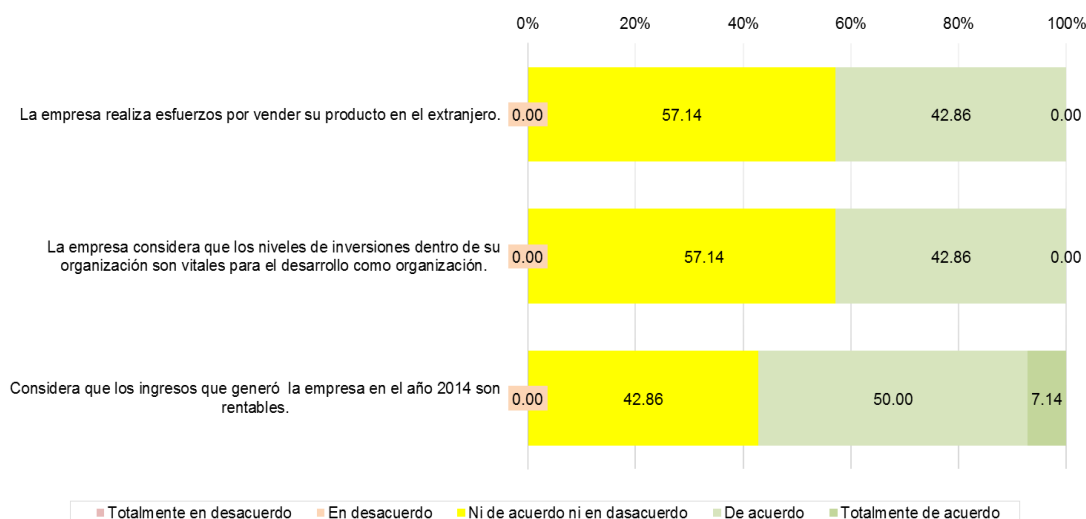
TABLA N° 17

**CIUDAD DE TACNA: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO  
(MYPES FORMALES) SEGÚN LOS ITEMS DE LA DIMENSION  
DESARROLLO EMPRESARIAL  
EN EL AÑO 2014.**

ITEMS - DESARROLLO EMPRESARIAL	n	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en dasacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
La empresa realiza esfuerzos por vender su producto en el extranjero.	14	0.00	0.00	57.14	42.86	0.00
La empresa considera que los niveles de inversiones dentro de su organización son vitales para el desarrollo como organización.	14	0.00	0.00	57.14	42.86	0.00
Considera que los ingresos que generó la empresa en el año 2014 son rentables.	14	0.00	0.00	42.86	50.00	7.14

Elaboración: Propia.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales



**FIGURA N° 08.**

EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) SEGÚN LOS ITEMS DE LA DIMENSION DESARROLLO EMPRESARIAL EN EL AÑO 2014.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

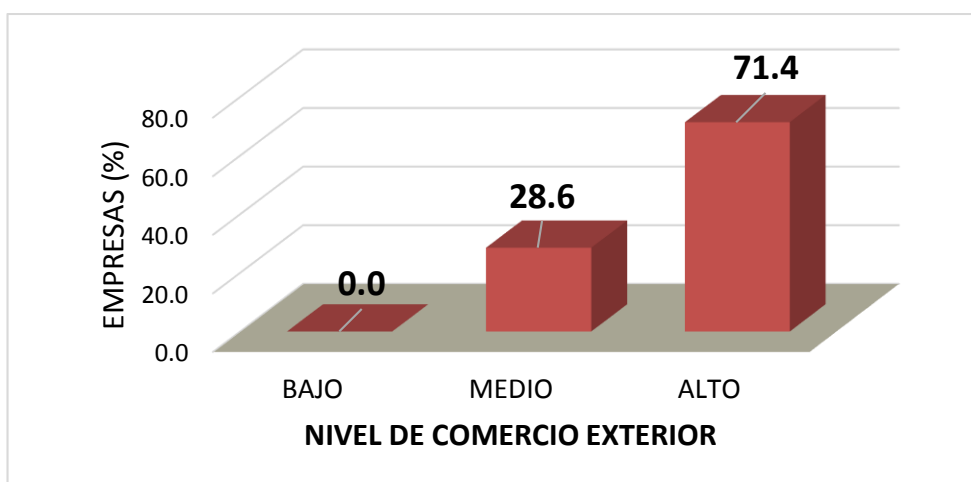
**Interpretación,** Según la tabla Nro.17 y figura Nro.08 se observa que las empresas Agroindustriales de Tacna consideran como “de acuerdo” en primer lugar al ítem “Considera que los ingresos que generó la empresa en el año 2014 son rentables” con un 50%, seguidamente los ítems “La empresa realiza esfuerzos por vender su producto en el extranjero” y “La empresa considera que los niveles de inversiones dentro de su organización son vitales para el desarrollo como organización” con un 42.86% cada uno de los ítems.

**TABLA N° 18**  
**CIUDAD DE TACNA: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO**  
**(MYPES FORMALS) SEGÚN EL NIVEL DE COMERCIO EXTERIOR**  
**EN EL AÑO 2014.**

NIVEL DE COMERCIO EXTERIOR	EMPRESAS	
	n	%
BAJO	0	0.0
MEDIO	4	28.6
ALTO	10	71.4
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

Elaboración: Propia.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales



**FIGURA N° 09.**

**EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALS) SEGÚN EL NIVEL DE COMERCIO EXTERIOR EN EL AÑO 2014.**

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

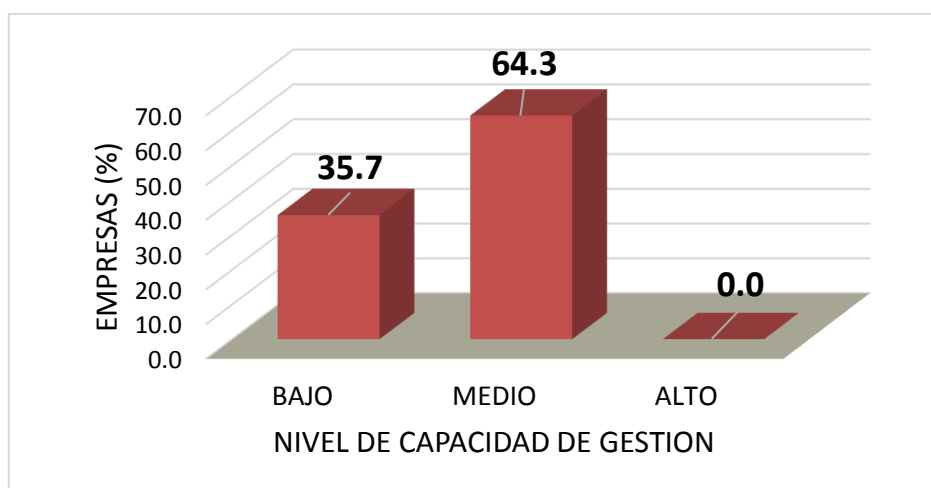
**Interpretación,** Según la tabla Nro.18 y figura Nro.09 se observa que las empresas agroindustriales de orgéano (Mypes) encuestadas, mas de la mitad respondieron que el nivel de comercio exterior es alto con un 71.4% luego continuando con el nivel de comercio medio, mas de la cuarta parte dio por dicho esta afirmación con un 28,6% y finalmente 0% empresas contestaron que el nivel de exportación sea bajo.

**TABLA N° 19**  
**CIUDAD DE TACNA: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO**  
**(MYPES FORMALES) SEGÚN EL NIVEL DE CAPACIDAD DE GESTION**  
**EN EL AÑO 2014.**

NIVEL DE CAPACIDAD DE GESTION	ESTUDIANTES	
	n	%
BAJO	5	35.7
MEDIO	9	64.3
ALTO	0	0.0
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

Elaboración: Propia.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales



**FIGURA N° 10:**

EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) SEGÚN EL NIVEL DE CAPACIDAD DE GESTION EN EL AÑO 2014.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

**Interpretación,** Según la tabla Nro.19 y figura Nro.10 se observa que las empresas agroindustriales de orégano (Mypes) encuestadas, mas de la mitad de empresas no esta totalmente capacitada teniendo un nivel de gestion medio de (64.3%), continuando con el nivel bajo que representa más de la tercera parte de empresas con (35.7%), y finalmente 0% con un nivel de capacidad de gestión alto.

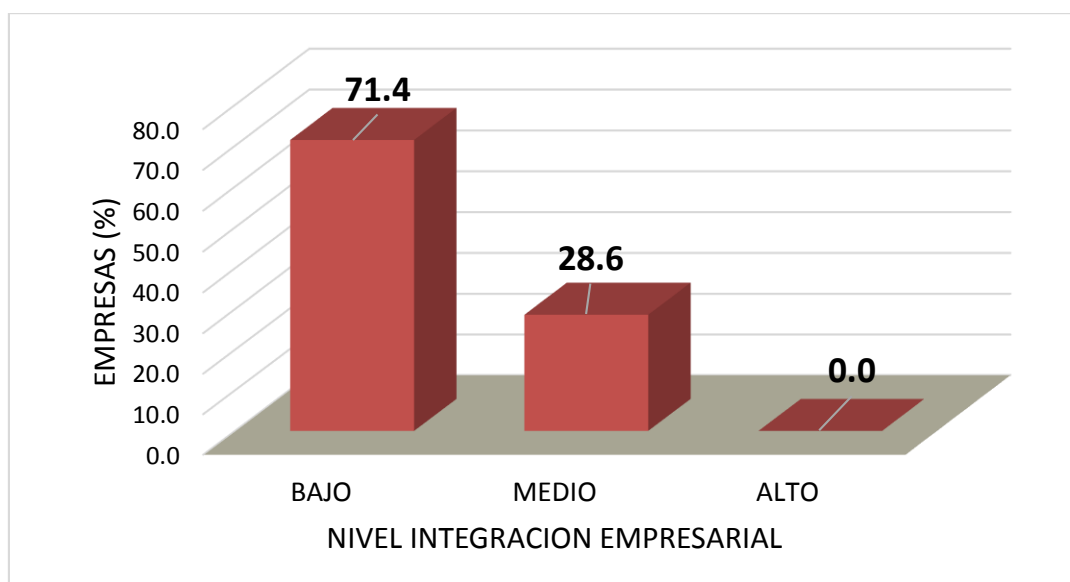


**TABLA N° 20**  
**CIUDAD DE TACNA: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO**  
**(MYPES FORMALS) SEGÚN EL NIVEL DE INTEGRACION**  
**EMPRESARIAL**  
**EN EL AÑO 2014.**

NIVEL DE INTEGRACION EMPRESARIAL	ESTUDIANTES	
	n	%
BAJO	10	71.4
MEDIO	4	28.6
ALTO	0	0.0
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

Elaboración: Propia.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales



**FIGURA N° 11:**  
**EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALS) SEGÚN EL**  
**NIVEL DE CAPACIDAD DE GESTION EN EL AÑO 2014.**

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

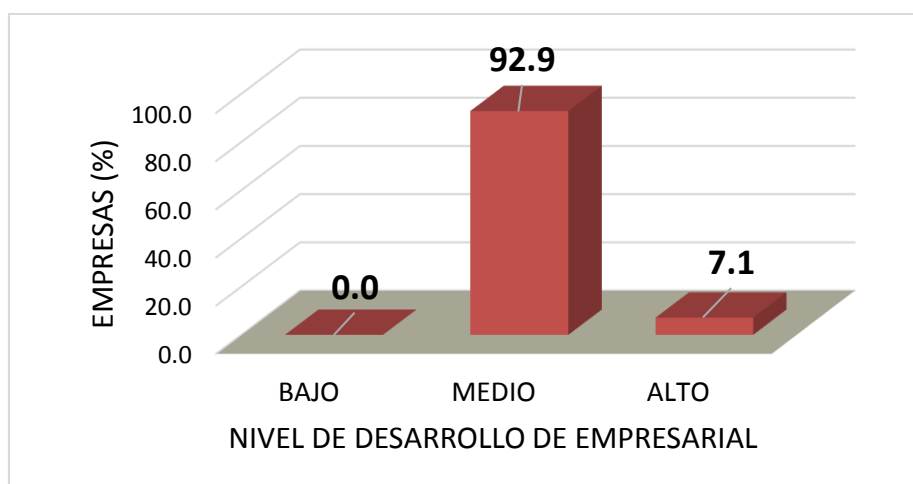
**Interpretación,** Según la tabla Nro.20 y figura Nro.11 se observa que las empresas agroindustriales de orégano (Mypes) encuestadas, respondieron que mas de la mitad de empresas tiene un nivel de integración empresarial bajo con un (71.4%), seguido con mas de la cuarta parte de empresas que tienen un nivel de integración empresarial media con un (28.6%). Finalmente 0% de empresas tienen un nivel de integración alto.

**TABLA N° 21**  
**CIUDAD DE TACNA: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO**  
**(MYPES FORMALES) SEGÚN EL NIVEL DE DESARROLLO**  
**EMPRESARIAL**  
**EN EL AÑO 2014.**

NIVEL DE DESARROLLO EMPRESARIAL	ESTUDIANTES	
	n	%
BAJO	0	0.0
MEDIO	13	92.9
ALTO	1	7.1
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

Elaboración: Propia.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales



**FIGURA N° 12:**  
**EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) SEGÚN EL**  
**NIVEL DE CAPACIDAD DE GESTION EN EL AÑO 2014.**

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

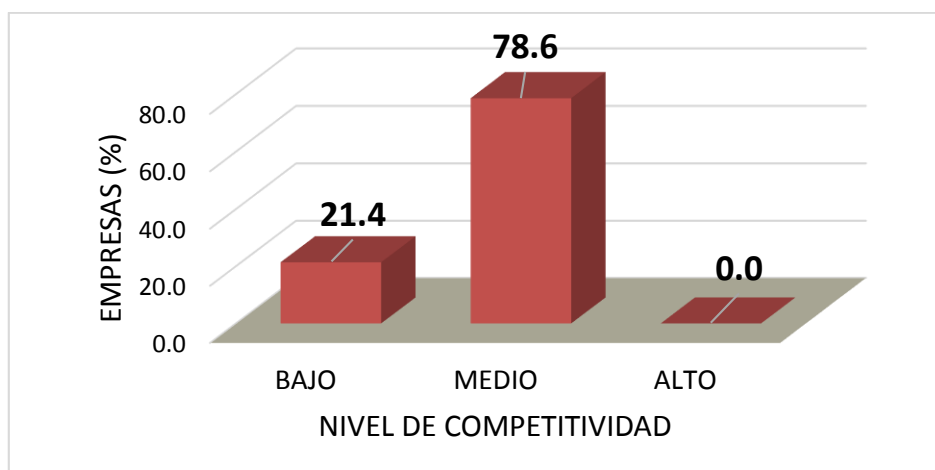
**Interpretación,** Según la tabla Nro.21 y figura Nro.12 se observa que las empresas agroindustriales de orégano (Mypes) encuestadas, más de la mitad de la empresa tienen un nivel de desarrollo empresarial medio con un (92.9%), seguido de un catorceavo de empresa con un nivel de desarrollo empresarial alto (7.1%).

**TABLA N° 22**  
**CIUDAD DE TACNA: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO**  
**(MYPES FORMALES) SEGÚN EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD**  
**EN EL AÑO 2014.**

NIVEL DE COMPETITIVIDAD	ESTUDIANTES	
	n	%
BAJO	3	21.4
MEDIO	11	78.6
ALTO	0	0.0
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

Elaboración: Propia.

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales



**FIGURA N° 13:**  
**EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) SEGÚN EL**  
**NIVEL DE COMPETITIVIDAD**

Fuente: Elaboración propia, basada en la encuesta dirigida a las Empresas Agroindustriales.

**Interpretación,** Según la tabla Nro.22 y figura Nro.13 se observa que las empresas agroindustriales de orégano (Mypes) encuestadas, más de la mitad de empresas tienen un nivel de competitivo medio con un (78%), seguido de un poco más de la quinta parte de las empresas con un (21.4%) de nivel de competitividad bajo. Y finalmente el 0% de empresas con un nivel competitivo alto.

## COMPROBACIÓN DE LA PRUEBA DE HIPÓTESIS GENERAL DE PEARSON

### 1. Formulación de la hipótesis nula y de la hipótesis alterna

Ho: No existe Relación entre el comercio exterior y la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.

H1: Existe Relación entre el comercio exterior y la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.

### 2. Determinar el nivel de significancia.

$\alpha = 0.05$  (5% de probabilidad de error máximo a cometer).

### 3. Estadístico de Prueba.

TABLA N° 23 Resultados D.E. de Pearson

Variables	Media	Desviación estándar	N	Puntaje mínimo	Puntaje Máximo
Comercio exterior	28,29	2,234	14	25	33
Competitividad	40,57	2,563	14	35	45

Elaboración Propia

Fuente: Cuadro estadístico Pearson.

### Interpretación:

Los puntajes de las sumatorias de los Ítem de la variable Comercio exterior poseen un promedio de 28.29 esto nos proporciona que respecto a la muestra el nivel de comercio exterior es medio, con una desviación estándar de 2.234 esto indica que tenemos una variabilidad moderada.

Los puntajes de las sumatorias de los Ítem de la variable Competitividad poseen un promedio de 40.57 esto nos proporciona que respecto a la muestra el nivel de Competitividad es medio, con una desviación estándar de 2.563 esto indica que tenemos una variabilidad moderada.

Gráfico de Dispersión:

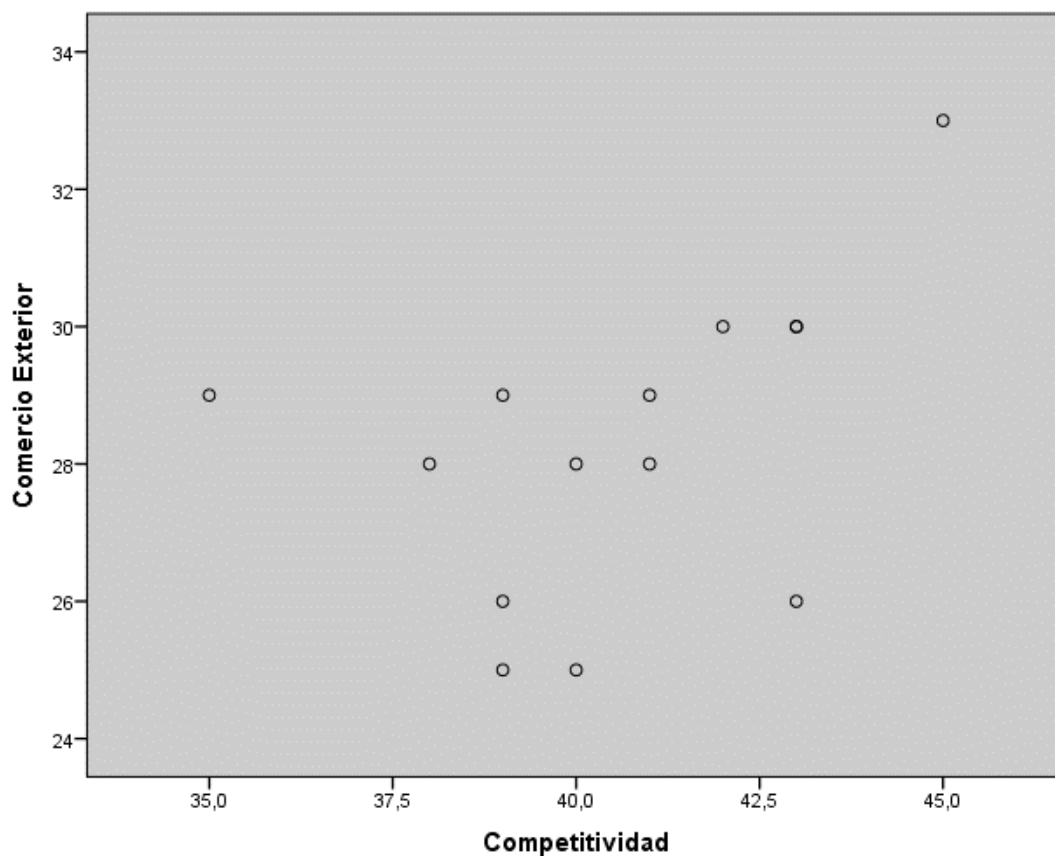


FIGURA N° 14  
Diagrama de Dispersión, elaboración propia.  
Fuente: Pearson, 2000

**Interpretación:** El diagrama de dispersión muestra en un esquema referente a un mapa espacial de todos los puntajes respecto a la variables Comercio exterior y Competitividad, muestra claramente una recta positiva de  $r = 0.534$  pero no siendo casi perfecta, por lo cual interpretaremos que existe relación positiva pero media. Según la escala de interpretación de la correlación de Pearson.

#### 4. Elegir un Estadístico de Contraste apropiado.

Para el contraste de las hipótesis, se utilizaron las pruebas estadísticas correlacionales, con la finalidad de conocer la relación significativa o no. La relación fue cuantificada mediante el coeficiente de correlación de Pearson, el cual está dado por:

**Coeficiente de Correlación de Pearson:**

$$r = \frac{N \cdot \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[N \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2] [N \cdot \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Hernández et al. (2010), al tratar sobre el coeficiente de correlación de Pearson señalan:

TABLA N.24 Correlación de Pearson

		COMERCIO EXTERIOR	COMPETITIVIDAD
COMERCIO EXTERIOR	Correlación de Pearson	1	,534*
	Sig. (bilateral)		,049
	N	14	14
COMPETITIVIDAD	Correlación de Pearson	,534*	1
	Sig. (bilateral)	,049	
	N	14	14

**Fuente:** Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2010, p. 312).

La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Definición: es una prueba estadística para analizar la relación entre dos variables medidas en un nivel por intervalos o de razón. Se simboliza:  $r$ .”

**TABLA 25. ESCALA DE INTERPRETACIÓN DEL COEFICIENTE DE CORRELACIÓN R DE PEARSON.**

VALOR	SIGNIFICADO
- 1.00	Correlación negativa perfecta
- 0.90	Correlación negativa muy fuerte.
- 0.75	Correlación negativa considerable
- 0.50	Correlación negativa media
- 0.25	Correlación negativa débil.
- 0.10	Correlación negativa muy débil.
0.0	No existe correlación alguna entre las variables
+ 0.10	Correlación positiva muy débil.
+ 0.25	Correlación positiva débil.
+ 0.50	Correlación positiva media.
+ 0.75	Correlación positiva considerable
+ 0.90	Correlación positiva muy fuerte.
+ 1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2010, p. 312).

El signo indica la dirección de la correlación (positiva o negativa) y el valor numérico, la magnitud de la correlación. Según el citado autor, los principales programas de análisis estadístico en computadora reportan si el coeficiente es o no significativo, de la siguiente manera:

#### **Establecer una Regla de Decisión,**

Según el software estadístico SPSS, basada en el nivel de significación ( $\alpha$ ) específico que se adopte.

$P = 0.049$  (probabilidad de error dada)       $\alpha = 0.05$  (probabilidad máximo tope)

La contrastación de las hipótesis se ejecutó mediante el valor  $p$ , lo cual requirió de las siguientes interpretaciones:

$0.049 < 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula

Si valor  $p \geq 0.05$ , se acepta hipótesis nula ( $H_0$ )

Si valor  $p < 0.05$ , se acepta hipótesis de investigación o hipótesis alternativa (H1)

### **Adoptar la Decisión**

Con un nivel de significancia del 5% se concluye que existe relación entre el comercio exterior y la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.



## HIPOTESIS ESPECIFICA:

Hipótesis específica 01 :

- a) El Comercio exterior se relaciona con la rentabilidad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.
- b) Existe relación entre la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) y sus niveles de exportación en el sector de la ciudad de Tacna.

**Formulación de Hipótesis específica 01 :**

Ho : El Comercio exterior no se relaciona con la rentabilidad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.

H1 : El Comercio exterior se relaciona con la rentabilidad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.

CUADRO 02. Tomando el indicador Comercio Exterior

		COMERCIO EXTERIOR	Considera que los ingresos que generó la empresa en el año 2014 son rentables.
COMERCIO EXTERIOR	Correlación de Rho de Spearman	1,000	,902**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	14	14
Considera que los ingresos que generó la empresa en el año 2014 son rentables.	Correlación de Rho de Spearman	,902**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	14	14

La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

**Establecer una Regla de Decisión,**

$0.000 < 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula

Si valor  $p \geq 0.05$ , se acepta hipótesis nula ( $H_0$ )

Si valor  $p < 0.05$ , se acepta hipótesis de investigación o hipótesis alternativa ( $H_1$ )

**Adoptar la Decisión**

. Si existe relación entre la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) y sus niveles de exportación en el sector de la ciudad de Tacna.

**Formulación de Hipótesis específica 02 :**

$H_0$  : No existe relación entre la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) y sus niveles de exportación en el sector de la ciudad de Tacna.

$H_1$  : Existe relación entre la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) y sus niveles de exportación en el sector de la ciudad de Tacna.

CUADRO N° 03. Tomando el indicador Competitividad

		COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS	Considera que a mayor nivel de exportación, la empresa tendrá mayor oportunidad de crecimiento en el mercado internacional
COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS	Correlación de Pearson	1,000	,728**
	Sig. (bilateral)	.	,003
	N	14	14
Considera que a mayor nivel de exportación, la empresa tendrá mayor oportunidad de crecimiento en el mercado internacional.	Correlación de Pearson	,728**	1,000
	Sig. (bilateral)	,003	.
	N	14	14

La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

***Establecer una Regla de Decisión,***

0.003 < 0.05, se rechaza la hipótesis nula

Si valor  $p \geq 0.05$ , se acepta hipótesis nula ( $H_0$ )

Si valor  $p < 0.05$ , se acepta hipótesis de investigación o hipótesis alternativa ( $H_1$ )

***Adoptar la Decisión***

- Si existe relación entre la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) y sus niveles de exportación en el sector de la ciudad de Tacna.

# CAPITULO IV

## 8. COMPROBACIÓN DE HIPOTESIS

### PRIMERA.-

Dado que la correlación de variables es directa- significativa y tiene una fuerza de asociación perfecta se decide aceptar la  $H_1$  (Existe relación entre el comercio exterior y la competitividad de las empresas agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la ciudad de Tacna.) y se rechaza la  $H_0$  (No existe relación entre el comercio exterior y la competitividad de las empresas agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.)

### SEGUNDA.-

Con respecto a la hipótesis específicas I, se realiza el estadístico de prueba no paramétrico Rho de Spearman donde se probó que si existe correlación, el comercio exterior se relaciona con la rentabilidad de las empresas agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la ciudad de Tacna. En el año 2014 la empresa que lidera el nivel de exportaciones es ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L. con un valor FOB de 1, 974,715; esta empresa ejecuta acciones

como la relación positiva de sus actividades internas en el proceso productivo y administrativo. Una relación eficaz y productiva será enfrentar las causas de disminución de nivel de exportación, de manera que haya implementación y gestión de maquinaria, producción RR.HH entre otros para poder exportar en mayor cantidad a fin de alcanzar dicha competitividad y presencia internacional.

### **TERCERA.-**

Por otro lado, con respecto a las hipótesis específicas II, se realiza el estadístico de prueba no paramétrico Rho de Spearman donde se probó que si existe correlación, por lo cual, si existe relación entre la competitividad de las empresas agroindustriales del orégano (MYPES formales) y sus niveles de exportación en el sector de la ciudad de Tacna. Ya que a mayores niveles de exportación mayor será la competitividad no solo en el sector a nivel local sino también con empresas internacionales que tienen como destino los mismos mercados.

## 9. CONCLUSIONES

### PRIMERA.-

El trabajo de investigación consideró un censo de 14 gerentes y/o propietarios de las diferentes empresas exportadoras de orégano a nivel local.

En lo que respecta al análisis de la variable comercio exterior se encontró que el valor con mayor puntajes se dio en el indicador “La falta de implementación para la exportación se debe a la idiosincrasia” así como en el indicador “Se debería mejorar las técnicas de procesamiento para mejorar la calidad de las exportaciones” con una media de 4.43. El análisis por indicador permite concluir que la gestión empresarial se ha convertido en un proceso continuo y permanente de adaptación a la inestabilidad y a las nuevas tendencias del entorno, conducentes a la generación de ventajas competitivas sostenibles, no exclusivamente en un ambiente familiar, sino más bien en un entorno global. Estos cambios producen la aparición de nuevos y diferentes factores que afectan a la exportación del orégano.

### SEGUNDA.-

En lo que respecta al análisis de la variable competitividad se encontró que el valor con mayor puntaje al indicador “Integración empresarial”, se muestra una media de 4,07 en el ítem “La empresa tiene presente que la integración empresarial ayuda a su organización para su crecimiento” y como siguiente ítem “La

empresa considera que las alianzas estratégicas entre organizaciones son importantes para la permanencia de los mercados” con una media de 3,64. Estos dos ítems se concluyó que ambos se complementan y a su vez dan una respuesta significativa al proyecto ya que la puesta en marcha de alianzas estratégicas es un proceso que empieza dentro de la misma MYPES y cuya base fundamental es el conocimiento de su propia organización de sus objetivos, capacidades, fortalezas, debilidades y un ambiente de confianza entre las personas y grupos que contribuyan con conocimiento y apoyo a la puesta en marcha de la alianza.

### **TERCERO.-**

Como vemos en el trabajo expuesto, las MYPES son empresas privadas lo cual están sujetas a la obtención de utilidades, sin éstas pierde su capacidad de crecer, desarrollarse y competir; lo cual hace inestable no solo el bajo nivel de exportación que generan sino con el tiempo dejan atrás su participación en el mercado local o internacional. Es el caso de FRENCH COMPANY S.R.L., ALIMENTOS 3G S.R.L., EMPRESA CONSULTORA COMERCIALIZADORA AGRA y ALIMENTOS DEL PACIFICO S.R.L. que generaron participación de la exportación del orégano en el año 2013, sin embargo en el año 2014 no estuvieron activas.

#### **CUARTO.-**

Con respecto a la media el menor promedio se dio en el indicador “La empresa considera que los niveles de inversiones dentro de su organización son vitales para el desarrollo como organización”, con un promedio de (2.86). Seguido por el indicador “La empresa realiza esfuerzos por vender su producto en el extranjero” de igual forma, “Las áreas de trabajo tienen un presupuesto para el desarrollo óptimo de funciones”, “Los insumos de trabajo son proporcionados de manera eficiente” y “La empresa cuenta con la tecnología adecuada para lograr la competitividad” con un promedio de (3.43).

#### **QUINTO.-**

Se encontró que existe una relación directa y significativa entre la competitividad y el comercio exterior de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna. Según el estadístico de prueba R de Pearson, lo que significa que a mayor competitividad mayor porcentaje de exportaciones por lo que un aumento en la competitividad a través de la mejora tecnológica y de procesos productivos generaría mayor número de exportaciones, más utilidades y mayor presencia internacional de las empresas locales.

Dado que la correlación de variables es directa y nuestro p valor es 0.049 es menor de 0.05, se acepta la H1 (Existe Relación entre el comercio exterior y la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.) y se rechaza la H0 (No Existe Relación entre el comercio exterior y la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.



## 10. SUGERENCIAS

### PRIMERA.-

Muchas empresas debido a la idiosincrasia dejan de exportar, ya que no realizan agresivamente las exportaciones por la carencia de experiencia, por sus recursos limitados o por otro obstáculo percibido. Se sugiere desarrollar un amplio conocimiento de las oportunidades de exportación y estimular en las empresas el interés por exportar; como asistir a programas de promoción de exportaciones (Sistema Integrado de la Información de Comercio Exterior SIICEX, Dirección Regional de Agricultura DRRAT, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR) suministrados por el Gobierno, asociaciones comerciales u otras organizaciones para ayudar las empresas a superar dichas barreras.

### SEGUNDA.-

Las alianzas estratégicas son una excelente opción para hacer negocios y agilizar la cadena agroindustrial además representa una valiosa herramienta para unir esfuerzos en la solución de problemas que presentan las diferentes cadenas de producción y comercialización del sector rural nacional. Las alianzas estratégicas pueden colaborar al desarrollo de herramientas para la mejora de procesos y adopción de nuevas prácticas con el objetivo de alcanzar competitividad y sobrevivencia ante nuevos

mercados. La importancia de efectuar alianzas estratégicas es para adquirir habilidades, recursos, experiencia técnica y capacidades competitivas más diversas de lo que cada empresa puede reunir por sí sola. Este tipo de alianza puede ser una integración vertical, citando un ejemplo nacional, tenemos la organización “Pro Olivo” que se encuentra conformado por empresas procesadoras de aceituna, aceite de oliva y derivados del Perú.

### **TERCERO.-**

Gran parte de estas empresas MYPES no utiliza conceptos de administración estratégica, como el análisis interno y externo o el planeamiento estratégico, para definir sus planes de acción y alcanzar sus objetivos. Ni siquiera tiene una visión clara de a dónde quisiera llegar, solo tiene el deseo de exportar porque intuye que allí se está el mayor margen de ganancia. Se sugiere que las empresas deberían tomar más importancia en cuánto exportar o qué niveles de rentabilidad le gustaría alcanzar. No tiene objetivos de corto, mediano o largo plazo; por lo que no existe planificación y la gerencia se concentra principalmente en las actividades productivas.

### **CUARTO.-**

Existe una parte de las MYPES que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se sugiere promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPES.

## QUINTO.-

En este sentido, la competitividad es equivalente a la competencia (internacional). Sin embargo, el concepto también se usa ampliamente para referirse al desempeño ya que una empresa agroindustrial puede compararse con el de la misma actividad de otra empresa en diferente región u otro país. El comercio exterior forma parte de la vida cotidiana de muchas empresas, pues esta actividad resulta una manera lógica de protegerse de los riesgos e incertidumbres del ciclo nacional de negocios, es decir, dividir los riesgos lanzándose al mercado internacional. Se sugiere continuar con investigaciones relacionadas a la importancia del comercio internacional que mejora la calidad y la economía. Este reto lleva a nuestro país a desempeñar su papel, destacando un destino atractivo para la inversión y la apertura comercial. Ya que es un impulso al bienestar económico y social, estabilizando los precios, disminuyendo la tasa de desempleo y a si mismo aumentando la productividad y la competitividad.

## 13 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGRARIA, D. E. (15 de Septiembre de 2014). *Agritacna.gob.pe*. Obtenido de Agritacna.gob.pe: <http://www.agritacna.gob.pe>
- Centro de Investigaciones Socioeconómicas. (2011). *Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional*. LIMA: EUMEDNET.
- Consult, M. (s.f.). Obtenido de <http://www.maximixe.com>
- ENRIQUE, C. R. (2002). *COMERCIO INTERNACIONAL HACIA UNA GESTIÓN COMPETITIVA*. lima - peru: editorial san marcos.
- Estrada, G. L. (2011). *proyecto de exportacion de oregano seco*. huancayo.
- Flores Arocutipa, J. (1999). *La Agroindustria en Tacna*. Tacna: Primera edición.
- ITC, L. O. (20 de Enero de 2016). *TRADE MAP*. Obtenido de TRADE MAP: <http://www.trademap.org>
- Juárez, S. M. (2014). *LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LATINOAMÉRICA*. Observatorio de la economía latinoamericana.
- Laquita, R. (2015). Tacna lidera exportación de orégano y aceituna a Brasil. *La República*, 1.
- Loza, H. (12 de Junio de 2015). Oregano- sector Agrícola . (Y. L. Jo, Entrevistador) Obtenido de COMERCIO EXTERIOR, Estadísticas Análisis de exportaciones.
- Maximize, c. (2011). [www.maximixe.com/](http://www.maximixe.com/).
- MINAGRI. (20 de Diciembre de 2014). *PUBLICACIONES Y PRENSA MINAGRI*. Obtenido de <http://www.minagri.gob.pe/portal/>

- Octavio Chirinos, E. M. (2009). *“Exportación de orégano de Tacna al mercado de Brasil”*. lima (surco): editorial cordillera S.A.C.
- Oliver, G. (1997). The world market of oregano. *Scientific Research*, 1.
- ORTIZ, A. (1998). *Definición de Parámetros de Prestaciones bajo un Enfoque de integración empresarial. Propuesta para el desarrollo de programas de integración empresarial en empresas industriales*.
- Pacífico, u. d. (2006). “Orégano: Producción y Competitividad en su explotación competitiva en su explotación - exportación, situación y perspectivas en el mediano plazo, perspectivas en el mediano plazo Arequipa 2001-2005”. arequipa.
- PAZ, O. S. (1981). *Teoría y conceptos de Sunkel y Paz sobre desarrollo económico*.
- PEDRO ALBERTO JAVE CHAVEZ. (marzo 2015). *“COMERCIO EXTERIOR CON SUS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS”*. callao.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*.
- Quispe, N. (2006). *análisis de la cadena productiva del oregano*.
- Ramírez, E. C. (2012). *Negociaciones de calidad, Teoría y casos*. Lima: San Marcos.
- Ramos, J. d.-M. (11 de Diciembre de 2015). Sunat: Nuevo RUS facilita a las mypes cumplir responsabilidades tributarias. *GESTIÓN*, pág. 1.
- Ricaldi Hurtado, R. (2003). “Empresas Familiares de producción artesanal de mates burilados de Huancayo: problemática y lineamientos básicos para la creación de consorcios de exportación” . lima.
- RODRIGO VARELA, O. L. (Jul-Sep 2006). *Modelo Conceptual de Desarrollo Empresarial basado en competencias*. Colombia: EG. Estudios Gerenciales, Universidad ICESI Vol. 22 No. 100.

RODRIGUEZ, V. J. (2005). *Administración moderna de personal*. habana: ECAFSA.

RUBIO, O. B. (2009). *TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL*. Barcelona: Antoni Bosch.

SIICEX. (20 de Diciembre de 2015). *Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior*. Obtenido de Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior: <http://www.siicex.gob.pe>

SMITH, A. (2009). *UNA INVESTIGACION SOBRE LA NATURALEZA Y CAUSAS DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES*. TECNOS.

SUNAT. (20 de Enero de 2016). *Operatividad Aduanera*. Obtenido de Operatividad Aduanera: <http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera>

Tributaria, S. ((s.f.). Legislación). *Legislación Tributaria, IR*. (Obtenido de *Legislación Tributaria*).

Villarán, F. (2007). *El mundo de la pequeña empresa*. Lima: Proyecto CRECER de USAID- SASE.

# ANEXOS

## 14 ANEXOS

## Anexo 01: Población Representativa

N°	LOCALIDAD DE LA EMPRESA	RUC	EMPRESA
1	TACNA	20452899664	ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L.
2	TACNA	20532966451	AROMATICO INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
3	TACNA	20453217036	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA
4	TACNA	20532383782	NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
5	TACNA	20539341619	ESPECERIAS DEL SUR S.A.C.
6	TACNA	20519777348	SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.
7	TACNA	20519859077	PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
8	TACNA	20520064819	AGRONEGOCIOS ANDINOS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
9	TACNA	20532998655	GRUPO ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRUPO ESTELA S.A.C.
10	TACNA	20533010530	ESPECIERA DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
11	TACNA	20533164090	IMPORT EXPORT B & M SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - IMPORT EXPORT B & M S.A.C.
12	TACNA	20532722072	IMPORT EXPORT GOLD GREEN S. A. C.
13	TACNA	20533120041	AGROINDUSTRIAS ESCOBAR LIMACHE S.R.L. - AGROINDUSTRIAS ESLIM S.R.L.
14	TACNA	20533145206	HOJAS DEL CAMPO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - HODEC S.A.C.

Fuente: OPERATIVIDAD ADUANERA- SUNAT



ANEXO 02: LISTA DE LOS EXPORTADORES DE CONTINENTE ASIA PARA EL PRODUCTO SELECCIONADO:  
121190 LAS DEMAS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS (ORÉGANO)- AÑO 2014

Exportadores	valor exportada en 2014 en dólares	Participación en valor en las exportaciones del mundo, % en 2014.
Mundo	2,922,069.00	
China	1,107,652.00	63.68%
India	238,705.00	13.72%
Hong Kong, China	87,351.00	5.02%
Singapur	65,941.00	3.79%
Indonesia	25,710.00	1.48%
Uzbekistán	25,216.00	1.45%
Taipei Chino	23,687.00	1.36%
Kazajstán	18,195.00	1.05%
Turquía	15,627.00	0.90%
Pakistán	13,999.00	0.80%
Tailandia	13,615.00	0.78%
Viet Nam	13,534.00	0.78%
Nepal	12,909.00	0.74%
Irán, República Islámica	12,589.00	0.72%
Malasia	9,730.00	0.56%
Azerbaiyán	5,317.00	0.31%
Turkmenistán	5,307.00	0.31%
Emiratos Árabes Unidos	5,230.00	0.30%
Sri Lanka	4,763.00	0.27%
Corea, República	4,401.00	0.25%
Myanmar	3,611.00	0.21%
Lao, República Democrática Popular	3,475.00	0.20%
Palestina, Estado	3,372.00	0.19%
Camboya	2,969.00	0.17%
Corea, República Popular Democrática de	2,849.00	0.16%
Japón	2,485.00	0.14%
República Árabe Siria	2,369.00	0.14%
Kirguistán	1,639.00	0.09%
Georgia	1,052.00	0.06%
Yemen	1,030.00	0.06%
Líbano	906.00	0.05%
Bangladesh	846.00	0.05%
Tayikistán	621.00	0.04%
Israel	599.00	0.03%
Armenia	484.00	0.03%
Arabia Saudita	381.00	0.02%
Mongolia	278.00	0.02%
Jordania	234.00	0.01%
Filipinas	233.00	0.01%
Bhután	184.00	0.01%
Iraq	124.00	0.01%
Kuwait	70.00	0.00%
Bahrein	13.00	0.00%
Timor-Leste	2.00	0.00%
Macao, China	0.00	0.00%
Omán	0.00	0.00%
Qatar	0.00	0.00%
TOTAL	1,739,304.00	100%

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (TRADE MAP).

ANEXO 03: LISTA DE LOS EXPORTADORES DE CONTINENTE EUROPA PARA EL PRODUCTO SELECCIONADO: 121190 LAS DEMAS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS (ORÉGANO)- AÑO 2014

Exportadores	Valor exportada en 2014 en dólares	Participación en valor en las exportaciones del mundo, % en 2014
Mundo	2,922,069.00	
Alemania	159,860.00	25.88%
España	70,866.00	11.47%
Polonia	66,941.00	10.84%
Francia	54,754.00	8.87%
Bélgica	31,359.00	5.08%
Bulgaria	30,919.00	5.01%
Reino Unido	30,785.00	4.98%
Países Bajos	28,675.00	4.64%
Albania	19,589.00	3.17%
Italia	17,882.00	2.90%
Austria	16,567.00	2.68%
Croacia	13,096.00	2.12%
República Checa	10,828.00	1.75%
Suecia	7,844.00	1.27%
Hungría	7,801.00	1.26%
Serbia	7,273.00	1.18%
Ucrania	6,837.00	1.11%
Suiza	6,364.00	1.03%
Rumania	3,923.00	0.64%
Dinamarca	3,920.00	0.63%
Bosnia y Herzegovina	3,743.00	0.61%
Rusia, Federación	2,637.00	0.43%
Grecia	2,097.00	0.34%
Eslovenia	1,928.00	0.31%
Letonia	1,905.00	0.31%
Macedonia, Ex República Yugoslava de	1,444.00	0.23%
Lituania	1,263.00	0.20%
Eslovaquia	1,120.00	0.18%
Belarús	1,006.00	0.16%
Chipre	891.00	0.14%
Portugal	829.00	0.13%
Luxemburgo	699.00	0.11%
Estonia	501.00	0.08%
Montenegro	460.00	0.07%
Moldova, República de	384.00	0.06%
Irlanda	309.00	0.05%
Finlandia	256.00	0.04%
Noruega	68.00	0.01%
Islandia	2.00	0.00%
Andorra	0.00	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>617,625.00</b>	<b>100.00%</b>

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (TRADE MAP).

ANEXO 04: LISTA DE LOS EXPORTADORES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE PARA EL PRODUCTO SELECCIONADO: 121190 LAS DEMAS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS (ORÉGANO)- AÑO 2014

Exportadores	valor exportada en dólares, año 2014	Participación en valor en las exportaciones del mundo, % en 2014
Mundo	2,922,069.00	
México	52,957.00	30.88%
Chile	32,561.00	18.99%
Colombia	21,858.00	12.75%
Perú	21,381.00	12.47%
Brasil	13,037.00	7.60%
Paraguay	6,661.00	3.88%
República Dominicana	5,942.00	3.46%
Argentina	5,874.00	3.43%
Ecuador	2,580.00	1.50%
Costa Rica	2,480.00	1.45%
Venezuela, República Bolivariana de	1,559.00	0.91%
Bolivia, Estado Plurinacional de	1,472.00	0.86%
Guatemala	1,053.00	0.61%
Haití	772.00	0.45%
Jamaica	662.00	0.39%
Bahamas	281.00	0.16%
El Salvador	185.00	0.11%
Nicaragua	57.00	0.03%
Uruguay	54.00	0.03%
Honduras	31.00	0.02%
Trinidad y Tobago	19.00	0.01%
Barbados	10.00	0.01%
Cuba	7.00	0.00%
Guyana	6.00	0.00%
Santa Lucía	2.00	0.00%
Aruba	0.00	0.00%
Panamá	0.00	0.00%
Saint Kitts y Nevis		0.00%
Islas Caimanes		0.00%
Granada		0.00%
Antillas Holandesas		0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>171,501.00</b>	<b>100.00%</b>

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (TRADE MAP).

ANEXO 05: LISTA DE LOS EXPORTADORES DE AMÉRICA PARA EL PRODUCTO SELECCIONADO: 121190 LAS DEMAS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS (ORÉGANO)- AÑO 2014

Exportadores	Valor exportada en 2014 en dólares.	Participación en valor en las exportaciones del mundo, % en 2014.
Mundo	2,922,069.00	
Estados Unidos de América	89,576.00	33.07%
México	52,957.00	19.55%
Chile	32,561.00	12.02%
Colombia	21,858.00	8.07%
Perú	21,381.00	7.89%
Brasil	13,037.00	4.81%
Canadá	9,756.00	3.60%
Paraguay	6,661.00	2.46%
República Dominicana	5,942.00	2.19%
Argentina	5,874.00	2.17%
Ecuador	2,580.00	0.95%
Costa Rica	2,480.00	0.92%
Venezuela, República Bolivariana	1,559.00	0.58%
Bolivia, Estado Plurinacional	1,472.00	0.54%
Guatemala	1,053.00	0.39%
Haití	772.00	0.29%
Jamaica	662.00	0.24%
Bahamas	281.00	0.10%
El Salvador	185.00	0.07%
Nicaragua	57.00	0.02%
Uruguay	54.00	0.02%
Honduras	31.00	0.01%
Trinidad y Tobago	19.00	0.01%
Barbados	10.00	0.00%
Cuba	7.00	0.00%
Guyana	6.00	0.00%
Santa Lucía	2.00	0.00%
Aruba	0.00	0.00%
Panamá	0.00	0.00%
Saint Kitts y Nevis		0.00%
Islas Caimanes		0.00%
Granada		0.00%
Antillas Holandesas		0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>270,833.00</b>	<b>100.00%</b>

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (TRADE MAP).

ANEXO 06: LISTA DE LOS EXPORTADORES DE AFRICA PARA EL PRODUCTO SELECCIONADO: 121190 LAS DEMAS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS (ORÉGANO)- AÑO 2014

Exportadores	valor exportada en 2014 en dólares	Participación en valor en las exportaciones del mundo, % en 2014
Mundo	2,922,069.00	
Egipto	130,388.00	48.85%
Marruecos	39,560.00	14.82%
Kenya	18,925.00	7.09%
Sudán (Norte + Sur)	17,243.00	6.46%
Ghana	14,152.00	5.30%
Congo, República Democrática	13,432.00	5.03%
Tanzanía, República Unida	5,777.00	2.16%
Sudafrica	3,895.00	1.46%
Madagascar	3,392.00	1.27%
Camerún	2,894.00	1.08%
Namibia	2,832.00	1.06%
Túnez	2,790.00	1.05%
Etiopía	2,575.00	0.96%
Côte d'Ivoire	2,228.00	0.83%
Ruanda	1,877.00	0.70%
Nigeria	1,829.00	0.69%
Uganda	1,356.00	0.51%
Lesoto	531.00	0.20%
Senegal	446.00	0.17%
Burkina Faso	374.00	0.14%
Angola	111.00	0.04%
Burundi	100.00	0.04%
Liberia	49.00	0.02%
Zimbabwe	42.00	0.02%
Gabón	30.00	0.01%
Malí	21.00	0.01%
Togo	16.00	0.01%
Argelia	14.00	0.01%
Botsuana	11.00	0.00%
Malawi	7.00	0.00%
Terr. Brit. del Océano Índico	6.00	0.00%
Somalia	6.00	0.00%
Mauricio	4.00	0.00%
Suazilandia	3.00	0.00%
Zambia	3.00	0.00%
Eritrea	1.00	0.00%
Guinea	0.00	0.00%
Chad		0.00%
Djibouti		0.00%
Libia Estado de		0.00%
Guinea-Bissau		0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>266,920.00</b>	<b>100.00%</b>

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (TRADE MAP).

## ANEXO 07: Lista de los productos importados para el producto seleccionado

Producto: 121190 las demás plantas, partes de plantas

Código del producto	Descripción del producto	Valor importada en 2011, miles de Dólar Americano	Valor importada en 2012, miles de Dólar Americano	Valor importada en 2013, miles de Dólar Americano	Valor importada en 2014, miles de Dólar Americano
'121190	las demás plantas, partes de plantas	2143836	2236459	2581109	2724095
'121120	raíces de ginseng, frescas o secas, incluso cortadas, triturados o pul	364578	368798	521839	515734
'121140	Paja de adormidera, fresca o seca, incl. cortada, triturada o pulverizada	1841	2617	3371	8138
'121130	Hojas de coca, frescas o secas, incl. cortadas, trituradas o pulverizadas	1257	1547	1798	1807
'121110	raíces de regaliz, frescos o secos, incluso cortadas, trituradas o pul	227	540	190	181

FUENTE: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (TRADE MAP)

**ANEXO 08: PRODUCCIÓN PROVINCIA DE TACNA DEL CULTIVO DE ORÉGANO,  
SEGÚN DISTRITO 2014**

PROVINCIA	DISTRITO	CEDULA DE CULTIVO	PRODUCCION ANUAL (t.)	SUPERFICIE CULTIVADA (*) (ha.)			RENDIMIENTO AÑO (kg./ha.)	PRECIO EN CHACRA (S./x Kg.)
				TOTAL	COSECHADA	CRECIMIENTO		
TACNA	TACNA	OREGANO	3580	810	810	--	4420	3,10
TACNA	CALANA		--	--	--	--	--	--
TACNA	INCLAN	OREGANO	5	3	3	--	1667	3,00
TACNA	PACHIA	OREGANO	91	74	74		1230	3,78
TACNA	PALCA	OREGANO	120	55	43	12	2791	3,40
TACNA	POCOLLAY		--	--	--	--	--	--
TACNA	SAMA		--	--	--	--	--	--
TACNA	CORONEL GREGORIO	OREGANO		1	--	1	--	--
TOTAL DE P.A. TACNA			3796					

**ELABORACIÓN:** Propia, basada en la DEA, (Dirección Estadística Agraria)  
**FUENTE:** Dirección Regional de Agricultura Tacna.

**ANEXO 09: PRODUCCIÓN PROVINCIA DE CANDARAVE DEL CULTIVO DE  
ORÉGANO, SEGÚN DISTRITO 2014**

PROVINCIA	DISTRITO	CEDULA DE CULTIVO	PRODUCCION ANUAL (t.)	SUPERFICIE CULTIVADA (*) (ha.)			RENDIMIENTO AÑO (kg./ha.)	PRECIO EN CHACRA (S./x Kg.)
				TOTAL	COSECHADA	CRECIMIENTO		
CANDARAVE	CANDARAVE	OREGANO	160	68	68	--	2353	5,73
CANDARAVE	CAIRANI	OREGANO	180	98	90	8	2000	5,64
CANDARAVE	CURIBAYA	OREGANO	--	--	--	--	--	--
CANDARAVE	CAMILACA	OREGANO	1070	506	506	--	2115	5,65
CANDARAVE	HUANUARA	OREGANO	139	68	68	--	2044	5,48
CANDARAVE	QUILAHUANI	OREGANO	26	34	23	11	1130	5,62
TOTAL DE P.A. CANDARAVE			1575					

**ELABORACIÓN:** Propia, basada en la DEA, (Dirección Estadística Agraria)  
**FUENTE:** Dirección Regional de Agricultura Tacna.

ANEXO 10: PRODUCCIÓN PROVINCIA DE JORGE BASADRE DEL CULTIVO DE  
ORÉGANO, SEGÚN DISTRITO 2014

PROVINCIA	DISTRITO	CEDULA DE CULTIVO	PRODUCCION ANUAL (t.)	SUPERFICIE CULTIVADA (*) (ha.)			RENDIMIENTO AÑO (kg./ha.)	PRECIO EN CHACRA (S./x Kg.)
				TOTAL	COSECHADA	CRECIMIENTO		
JORGE BASADRE	LOCUMBA	OREGANO	618	343	343		1802	4,53
JORGE BASADRE	ILABAYA	OREGANO	430	197	197		2183	4,94
JORGE BASADRE	ITE	OREGANO	--	--	--	--	--	--
TOTAL DE P.A. JORGE BSADRE			1048					

ELABORACIÓN: Propia, basada en la DEA, (Dirección Estadística Agraria)

FUENTE: Dirección Regional de Agricultura Tacna.

ANEXO 11: PRODUCCIÓN PROVINCIA DE TARATA DEL CULTIVO DE ORÉGANO,  
SEGÚN DISTRITO 2014

PROVINCIA	DISTRITO	CEDULA DE CULTIVO	PRODUCCION ANUAL (t.)	SUPERFICIE CULTIVADA (*) (ha.)			RENDIMIENTO AÑO (kg./ha.)	PRECIO EN CHACRA (S./x Kg.)
				TOTAL	COSECHADA	CRECIMIENTO		
TARATA	TARATA	OREGANO	165	81	74	7	2230	6,15
TARATA	ESTIQUE	OREGANO	11	6	6		1833	5,35
TARATA	ESTIQUE PAMPA	OREGANO	3	3	2	1	1500	4,80
TARATA	HEROES ALBARRACIN	OREGANO	81	40	40	--	2025	5,57
TARATA	SITAJARA	OREGANO	17	8	8	--	2125	6,06
TARATA	SUSAPAYA	OREGANO	265	129	114	15	2325	6,17
TARATA	TARUCACHI	OREGANO	2	22	2	20	1000	5,00
TARATA	TICACO	OREGANO	142	71	51	20	2784	6,16
TOTAL DE P.A. TARATA			686					

ELABORACIÓN: Propia, basada en la DEA, (Dirección Estadística Agraria)

FUENTE: Dirección Regional de Agricultura Tacna.



**ANEXO 12: REPORTE DE EXPORTACIONES POR SUBPARTIDA NACIONAL/PAÍS  
DESTINO 2010- Subpartida Nacional: 1211.90.30.00 OREGANO (ORIGANUM  
VULGARE)**

<b>País de Destino</b>	<b>Valor FOB(dólares)</b>	<b>Peso Neto(Kilos)</b>	<b>Peso Bruto(Kilos)</b>	<b>Porcentaje FOB</b>
BR - BRAZIL	5,055,089.17	2,362,265.00	2,410,873.00	45.89
CL - CHILE	1,519,661.50	751,165.00	756,051.30	13.8
ES - SPAIN	1,416,074.30	537,752.70	548,089.24	12.86
UY - URUGUAY	818,326.68	366,550.00	374,521.00	7.43
US - UNITED STATES	649,343.57	140,060.18	171,561.73	5.89
IT - ITALY	339,120.61	127,179.09	128,798.92	3.08
AR - ARGENTINA	259,164.00	126,000.00	128,876.00	2.35
DE - GERMANY	249,961.33	76,839.00	79,046.68	2.27
EC - ECUADOR	195,163.19	79,980.00	80,394.00	1.77
SE - SWEDEN	140,641.19	31,708.00	33,320.00	1.28
PA - PANAMA	130,696.25	53,950.00	54,889.29	1.19
VE - VENEZUELA	77,930.00	30,000.00	30,500.00	0.71
MX - MEXICO	43,209.00	17,000.00	17,470.00	0.39
CO - COLOMBIA	36,682.31	21,025.00	21,342.88	0.33
NL - NETHERLANDS	27,357.00	10,000.00	10,190.00	0.25
AU - AUSTRALIA	18,731.00	7,000.00	7,300.00	0.17
CH - SWITZERLAND	13,826.31	5,003.52	5,093.63	0.13
LB - LEBANON	13,133.00	5,500.00	5,550.00	0.12
GT - GUATEMALA	11,321.13	3,800.00	3,844.44	0.1
JP - JAPAN	85	8.754	9.015	0
GB - UNITED KINGDOM	25	25	31	0
FR - FRANCE	4.9	7.134	7.681	0
BE - BELGIUM	0.12	1	1.976	0
LOS DEMAS	0	0	0	0
<b>TOTAL - TOTAL</b>	<b>11,015,546.56</b>	<b>4,752,819.38</b>	<b>4,867,761.76</b>	<b>100</b>

**ELABORACIÓN:** Operatividad Aduanera-Información por subpartida.  
**FUENTE:** SUNAT

**ANEXO 13: REPORTE DE EXPORTACIONES POR SUBPARTIDA NACIONAL/PAÍS  
DESTINO 2011- Subpartida Nacional: 1211.90.30.00 OREGANO (ORIGANUM  
VULGARE)**

<b>País de Destino</b>	<b>Valor FOB(dólares)</b>	<b>Peso Neto(Kilos)</b>	<b>Peso Bruto(Kilos)</b>	<b>Porcentaje FOB</b>
BR - BRAZIL	5,397,239.04	2,220,800.15	2,268,616.71	47.2
CL - CHILE	1,900,259.25	833,377.50	839,677.00	16.62
ES - SPAIN	1,219,753.17	456,993.16	465,082.53	10.67
UY - URUGUAY	631,116.53	260,300.00	265,773.80	5.52
US - UNITED STATES	619,062.02	90,715.88	113,084.42	5.41
IT - ITALY	353,288.48	118,008.32	119,755.95	3.09
DE - GERMANY	322,637.21	96,823.84	99,170.71	2.82
PA - PANAMA	209,237.68	78,343.64	80,115.55	1.83
EC - ECUADOR	184,726.96	72,755.00	73,620.00	1.62
AR - ARGENTINA	148,870.00	59,000.00	60,284.00	1.3
SE - SWEDEN	89,721.07	18,896.00	19,640.00	0.78
CO - COLOMBIA	81,609.86	34,248.70	34,836.46	0.71
AU - AUSTRALIA	77,221.63	23,687.50	24,090.00	0.68
NL - NETHERLANDS	65,232.01	28,000.10	28,409.36	0.57
VE - VENEZUELA	49,370.00	16,000.00	16,320.00	0.43
DK - DENMARK	20,242.80	7,000.00	7,140.00	0.18
ZA - SOUTH AFRICA	18,355.03	7,002.00	7,282.50	0.16
GT - GUATEMALA	15,814.28	4,950.00	5,004.58	0.14
CH - SWITZERLAND	14,810.00	5,053.57	5,163.71	0.13
LB - LEBANON	13,186.00	5,500.00	5,600.00	0.12
HN - HONDURAS	2,590.00	1,000.00	1,050.00	0.02
JP - JAPAN	42	4.789	4.9	0
99 - TODOS LOS PAISES	2.75	0.5	0.5	0
<b>LOS DEMAS - LOS DEMAS</b>	0	0	0	0
<b>TOTAL - TOTAL</b>	<b>11,434,387.77</b>	<b>4,438,460.65</b>	<b>4,539,722.67</b>	<b>100</b>

**ELABORACIÓN:** Operatividad Aduanera-Información por su partida.  
**FUENTE:** SUNAT

**ANEXO 14: REPORTE DE EXPORTACIONES POR SUBPARTIDA NACIONAL/PAÍS  
DESTINO 2012- Subpartida Nacional: 1211.90.30.00 OREGANO (ORIGANUM  
VULGARE)**

<b>País de Destino</b>	<b>Valor FOB(dólares)</b>	<b>Peso Neto(Kilos)</b>	<b>Peso Bruto(Kilos)</b>	<b>Porcentaje FOB</b>
BR - BRAZIL	6,408,928.00	2,055,699.00	2,097,108.00	41.83
CL - CHILE	3,283,660.00	1,180,800.00	1,188,438.50	21.43
ES - SPAIN	1,643,577.02	514,944.20	524,176.02	10.73
UY - URUGUAY	1,054,838.40	350,600.00	357,850.00	6.89
US - UNITED STATES	678,090.23	119,850.58	142,419.97	4.43
AR - ARGENTINA	451,732.00	136,000.00	138,680.00	2.95
EC - ECUADOR	405,836.50	131,240.00	132,845.00	2.65
1B - ZONAS FRANCAS DEL PERU	373,939.28	117,000.00	117,820.00	2.44
IT - ITALY	212,981.50	62,599.93	63,502.84	1.39
PA - PANAMA	197,729.17	61,809.88	62,746.25	1.29
SE - SWEDEN	142,046.24	31,390.00	32,210.00	0.93
DE - GERMANY	111,192.51	20,990.00	21,358.87	0.73
VE - VENEZUELA	103,363.34	30,500.00	31,280.00	0.67
TR - TURKEY	65,006.15	17,237.00	17,540.00	0.42
AU - AUSTRALIA	58,750.00	15,000.00	15,420.00	0.38
CO - COLOMBIA	31,594.00	30,000.00	30,378.54	0.21
TH - THAILAND	28,250.00	6,500.00	6,570.00	0.18
KW - KUWAIT	21,600.00	5,800.00	5,820.00	0.14
NL - NETHERLANDS	18,224.60	5,009.60	5,084.00	0.12
LB - LEBANON	15,758.00	4,985.00	4,990.00	0.1
GT - GUATEMALA	4,925.75	1,525.00	1,565.00	0.03
HN - HONDURAS	4,403.00	1,700.00	1,710.00	0.03
GU - GUAM	3,230.00	1,000.00	1,004.35	0.02
JP - JAPAN	697.29	82.254	92.519	0
CA - CANADA	70	5	5.15	0
FR - FRANCE	0.74	4.64	4.65	0
<b>LOS DEMAS</b>	0	0	0	0
<b>TOTAL - TOTAL</b>	<b>15,320,423.72</b>	<b>4,902,272.08</b>	<b>5,000,619.65</b>	<b>100</b>

**ELABORACIÓN:** Operatividad Aduanera-Información por subpartida.  
**FUENTE:** SUNAT

**ANEXO 15: REPORTE DE EXPORTACIONES POR SUBPARTIDA NACIONAL/PAÍS  
DESTINO 2013- Subpartida Nacional: 1211.90.30.00 OREGANO (ORIGANUM  
VULGARE)**

<b>País de Destino</b>	<b>Valor FOB(dólares)</b>	<b>Peso Neto(Kilos)</b>	<b>Peso Bruto(Kilos)</b>	<b>Porcentaje FOB</b>
BR - BRAZIL	8,660,616.98	2,311,505.00	2,356,770.88	43.88
CL - CHILE	3,696,410.00	1,097,620.00	1,104,158.46	18.73
ES - SPAIN	2,692,917.29	672,044.70	684,947.69	13.64
UY - URUGUAY	1,009,655.33	272,200.00	278,085.99	5.12
AR - ARGENTINA	773,548.00	192,000.00	196,232.00	3.92
EC - ECUADOR	593,303.00	150,000.00	151,976.00	3.01
US - UNITED STATES	447,144.45	103,627.86	117,081.47	2.27
IT - ITALY	338,836.95	84,656.72	86,174.79	1.72
PA - PANAMA	275,180.47	68,857.91	70,139.83	1.39
BE - BELGIUM	267,750.55	75,820.00	80,470.00	1.36
1B - ZONAS FRANCAS DEL PERU	254,801.64	65,660.00	66,520.00	1.29
TR - TURKEY	151,559.60	35,834.00	36,480.00	0.77
CO - COLOMBIA	109,330.19	63,250.00	126,883.65	0.55
VE - VENEZUELA	106,729.54	26,000.27	26,370.27	0.54
DE - GERMANY	94,940.50	16,157.71	16,454.04	0.48
SE - SWEDEN	70,630.00	13,220.00	13,610.00	0.36
KW - KUWAIT	66,096.00	12,600.00	12,680.00	0.33
CH - SWITZERLAND	48,281.32	10,000.50	10,100.53	0.24
NL - NETHERLANDS	33,060.05	8,002.82	8,183.19	0.17
TT - TRINIDAD AND TOBAGO	30,158.98	7,000.00	7,063.91	0.15
GT - GUATEMALA	12,380.00	2,800.00	2,822.50	0.06
LT - LITHUANIA	2,391.73	500	506.667	0.01
FR - FRANCE	104	16	16.132	0
JP - JAPAN	45.5	5.213	5.369	0
CA - CANADA	14.82	1.562	1.606	0
MY - MALAYSIA	3.78	1.111	1.169	0
AW - ARUBA	0.8	4	4.025	0
IL - ISRAEL	0	0.94	1.25	0
<b>LOS DEMAS - LOS DEMAS</b>	0	0	0	0
<b>TOTAL - TOTAL</b>	<b>19,735,891.47</b>	<b>5,289,386.31</b>	<b>5,453,741.42</b>	<b>100</b>

**ELABORACIÓN:** Operatividad Aduanera-Información por subpartida.  
**FUENTE:** SUNAT

**ANEXO 16: REPORTE DE EXPORTACIONES POR SUBPARTIDA NACIONAL/PAÍS DESTINO 2014- Subpartida Nacional: 1211.90.30.00 OREGANO (ORIGANUM VULGARE)**

<b>País de Destino</b>	<b>Valor FOB(dólares)</b>	<b>Peso Neto(Kilos)</b>	<b>Peso Bruto(Kilos)</b>	<b>Porcentaje FOB</b>
BR - BRAZIL	6,272,566.53	3,083,537.00	3,142,242.25	43.07
ES - SPAIN	1,961,809.41	696,249.82	709,751.10	13.47
CL - CHILE	1,729,697.83	831,168.50	837,051.48	11.88
AR - ARGENTINA	1,179,100.00	432,000.00	440,992.00	8.1
US - UNITED STATES	675,434.94	144,766.62	158,763.27	4.64
UY - URUGUAY	667,124.86	322,300.00	328,810.00	4.58
EC - ECUADOR	485,669.10	158,710.00	160,942.00	3.33
IT - ITALY	459,244.79	123,901.71	126,316.27	3.15
DE - GERMANY	278,048.82	25,535.00	27,613.03	1.91
PA - PANAMA	247,504.57	89,864.87	91,518.89	1.7
CO - COLOMBIA	103,886.04	64,940.00	65,873.06	0.71
SE - SWEDEN	86,683.75	14,503.00	14,910.00	0.6
KW - KUWAIT	81,743.57	17,500.00	17,545.71	0.56
AU - AUSTRALIA	73,135.00	16,000.00	16,460.00	0.5
TR - TURKEY	65,976.30	17,917.00	18,240.00	0.45
LB - LEBANON	58,973.00	20,000.00	20,490.00	0.4
BE - BELGIUM	55,226.76	15,300.00	16,120.00	0.38
PT - PORTUGAL	22,240.97	7,000.00	7,200.00	0.15
CH - SWITZERLAND	22,193.95	5,001.00	5,011.09	0.15
GT - GUATEMALA	19,500.00	4,800.00	4,828.90	0.13
NL - NETHERLANDS	18,037.61	5,026.17	5,057.72	0.12
JP - JAPAN	617.76	73.249	81.059	0
FR - FRANCE	154.68	31.453	31.664	0
CA - CANADA	21.36	4.713	4.961	0
CR - COSTA RICA	20.19	2.672	2.806	0
AE - UNITED ARAB EMIRATES	4.15	1.612	1.637	0
<b>LOS DEMAS - LOS DEMAS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL - TOTAL</b>	<b>14,564,615.94</b>	<b>6,096,134.38</b>	<b>6,215,858.90</b>	<b>100</b>

**ELABORACIÓN:** Operatividad Aduanera-Información por subpartida.  
**FUENTE:** SUNAT

**ANEXO 17: REPORTE DE EXPORTACIONES POR SUBPARTIDA NACIONAL/CON  
LA PARTICIPACIÓN LOCAL DE TACNA-AÑO 2014**

<b>PAÍS DE DESTINO</b>	<b>VALOR FOB(DÓLARES)</b>	<b>PESO NETO(KILOS)</b>	<b>PESO BRUTO(KILOS)</b>	<b>PORCENTAJE FOB</b>
BR - BRAZIL	6,272,566.53	3,083,537.00	3,142,242.25	43.07
ES - SPAIN	1,961,809.41	696,249.82	709,751.10	13.47
CL - CHILE	1,729,697.83	831,168.50	837,051.48	11.88
AR - ARGENTINA	1,179,100.00	432,000.00	440,992.00	8.1
US - UNITED STATES	675,434.94	144,766.62	158,763.27	4.64
UY - URUGUAY	667,124.86	322,300.00	328,810.00	4.58
EC - ECUADOR	485,669.10	158,710.00	160,942.00	3.33
IT - ITALY	459,244.79	123,901.71	126,316.27	3.15
DE - GERMANY	278,048.82	25,535.00	27,613.03	1.91
PA - PANAMA	247,504.57	89,864.87	91,518.89	1.7
CO - COLOMBIA	103,886.04	64,940.00	65,873.06	0.71
SE - SWEDEN	86,683.75	14,503.00	14,910.00	0.6
KW - KUWAIT	81,743.57	17,500.00	17,545.71	0.56
AU - AUSTRALIA	73,135.00	16,000.00	16,460.00	0.5
TR - TURKEY	65,976.30	17,917.00	18,240.00	0.45
LB - LEBANON	58,973.00	20,000.00	20,490.00	0.4
BE - BELGIUM	55,226.76	15,300.00	16,120.00	0.38
PT - PORTUGAL	22,240.97	7,000.00	7,200.00	0.15
CH - SWITZERLAND	22,193.95	5,001.00	5,011.09	0.15
GT - GUATEMALA	19,500.00	4,800.00	4,828.90	0.13
NL - NETHERLANDS	18,037.61	5,026.17	5,057.72	0.12
JP - JAPAN	617.76	73.249	81.059	0
FR - FRANCE	154.68	31.453	31.664	0
CA - CANADA	21.36	4.713	4.961	0
CR - COSTA RICA	20.19	2.672	2.806	0
AE - UNITED ARAB EMIRATES	4.15	1.612	1.637	0
<b>LOS DEMAS</b>	0	0	0	0
<b>TOTAL - TOTAL</b>	<b>14,564,615.94</b>	<b>6,096,134.38</b>	<b>6,215,858.90</b>	<b>100</b>

Tacna ha exportado en US\$->	11,692,679	<b>80%</b>	Exportación de Orégano por Tacna.
Tacna ha exportado en KG->	5,253,640	<b>86%</b>	

**ANEXO 18: REPORTE DE EXPORTACIONES POR EMPRESA- PARTICIPACIÓN  
LOCAL DE TACNA- AÑO 2010**

ADUANA DE SALIDA	LOCALIDAD DE LA EMPRESA	EMPRESA	VALOR FOB (US\$)	PESO NETO (KG)
TACNA	TACNA	ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L.	1,826,635	859,500
TACNA	LIMA	OLAM AGRO PERU S.A.C.	1,308,816	630,000
TACNA	TACNA	EXPORT AROMATICO S.A.C.	1,257,004	572,720
TACNA	LIMA	SUN PACKERS S.R.LTDA	935,600	377,978
TACNA	TACNA	SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.	602,570	289,000
TACNA	AREQUIPA	C & M AROMATIC GROUP S.A.C.	503,920	239,400
TACNA	TACNA	IMPORT EXPORT GREEN GOLD E.I.R.L.	468,050	232,000
TACNA	TACNA	OSECA LAURA ELIZABETH	264,940	134,000
TACNA	TACNA	IMPORT. & EXPORT. ORO VERDE S.A.C.	242,829	121,245
TACNA	TACNA	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA	204,822	99,005
TACNA	LIMA	INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS S.A.	158,635	63,000
TACNA	TACNA	NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU S.A.C.	134,949	55,400
TACNA	TACNA	ALIJORSA ESTELA S.A.C.	106,300	46,000
TACNA	TACNA	RAMOS CONDORI DE ESTELA JUDITH MARIET	80,000	40,000
TACNA	LIMA	ALISUR S.A.C.	53,105	20,000
TACNA	LIMA	EXPORTADORA NORPAL S.A.C	45,800	16,800
TACNA	TACNA	ESPECERIAS INTERNACIONAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - ESIN S.A.C.	36,550	17,500
TACNA	AREQUIPA	HORTFRUT TRADING SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	32,100	15,000
TACNA	TACNA	COMERCIALIZADORA NATIVA AGRO INDUSTRIAL SOUTH AMERICA E.I.R.L.	25,938	10,625
TACNA	LIMA	INTEGRALEXPORT S.A.C.	24,224	9,625
TACNA	TACNA	UCHASARA AVENDANO EDGAR	21,228	9,650
TACNA	LIMA	ANDEAN RESOURCES S.A.C.	18,728	6,700
TACNA	TACNA	BUSINESS AND INVESTMENTS S.A.C.	14,700	7,500
TACNA	TACNA	EXPORTACION E IMPORTACION CHAMBE E.I.R.L.	11,830	5,915
TACNA	TACNA	ASNAPA INKACMANTA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	10,741	3,790
TOTAL			8,390,014	3,882,353

FUENTE: SUNAT, Operatividad Aduanera-Información por EMPRESA.

**ANEXO 19: REPORTE DE EXPORTACIONES POR EMPRESA- PARTICIPACIÓN  
LOCAL DE TACNA- AÑO 2011**

ADUANA DE SALIDA	LOCALIDAD DE LA EMPRESA	EMPRESA	VALOR FOB (US\$)	PESO NETO (KG)
TACNA	TACNA	ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L.	2,478,569	1,013,000
TACNA	TACNA	EXPORT AROMATICO S.A.C.	1,392,889	587,612
TACNA	LIMA	OLAM AGRO PERU S.A.C.	1,166,683	484,500
TACNA	LIMA	SUN PACKERS S.R.LTDA	957,777	354,085
TACNA	TACNA	IMPORT EXPORT GREEN GOLD E.I.R.L.	747,724	341,025
TACNA	TACNA	SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.	370,440	161,000
TACNA	TACNA	NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU S.A.C.	311,851	126,800
TACNA	AREQUIPA	C & M AROMATIC GROUP S.A.C.	298,691	122,200
TACNA	LIMA	INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS S.A.	196,240	70,000
TACNA	TACNA	AGROINDUSTRIAS EXPORT ORO VERDE S.A.C.	154,342	66,000
TACNA	AREQUIPA	KUNTU FOODS S.A.C.	133,507	39,418
TACNA	TACNA	J & M ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - J & M ESTELA S.A.C.	133,000	60,000
TACNA	TACNA	RAMOS CONDORI DE ESTELA JUDITH MARIET	129,400	60,000
TACNA	TACNA	IMPORT EXPORT GOLD GREEN S. A. C.	100,000	40,000
TACNA	TACNA	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA	90,700	36,152
TACNA	LIMA	AGRO SAVANNA DEL PERU S.A.C.	89,500	34,000
TACNA	TACNA	ALIJORSA ESTELA S.A.C.	78,705	34,000
TACNA	LIMA	INTERLOOM S.A.C.	42,400	15,000
TACNA	AREQUIPA	P & R EXPORTACIONES S.R.L.	36,625	12,000
TACNA	MOQUEGUA	ASOCIACION DE PRODUCTORES DE PLANTAS AROMATICAS DEL DISTRITO DE TORATA	33,875	16,500
TACNA	TACNA	BODALIN PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	27,715	12,000
TACNA	LIMA	ALISUR S.A.C.	27,635	10,000
TACNA	TACNA	KAPAK TRADING EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - KAPAK TRADING E.I.R.L.	23,650	9,000
TACNA	CALLAO	JP EXPORT S.A.C.	23,300	8,000
TACNA	LIMA	VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.	20,243	7,000
TACNA	LIMA	EXPORTACIONES MIRSA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPOSABILIDAD LIMITADA	18,350	7,000
TACNA	TACNA	ASNAPA INKACMANTA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	16,800	6,500
TACNA	LIMA	INTEGRALEXPORT S.A.C.	13,950	5,000
TACNA	TACNA	IMPORT EXPORT AGROINDUSTRIAS JOSE SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	1,100	1,100
Total			9,115,661	3,738,892

FUENTE: SUNAT, Operatividad Aduanera-Información por EMPRESA.



**ANEXO 20: REPORTE DE EXPORTACIONES POR EMPRESA- PARTICIPACIÓN  
LOCAL DE TACNA- AÑO 2012**

ADUANA DE SALIDA	LOCALIDAD DE LA EMPRESA	EMPRESA	VALOR FOB (\$S)	PESO NETO (KG)
TACNA	TACNA	ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L.	2,418,353	834,500
TACNA	TACNA	EXPORT AROMATICO S.A.C.	1,889,612	614,700
TACNA	LIMA	OLAM AGRO PERU S.A.C.	1,015,845	326,000
TACNA	LIMA	INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS S.A.	839,396	251,237
TACNA	LIMA	SUN PACKERS S.R.LTDA	786,324	240,989
TACNA	TACNA	NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU S.A.C	771,877	252,300
TACNA	TACNA	SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.	767,630	274,000
TACNA	TACNA	IMPORT EXPORT GOLD GREEN S. A. C.	617,500	222,000
TACNA	AREQUIPA	C & M AROMATIC GROUP S.A.C.	575,618	188,000
TACNA	TACNA	J & M ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - J & M ESTELA S.A.C.	556,400	196,000
TACNA	TACNA	PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION E.I.R.L.	525,110	190,800
TACNA	TACNA	FRENCH COMPANY S.R.L.	434,073	113,800
TACNA	TACNA	ESPECERIAS DEL SUR S.A.C.	415,274	135,000
TACNA	LIMA	INTERLOOM S.A.C.	199,952	62,000
TACNA	TACNA	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA	188,100	68,000
TACNA	LIMA	AGRO SAVANNA DEL PERU S.A.C.	175,200	55,000
TACNA	AREQUIPA	KUNTU FOODS S.A.C.	144,499	31,010
TACNA	TACNA	IMPORT EXPORT GREEN GOLD E.I.R.L.	141,250	54,000
TACNA	TACNA	KAPAK TRADING E.I.R.L.	123,550	40,000
TACNA	LIMA	R. MUELLE S.A.C.	108,750	26,500
TACNA	LIMA	EXPORTACIONES MIRSA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	70,800	18,000
TACNA	TACNA	BODALIN PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	60,500	18,000
TACNA	TACNA	ALIMENTOS 3G S.R.L.	54,390	18,500
TACNA	TACNA	ESPECERIAS INTERNACIONAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - ESIN S.A.C.	49,020	18,000
TACNA	TACNA	ALIJORSA ESTELA S.A.C.	47,980	17,000
TACNA	LIMA	FRUTOS Y GRANOS DEL PERU S.A.C.	33,562	10,750
TACNA	CALLAO	SUPRACORP S.A.C.	32,610	10,000
TACNA	TACNA	AVO S.R.L.	12,000	4,000
TOTAL			<b>13,055,175</b>	<b>4,290,086</b>

**FUENTE: SUNAT, Operatividad Aduanera-Información por EMPRESA.**

## ANEXO 21: REPORTE DE EXPORTACIONES POR EMPRESA- PARTICIPACIÓN LOCAL DE TACNA- AÑO 2013

ADUANA DE SALIDA	LOCALIDAD DE LA EMPRESA	EMPRESA	VALOR FOB (US\$)	PESO NETO (KG)
TACNA	TACNA	ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L.	2,801,768	750,000
TACNA	TACNA	AROMATICO INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	2,686,636	711,800
TACNA	TACNA	SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.	1,479,409	410,000
TACNA	LIMA	INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS S.A.	1,250,580	322,334
TACNA	TACNA	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA	1,094,308	310,250
TACNA	TACNA	ESPECERIAS DEL SUR S.A.C.	1,035,474	271,300
TACNA	LIMA	OLAM AGRO PER S.A.C.	857,815	234,500
TACNA	TACNA	NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	737,480	188,160
TACNA	TACNA	IMPORT EXPORT GOLD GREEN S. A. C.	713,000	210,000
TACNA	TACNA	GRUPO ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRUPO ESTELA S.A.C.	527,500	155,000
TACNA	TACNA	FOOD FLORES IMPORT & EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - FOOD FLORES IMPORT & EXPORT S.A.C.	441,499	132,300
TACNA	TACNA	PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	371,700	106,000
TACNA	TACNA	EXPORT AROMATICO S.A.C.	357,860	86,000
TACNA	LIMA	AGRO SAVANNA DEL PERU S.A.C.	316,603	79,500
TACNA	LIMA	AGRO FERGI S.A.C.	287,809	71,000
TACNA	TACNA	PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL SUR S.R.L. - PROSERSUR S.R.L.	247,840	77,000
TACNA	LIMA	SUN PACKERS S.R.LTDA	232,810	55,000
TACNA	TACNA	FRENCH COMPANY S.R.L.	214,308	49,000
TACNA	LIMA	INTERLOOM S.A.C.	204,870	54,000
TACNA	TACNA	J & M ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - J & M ESTELA S.A.C.	202,000	60,000
TACNA	TACNA	AGRONEGOCIOS ANDINOS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	196,470	56,320
TACNA	LIMA	R. MUELLE S.A.C.	175,962	43,000
TACNA	LIMA	RODAS EXIM & CONSULTING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - ROEXCO S.A.C.	136,449	35,000
TACNA	TACNA	ALIMENTOS 3G S.R.L.	88,490	26,500
TACNA	AREQUIPA	KUNTU FOODS S.A.C.	70,630	13,220
TACNA	TANCA	ESCOBAR MAMANI CESAR ELSEDES	64,000	20,000
TACNA	TACNA	AGROINDUSTRIAS PERGON EMPRESA INDIVIDUAL INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	35,900	8,000
TACNA	TACNA	IMPORT EXPORT B & M SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - IMPORT EXPORT B & M S.A.C.	29,700	8,000
TACNA	LIMA	MONHA SERVICE S.A.C.	29,700	7,500
TACNA	LIMA	ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.	25,078	5,005
TACNA	TACNA	EMPRESA CONSULTORA COMERCIALIZADORA AGRA	17,500	5,000
TACNA	TACNA	ALIMENTOS DEL PACIFICO S.R.L.	11,700	3,000
TOTAL			<b>16,942,848</b>	<b>4,563,689</b>

**FUENTE: SUNAT, Operatividad Aduanera-Información por EMPRESA.**

**ANEXO 22: REPORTE DE EXPORTACIONES POR EMPRESA- PARTICIPACIÓN  
LOCAL DE TACNA- AÑO 2014**

ADUANA DE SALIDA	LOCALIDAD DE LA EMPRESA	EMPRESA	VALOR FOB (US\$)	PESO NETO (KG)
TACNA	TACNA	ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L.	1,974,715	928,000
TACNA	TACNA	AROMATICO INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	1,925,643	852,500
TACNA	LIMA	INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS S.A.	982,355	403,419
TACNA	TACNA	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA	928,866	431,350
TACNA	TACNA	NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	856,197	445,000
TACNA	LIMA	OLAM AGRO PER S.A.C.	681,190	288,000
TACNA	TACNA	ESPECERIAS DEL SUR S.A.C.	637,555	266,300
TACNA	TACNA	SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.	635,502	321,000
TACNA	TACNA	PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	445,372	253,000
TACNA	TACNA	AGRONEGOCIOS ANDINOS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	418,308	203,300
TACNA	TACNA	GRUPO ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRUPO ESTELA S.A.C.	341,100	138,000
TACNA	TACNA	ESPECIERA DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	290,576	123,000
TACNA	LIMA	AGRO SAVANNA DEL PERU S.A.C.	241,886	72,000
TACNA	AREQUIPA	KUNTU FOODS S.A.C.	227,574	43,003
TACNA	TACNA	IMPORT EXPORT B & M SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - IMPORT EXPORT B & M S.A.C.	215,260	90,000
TACNA	LIMA	AGRO FERGI S.A.C.	186,082	72,000
TACNA	LIMA	AGROINDUSTRIAS LOS CHANKAS S.A.C.	156,705	52,000
TACNA	TACNA	IMPORT EXPORT GOLD GREEN S. A. C.	112,000	40,000
TACNA	TACNA	AGROINDUSTRIAS ESCOBAR LIMACHE S.R.L. - AGROINDUSTRIAS ESLIM S.R.L.	101,028	70,000
TACNA	LIMA	INTERLOOM S.A.C.	58,500	18,000
TACNA	TACNA	HOJAS DEL CAMPO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - HODEC S.A.C.	50,700	30,000
TACNA	TACNA	GRANOS Y ESPECIAS DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRAES PERU S.A.C.	46,829	21,500
TACNA	TACNA	KAPAK TRADING EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - KAPAK TRADING E.I.R.L.	46,660	17,000
TACNA	TACNA	PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL SUR S.R.L. - PROSERSUR S.R.L.	40,500	15,000
TACNA	AREQUIPA	RENTALAC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - RENTALAC S.A.C.	28,873	8,000
TACNA	TACNA	FOOD FLORES IMPORT & EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - FOOD FLORES IMPORT & EXPORT S.A.C.	26,300	18,000
TACNA	LIMA	R. MUELLE S.A.C.	26,250	8,900
TACNA	ICA	VEGETALK WORLD PERU S.A.C.	6,953	19,868
TACNA	TACNA	IMPORT.Y EXPORT. GUIDO FRUTS S.R.L.	1,950	3,000
TACNA	TACNA2	ESCOBAR DE LLANOS ROSA	1,250	2,500
<b>TOTAL</b>			<b>11,692,679</b>	<b>5,253,640</b>

**FUENTE: SUNAT, Operatividad Aduanera-Información por EMPRESA.**

**ANEXO 23: Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 1211903000**

RÉG.	MERCADERÍA		CONTROL	VIGENCIA		BASE LEGAL
	COD.	DESCRIPCIÓN		DESDE	HASTA	
30	'01	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSa)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
18	'01	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
10	'01	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
20	'01	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSa)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
70	'01	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
21	'01	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
80	'01	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
18	'01	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSa)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
21	'01	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSa)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
30	'01	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
10	'01	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSa)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
81	'01	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
70	'01	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSa)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
42	'01	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
20	'01	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)

20	'02	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
10	'02	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSA)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
21	'02	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSA)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
21	'02	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
30	'02	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
20	'02	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSA)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
42	'02	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
81	'02	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
70	'02	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
18	'02	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
30	'02	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSA)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
10	'02	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
80	'02	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
70	'02	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSA)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
18	'02	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSA)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
70	'03	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSA)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
10	'03	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
18	'03	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)

20	'03	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
21	'03	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
30	'03	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
42	'03	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
70	'03	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
80	'03	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
81	'03	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
10	'03	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSAs)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
18	'03	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSAs)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
20	'03	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSAs)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
21	'03	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSAs)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
30	'03	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSAs)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
80	'04	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
70	'04	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSAs)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
21	'04	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
20	'04	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSAs)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
10	'04	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSAs)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
30	'04	Orégano (ORIGANUM VULGARE), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)

42	'04	Orégano ( <i>Origanum vulgare</i> ), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
18	'04	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSA)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
81	'04	Orégano ( <i>Origanum vulgare</i> ), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
21	'04	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSA)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
18	'04	Orégano ( <i>Origanum vulgare</i> ), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
10	'04	Orégano ( <i>Origanum vulgare</i> ), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
70	'04	Orégano ( <i>Origanum vulgare</i> ), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)
30	'04	Orégano, acondicionado para su venta al por menor	DIGESA (MINSA)	01/04/2007	31/12/9999	Ley 26842, DS 07-98-SA, DS 02-92 SA, RM 121-97/DM
20	'04	Orégano ( <i>Origanum vulgare</i> ), con algún proceso de la CRF 2	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)

**ELABORACIÓN: OPERATIVIDAD ADUANERA**  
**FUENTE: SUNAT-DESCARGA INFORMACION**

**ANEXO 24: AGENCIAS FEDERALES DE LOS ESTADOS UNIDOS INVOLUCRADAS EN EL CONTROL  
DE LAS IMPORTACIONES, PARTICULARMENTE EN LA CATEGORÍA DE PRODUCTOS  
RELACIONADOS CON ALIMENTOS.**

<b>ENTIDADES SANITARIAS</b>	
1. Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA)	Entidad encargada de velar por la seguridad de productos agropecuarios.
El USDA cuenta con los siguientes servicios, cuyas competencias se indican a continuación:	1.1. El Servicio de Inspección Sanitaria de Plantas y Animales (APHIS): Es el encargado de velar por la sanidad agraria regulando el ingreso de vegetales, frutas frescas, animales en pie y derivados de los Estados Unidos
	1.2. El Servicio de Inspección de Inocuidad Alimentaria (FSIS): Es el encargado de garantizar la inocuidad del suministro de carnes al consumidor de Estados Unidos y su correcto empaçado y etiquetado.
	1.3. Oficina de Sanidad Vegetal y Cuarentena (PPQ): Depende del APHIS y se encarga de inspeccionar en los puertos de ingreso, que las semillas, plantas, bulbos, madera, flores, vegetales, frutas y una multitud de otros productos agrícolas puedan ser importados sanos y sin riesgo a la agricultura y a los recursos naturales.
	1.4. Agricultural Marketing Service (AMS): Se encarga de las normas de calidad y estándares para frutas y verduras frescas. Estas disposiciones son voluntarias y solo buscan mejorar la comunicación y comercialización entre productores y comerciantes.
2. La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA)	Entidad encargada de establecer y verificar el cumplimiento de regulaciones para garantizar la seguridad, de los alimentos, medicamentos y cosméticos que se consumen en los Estados Unidos. Los productos importados regulados por la FDA están sujetos a inspección en la fecha de su entrada a la Aduana estadounidense.
2.1. La FDA administra los siguientes aspectos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cumplimiento de la Ley contra el Bioterrorismo</li> <li>➤ Alimentos envasados de baja acidez y acidificados (LACF/AF)</li> <li>➤ Aditivos e ingredientes alimentarios</li> <li>➤ Etiquetado y envasado de alimentos procesados</li> <li>➤ Alimentos preparados que contengan menos de 2% de contenido cárnico (Los que tienen mayor contenido son regulados por el FSIS)</li> <li>➤ Mariscos y pescados</li> <li>➤ Huevo en cáscara (los ovoproductos son regulados por el FSIS)</li> <li>➤ Inspección de los límites máximos de residuos de plaguicidas, medicamentos veterinarios, metales pesados y demás contaminantes, conforme a lo establecido por la Agencia de Protección Ambiental (EPA)</li> </ul>
3. Agencia de Protección Ambiental (EPA)	Como su nombre lo indica, la agencia estadounidense encargada de velar por la protección del medio ambiente. Establece los límites máximos de residuos de plaguicidas y otros contaminantes permisibles en los alimentos cuya inspección es competencia de la FDA.
4. Departamento de Tesorería Alcohol and Tobacco Trade And Tax Bureau (TTB)	Se encarga de coleccionar los impuestos de consumo sobre las bebidas alcohólicas, para asegurar que estos productos sean debidamente etiquetados, anunciados y comercializados de acuerdo a las leyes federales de Estados Unidos, de tal manera que protejan al consumidor.
5. Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (US. Customs and Border Protection - CBP)	Es una agencia federal del Departamento de Seguridad Nacional (Department of Homeland Security - DHS) de Estados Unidos encargado de regular y facilitar el comercio internacional, cobro de aranceles aduaneros y hacer cumplir las normas y reglas de EEUU, incluyendo las leyes de comercio, aduanas e inmigración. La CBP es la agencia más grande de aplicación de la ley en los Estados Unidos con más de 42.389 oficiales federales juramentados.

**ELABORACIÓN: PROPIA**

**FUENTE: Sistema Integrado de Comercio Exterior/ Acceso a Mercados. (SIICEX) (SIICEX, 2015)**



## ANEXO 25: ORGANISMOS QUE REGULAN LA IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS EN BRASIL

<b>MISTERIOS DE BRASIL</b>	<b>NUMEROSOS ORGANISMOS Y VARIOS MINISTERIOS COMPARTEN JURISDICCIÓN PARA GARANTIZAR LA SEGURIDAD DEL SUMINISTRO DE ALIMENTOS Y LA REGULACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ALIMENTOS Y PRODUCTOS AGRÍCOLAS.</b>	
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y ABASTECIMIENTO (MAPA) Y EL MINISTERIO DE SALUD (MS)	Es el órgano responsable por la fiscalización y control del tránsito internacional de productos e insumos agropecuarios en los aeropuertos, puertos, puestos de frontera y aduanas especiales, con el objetivo de cohibir el ingreso de plagas y enfermedades que puedan representar amenaza para la sanidad de los vegetales y para el ganado nacional. Le compete al MAPA garantizar el ingreso de productos de origen animal y vegetal e insumos agropecuarios en conformidad con los patrones establecidos y a emitir la certificación Fito zoosanitaria y sanitaria de los productos que son exportados.	
	Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA)	La Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (ANVISA) es el órgano responsable por la reglamentación, control y fiscalización de productos con impacto en la salud humana. Alimentos, medicamentos, productos médicos, reactivos para diagnóstico, cosméticos, derivados del tabaco, sangre y hemoderivados, así como por servicios de salud.
MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE	Instituto de Protección del Medio Ambiente (IBAMA)	
MINISTERIO DE DESARROLLO, INDUSTRIA Y COMERCIO (MDIC)	Instituto Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial (INMETRO)	
COMISIÓN INTERMINISTERIAL CON SEDE EN EL MINISTERIO DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA (MCT)	La Comisión Técnica Nacional de Bioseguridad (CTNBio)	
MINISTERIO DE JUSTICIA.	Departamento de Protección al Consumidor y Defensa (DPDC)	

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: Sistema Integrado de Comercio Exterior/Acceso a Mercados. (SIICEX)

## ANEXO 26: ENTIDADES QUE REGULAN EL INGRESO DE ALIMENTOS FRESCOS Y PROCESADOS A

## CHILE

ENTIDADES DE CHILE	DESCRIPCIÓN
SERVICIO AGRÍCOLA Y GANADERO (SAG)	Es el organismo oficial del Estado de Chile, encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los animales y vegetales. Este organismo forma parte del Ministerio de Agricultura. Adicionalmente dentro de sus funciones se encuentra evitar la introducción desde el extranjero de enfermedades o plagas que puedan afectar a los animales o vegetales y dañar gravemente a la agricultura.
MINISTERIO DE AGRICULTURA	Es la institución del Estado de Chile encargada de fomentar, orientar y coordinar la actividad silvoagropecuaria del país. Su acción está encaminada, fundamentalmente, a obtener el aumento de la producción nacional, la conservación, protección y acrecentamiento de los recursos naturales renovables y el mejoramiento de las condiciones de nutrición de los chilenos.
SECRETARÍA REGIONAL MINISTERIAL DE SALUD DE LA REGIÓN METROPOLITANA (SEREMI)	Es la autoridad sanitaria que representa al Ministerio de Salud en la Región Metropolitana y que depende de la Subsecretaría de Salud Pública. Su objetivo es proteger la salud de la población en la Región Metropolitana, de los riesgos sanitarios – ambientales a los que está expuesta, a través del cumplimiento de las funciones que establece el Código Sanitario.
MINISTERIO DE SALUD	Busca contribuir elevar el nivel de salud de la población; desarrollar armónicamente los sistemas de salud y fortalecer el control de los factores que puedan afectar la salud. En ese sentido establece la normativa legal aplicable a la producción, elaboración, envase, distribución venta e importación de alimentos; rotulación de productos envasados, directrices nutricionales, entre otros.
SERVICIO NACIONAL DE PESCA (SERNAPESCA)	El Servicio Nacional de Pesca es una entidad pública dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, cuya misión es controlar el cumplimiento de la normativa pesquera, acuícola, sanitaria y ambiental, así como los acuerdos internacionales que regulan la actividad, con el fin de conservar los recursos hidrobiológicos y contribuir a asegurar el desarrollo sustentable del sector.

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: Sistema Integrado de Comercio Exterior/ Acceso a Mercados. (SIICEX)

## ANEXO 27: REQUISITOS PARA EL INGRESO DE ALIMENTOS FRESCOS EN CHILE

**1. Requisitos para el ingreso de alimentos frescos**

Cuando exportamos alimentos frescos, la primera autoridad encargada del control fitosanitario es el Servicio Agrícola y Ganadero – SAG del Ministerio de Agricultura de Chile. El SAG realiza la vigilancia y control fitosanitario en aeropuertos y puertos para restringir el ingreso de plagas o enfermedades que amenacen la producción nacional chilena. Dicho control, alcanza además insumos para la producción agropecuaria en general (plaguicidas, alimentos para animales, embalajes y soportes de madera de estos, etc.).

Antes de iniciar cualquier proceso de exportación a Chile es necesario revisar la lista de productos frescos admisibles desde Perú. Actualmente existe una lista de productos de origen peruano que tienen autorizado su ingreso al mercado chileno y otra con productos que se encuentran en proceso de evaluación. Esta información se puede obtener a través de la Dirección de Sanidad Vegetal del Perú del SENASA o a través del SAG.

**1.1. Requisitos Fitosanitarios:**

- Los requisitos para importar productos vegetales frutas y hortalizas frescas están publicados en la página web del SAG a través de Resoluciones por producto.
- Es importante señalar que cada línea de producto tiene una lista diferente de requerimientos exigida para efectos de la importación, dependiendo del grado de riesgo estimado así como lugares de procedencia.
- Cabe mencionar que necesariamente se requiere que los vegetales y frutas frescas que se exportarán a Chile vayan acompañados de un Certificado Fitosanitario oficial otorgado por SENASA, en el que se establezca que la importación cumple con las exigencias correspondientes y adicionalmente cumpla con otros requisitos de envases, transporte, entre otros estipuladas en cada una de las Resoluciones correspondientes.
- Por ejemplo, para otros productos como la aceituna no requieren certificado, ya que al ir conservadas pasan a la Categoría de Riesgo Fitosanitario N°1: productos que no requieren Certificado Fitosanitario según la NIMF 32 y la Clasificación de Riesgo Fitosanitario del SAG de Chile.

**1.2. Habilitación de lugares de producción, plantas de empaque y/o tratamiento cuarentenario:**

- El SAG, de acuerdo al riesgo fitosanitario del producto y su origen, puede determinar como medida de manejo de riesgo, la habilitación o autorización por parte de funcionarios/as SAG o por el organismo fitosanitario oficial del país de origen, de los lugares de producción e instalaciones de empaque y/o tratamientos fitosanitarios, de aquellos productos vegetales autorizados para que se importen a Chile. Estas habilitaciones tienen por objetivo asegurar el cumplimiento, en el país de origen, de los lineamientos y las regulaciones fitosanitarias establecidas por Chile, los cuales están incluidos en los planes de trabajo o en Resoluciones específicas del Servicio, que regulan la importación.
- La solicitud de habilitación debe ser presentada por el exportador a través de la autoridad fitosanitaria oficial del país de origen, en nuestro caso SENASA. Para que sean autorizados, el SAG efectúa una visita de inspección coordinada en conjunto con SENASA. Los costos involucrados en esta visita son de cargo del exportador.

ELABORACIÓN: : Sistema Integrado de Comercio Exterior/ Acceso a Mercados. (SIICEX)

FUENTE: Servicio Nacional de Aduanas – Gobierno de Chile

- Una vez, que se hayan evaluado y verificado las instalaciones, los procesos y cumplimiento de las exigencias fitosanitarias en forma favorable, se autoriza la habilitación mediante la emisión de Resoluciones específicas. Estas habilitaciones son actualizadas periódicamente. La vigencia de la autorización es de un año; cumplido el plazo, la autoridad fitosanitaria oficial del país interesado debe solicitar al SAG la rehabilitación, para lo cual se coordinará la realización de una nueva visita de inspección por funcionarios del SAG o del servicio fitosanitario oficial del país de origen.

Es preciso verificar si el producto está sujeto a exigencias fitosanitarias que deban cumplir cuarentena post-entrada u otras especificaciones como zonas de procedencia.

1.3. Envases Para cumplir con los requisitos de envases se deben revisar las Resoluciones de Requisitos Fitosanitarios por tipo de producto.

- En general los envases deberán ser nuevos y de primer uso, no permitiéndose el reenvase. Los envases deberán ser rotulados con una etiqueta que indique país y departamento de origen, nombre de la especie vegetal, nombre o código del productor, nombre o código de la empacadora autorizada (nombre o código establecido en registro SENASA) y fecha de embalaje. Si el producto es enviado a granel en los medios de transporte, cada fruto tendrá una etiqueta con la información solicitada en los envases. Para el limón específicamente, deberá ser enviada en envases con tapa y material de primer uso, no permitiéndose el reenvase. En los envases se deberá indicar la información "LIMON SUTIL de exportación a Chile – Código de Producto/huerto – Código de la empacadora – Departamento – Temporada – SENASA PERÚ". Para las paltas, el envío deberá ir en envases y material de acomodación de primer uso también.

1.4. Transporte Para cumplir con los requisitos de transporte se deben revisar las Resoluciones de Requisitos Fitosanitarios por tipo de producto.

- En general los medios de transporte deben ser de uso exclusivo para envíos de similar condición fitosanitaria de ingreso y deberán estar debidamente resguardados: - En caso de transporte terrestre, el envío deberá estar encarpado o en contenedores, lo cual permita asegurar la condición fitosanitaria del embarque y la no contaminación, los cuales deberán venir sellados por la autoridad fitosanitaria competente. - En caso de transporte marítimo, el envío deberá estar en contenedores o bodegas, y con partidas de similar condición fitosanitaria. En algunos casos los contenedores deberán contar con el sello oficial. Cada contenedor deberá estar en buenas condiciones, operando, con puertas de cierre hermético - En caso de transporte aéreo, el envío deberá venir en contenedores o paletas debidamente resguardadas.

ELABORACIÓN: Sistema Integrado de Comercio Exterior/Acceso a Mercados. (SIICEX)

FUENTE: Servicio Nacional de Aduanas – Gobierno de Chile

1.5. Límites máximos de residuos de plaguicidas La Resolución N° 33/2010 del Ministerio de Salud, establece los Límites Máximos de Residuos (LMR) de plaguicidas.

- Para tal efecto se ha tomado como referencia, las recomendaciones de la 41ª Reunión del Comité del Codex Alimentarius sobre Residuos de Plaguicidas, realizada el año 2009, y posteriormente aprobadas por la Comisión del Codex Alimentarius en su 32º Periodo de Sesiones, efectuada el mismo año; asimismo, las regulaciones internacionales de la Unión Europea y Estados Unidos de Norteamérica, teniendo siempre la prioridad, en esta materia, las recomendaciones del Codex.
- El Límite Máximo de Residuos (LMR) se define como la concentración máxima de residuos de un plaguicida (expresada en mg/kg) permitida en productos alimenticios para consumo humano, en la superficie o su parte interna, según corresponda. Los LMR se basan en datos de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y tienen por objeto lograr que los alimentos derivados de productos básicos que se ajustan a los respectivos LMR sean toxicológicamente aceptables.
- El Límite Máximo de Residuos Extraños (LMRE) se refiere a la concentración máxima de residuos de un plaguicida (expresada en mg/kg) permitida en productos alimenticios para consumo humano, en la superficie o su parte interna, según corresponda, que ha sido prohibido para uso agrícola, y que puede derivar de la contaminación del medio ambiente, incluida aquella que pudiera provenir de los usos agrícolas anteriores del plaguicida, o de la utilización de estos compuestos en usos distintos a los agrícolas.

ELABORACIÓN: Sistema Integrado de Comercio Exterior/Acceso a Mercados. (SIICEX)

FUENTE: Servicio Nacional de Aduanas – Gobierno de Chile

## ANEXO 28: ORGANISMOS QUE REGULAN LA IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS EN TURQUÍA

ORGANISMOS QUE REGULAN LA IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS EN TURQUÍA	DESCRIPCIÓN DE ORGANISMOS DE TURQUÍA
MINISTERIO DE ECONOMÍA	Es la autoridad reguladora de las cuestiones fiscales y de regular y supervisa las importaciones de determinados productos por razones de moralidad pública, de orden público o de seguridad pública, la protección de la salud y vida de las personas, los animales o las plantas o la protección de la propiedad industrial y comercial, la protección del medio ambiente, derechos de los consumidores como así como las políticas de importación vigentes. Estos motivos también incluyen una serie de acuerdos y convenios internacionales de los que Turquía es parte. Para ello, en el contexto del régimen de importación de Turquía, el Ministerio introduce "Comunicados" en los que se incluye los procedimientos y la documentación necesarios para la importación de determinadas mercancías.
MINISTERIO DE ALIMENTACIÓN, AGRICULTURA Y GANADERÍA (MINFAL)	El antiguo Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales pasó por una reorganización importante en 2011 y cambió su nombre por el Ministerio de Alimentación, Agricultura y Ganadería (MINFAL). La organización y las responsabilidades también cambiaron durante este período de transición. El nuevo sistema se basa en la división de responsabilidades entre los productos animales y vegetales.
	Otra de las responsabilidades de este organismo es elaborar y publicar las normas sobre alimentos y productos agrícolas, así como de la aplicación y vigilancia de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. A través de la Dirección General de Alimentación y Control el MNFAL notifica, informa y aplica dichas medidas. En su aplicación de los controles sanitarios y veterinarios este organismo no hace ninguna distinción entre las mercancías producidas en el país y las importadas.
MINISTERIO DE ADUANAS Y COMERCIO	Es el organismo oficial de información sobre la legislación aduanera y el régimen arancelario, asimismo desde junio de 2011, tras la reorganización del Gobierno y la publicación de las competencias del nuevo Ministerio de Aduanas y Comercio este ha puesto en marcha varios programas para aumentar la eficacia y eficiencia de la administración aduanera dentro del marco del GIMOP (Proyecto de Modernización de las Aduanas).
4 LA SUBSECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR	Organismo que tiene como responsabilidad la formulación de la política comercial turca, así como de la aplicación del Reglamento sobre el control del mercado y la inspección de la conformidad de un producto con el reglamento técnico que le corresponda en cuanto a requisitos relacionados con la seguridad durante la etapa de la puesta en el mercado o la distribución del producto.
EL INSTITUTO TURCO DE NORMAS (TSE)	Elabora y aplica desde 1960 normas para todo tipo de materiales y productos fabricados en Turquía o importados. El TSE es miembro de pleno derecho de la Organización Internacional de Normalización (ISO) y de la Comisión Electrotécnica Internacional (CEI). El TSE también supervisa la metrología industrial y calibración y los servicios de laboratorio para la evaluación y certificación de la conformidad. Igualmente, se encarga de los servicios de certificación relacionados con las normas TS-EN-ISO 9001:2000; TS-EN-ISO 14001; TS 13001 (HACCP); y TS 18001 (OHSAS).

ELABORACIÓN: PROPIA

FUENTE: Sistema Integrado de Comercio Exterior/Acceso a Mercados. (SIICEX)

## ANEXO 29: CONVENIOS INTERNACIONALES

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE/PREFERENCIAL	PORCENTAJE LIBERADO ADV	OBSERVACION
VENEZUELA	229 - ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE NATURALEZA COMERCIAL PERU	23/09/2013-31/12/9999	---	100%	
CHILE	338 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHILE	04/10/1999-31/12/9999	---	100%	
URUGUAY	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	01/01/2011-31/12/9999	---	100%	
ARGENTINA	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	01/01/2014-31/12/9999	---	100%	
BRASIL	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	01/01/2014-31/12/9999	---	100%	
BRASIL	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	01/01/2015-31/12/9999	---	50%	ORIGINARIAS DE ZONAS FRANCAS O AREAS ADUANERAS ESPECIALES
BRAZIL	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU-BRA-CH	16/09/2000-31/12/9999	---	6%	
CHILE	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU-BRA-CH	16/09/2000-31/12/9999	---	10%	
EE.UU.	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.	01/01/2013-31/12/9999	12%	100%	
CANADA	803 - TLC PERU - CANADA	01/01/2012-31/12/9999	12%	100%	
SINGAPUR	804 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - SINGAPUR	01/01/2015-31/12/2015	12%	70%	
CHINA	805 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHINA	01/01/2012-31/12/9999	9%	100%	
COREA	806 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - COREA	01/01/2012-31/12/9999	9%	100%	

ISLANDIA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC	01/01/2012-31/12/9999	12%	100%	
LIECHTENST	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC	01/01/2012-31/12/9999	12%	100%	
SUIZA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC	01/01/2012-31/12/9999	12%	100%	
NORUEGA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC	01/07/2012-31/12/9999	12%	100%	
TAILANDIA	808 - PROTOCOLO PERU - TAILANDIA	31/12/2011-31/12/9999	12%	100%	
MEXICO	809 - ACUERDO DE INTEGRACION ECONOMICA PERU - MEXICO	01/02/2012-31/12/9999	12%	100%	
JAPON	810 - ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA PERU - JAPON	01/03/2012-31/12/9999	9%	100%	
PANAMA	811 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - PANAMA	01/05/2012-31/12/9999	9%	100%	
ALEMANIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
AUSTRIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
BELGICA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
BULGARIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
CHIPRE	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
DINAMARCA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
ESLOVAQUIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	



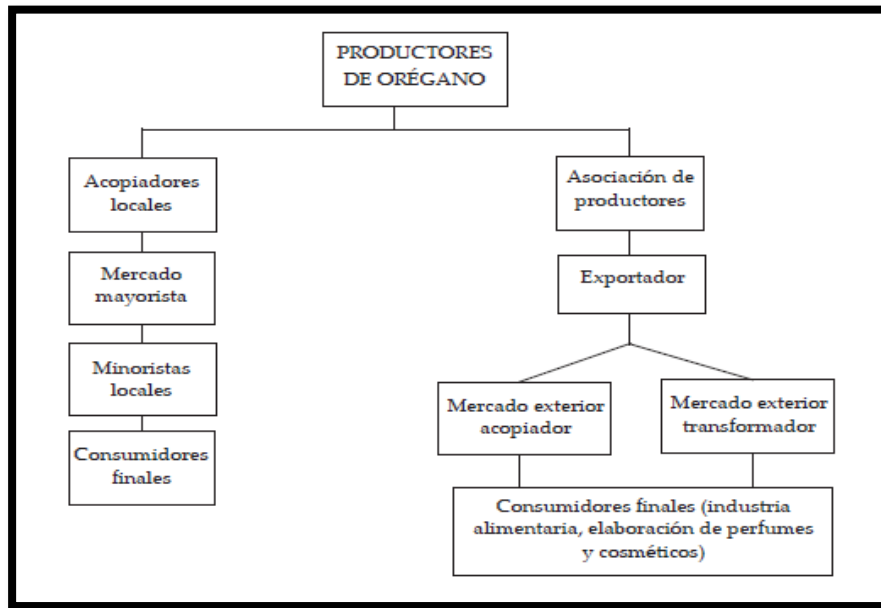
ESLOVENIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
ESPAÑA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
ESTONIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
FINLANDIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
FRANCIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
GRECIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
HUNGRIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
IRLANDA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
ITALIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
LETONIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
LITUANIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
LUXEMBURGO	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
MALTA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
PAISES BAJ	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
POLONIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	

PORTUGAL	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
REINO UNID	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
REPUBLICA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
RUMANIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
SUECIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%	
COSTA RICA	813 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - COSTA RICA	01/06/2013-31/12/9999	9%	100%	
BOLIVIA	100 - COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES	03/09/2012-31/12/9999	---%	100%	
COLOMBIA	100 - COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES	03/09/2012-31/12/9999	---%	100%	
ECUADOR	100 - COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES	03/09/2012-31/12/9999	---%	100%	

ELABORACIÓN: OPERATIVIDAD ADUANERA

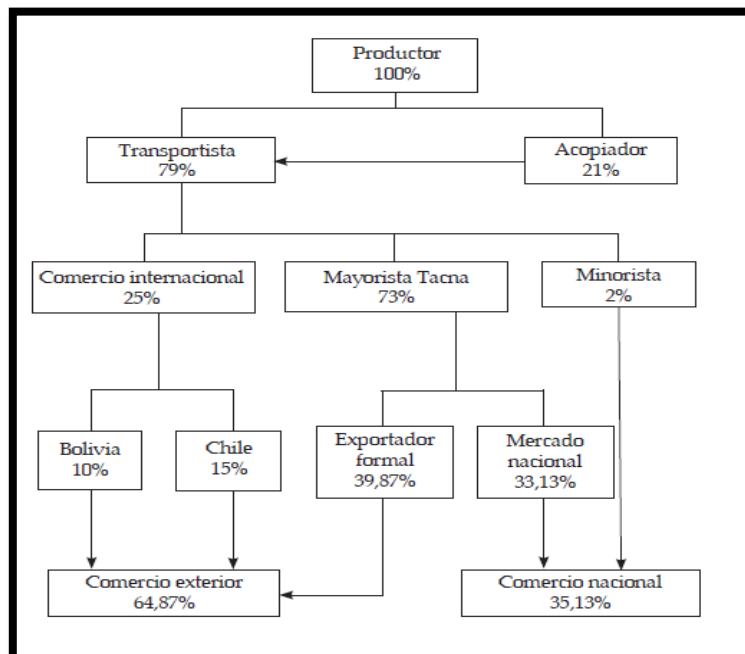
FUENTE: SUNAT-DESCARGA INFORMACION

ANEXO 30: ESQUEMA DE LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DEL ORÉGANO



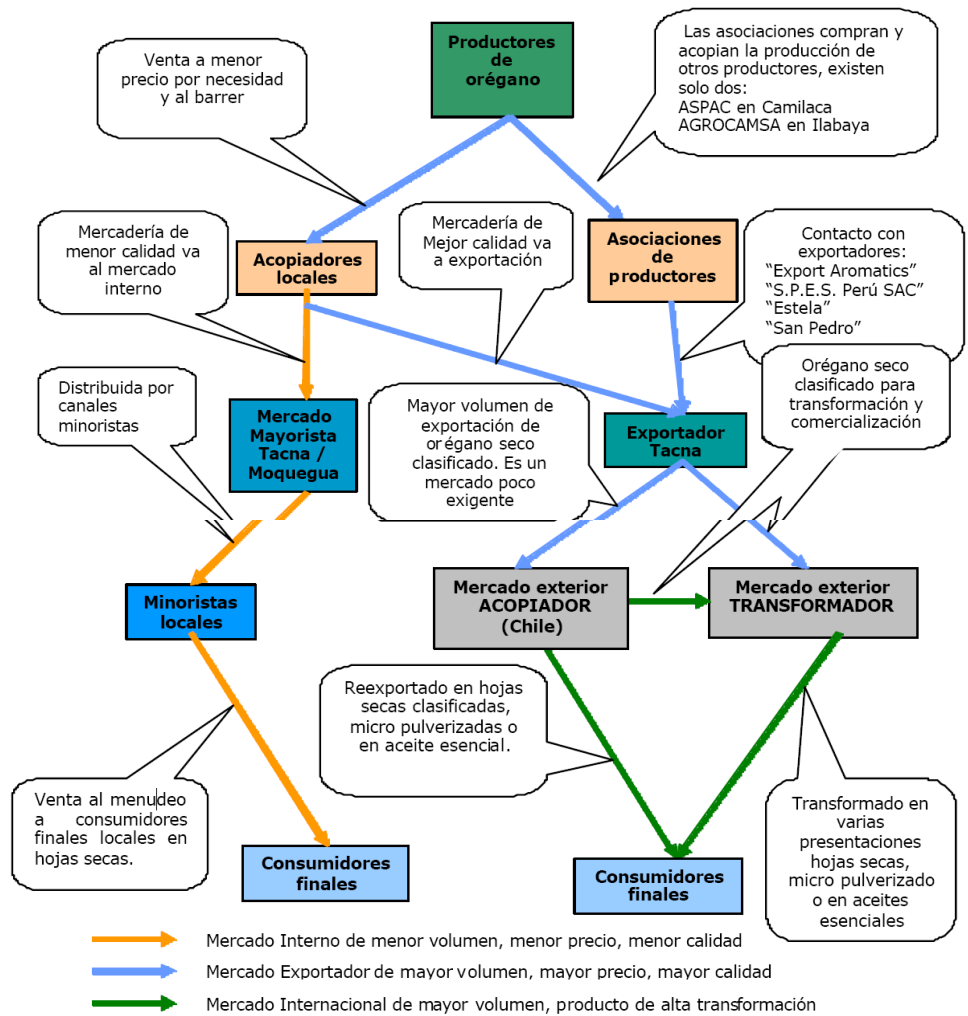
FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA

ANEXO 31: ESQUEMA DE LOS PORCENTAJES DE COMERCIALIZACIÓN DEL OREGANO



FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA

### ANEXO 32: FLUJO DE RELACIÓN ENTRE ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL ORÉGANO



FUENTE: DIRECCIÓN REGIONAL DE AGRICULTURA TACNA.

### Anexo 33 – FERIAS COMERCIALES

año	ferias	participantes	localización	mes	promotores
2013 (IX FROT 2013- III FPA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>IX FESTIVAL REGIONAL DEL ORÉGANO DE TACNA 2013</li> <li>III FERIA DE PRODUCTOS ANDINOS</li> </ul>	Tarata, Candarave, Tacna y Jorge Basadre	Plaza Quiñones del Distrito de Alto de la Alianza – Tacna	18 y 19 de mayo  18 y 19 de mayo	Promovido por el Gobierno Regional de Tacna, a través de la Dirección Regional de Agricultura, Dirección Regional de Comercio y Turismo, municipalidades de Tacna, Sierra Exportadora, Agrorural e instituciones privadas.
2014 (X FROT 2014- IV FPA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>X FESTIVAL REGIONAL DEL ORÉGANO DE TACNA 2014</li> <li>IV FERIA DE PRODUCTOS ANDINOS</li> </ul>	Tarata, Candarave, Tacna y Jorge Basadre	Plaza Quiñones del Distrito de Alto de la Alianza – Tacna  Plaza Quiñones del Distrito de Alto de la Alianza - Tacna	16 y 17 de mayo  16 y 17 de mayo	
2015 (IX FROT 2013- V FPA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>XI FESTIVAL REGIONAL DEL ORÉGANO DE TACNA 2015</li> <li>V FERIA DE PRODUCTOS ANDINOS “Martín Quenta Pari”</li> </ul>	Tarata, Candarave, Tacna y Jorge Basadre	Plaza Quiñones del Distrito de Alto de la Alianza – Tacna  Plaza Quiñones del Distrito de Alto de la Alianza - Tacna	30 y 31 de mayo  30 y 31 de mayo	

ELABORACIÓN: Propia,  
FUENTE: DIRCETUR TACNA

## Anexo 34 – SITUACION ACTUAL DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL ORÉGANO

REGIÓN	PROVINCIA	N° DE ORGANIZACIONES AGRARIAS	N° DE SOCIOS INVOLUCRADOS	ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES
TACNA	TARATA, CANDARAVE Y JORGE BASADRE	14	353	♦ Asociación de Productores Agrarios de Susapaya.
		14	353	♦ Asociación de Productores Agropecuarios Múltiples de Yabroco.
TACNA	TARATA, CANDARAVE Y JORGE BASADRE	14	353	♦ Empresa Comunal de Servicios Agropecuarios "San Juan Bautista" de Sitajara.
		14	353	♦ Asoc. De Productores Agropecuarios Alto Camilaca.
TACNA	TARATA, CANDARAVE Y JORGE BASADRE	14	353	♦ Agroindustrias Tutupaca S.A.
		14	353	♦ Asoc. de Productores Múltiples de Borogueña.
TACNA	TARATA, CANDARAVE Y JORGE BASADRE	14	353	♦ Empresa Agroindustrias de Cambaya S.A.
		14	353	♦ Asoc. de Productores Agroindustriales de Coraguaya.
TACNA	TARATA, CANDARAVE Y JORGE BASADRE	14	353	♦ Asoc. de Productores Agrarios Múltiples de Ticaco.
		14	353	♦ Asoc. de Productores 1º de Setiembre Tarata.
TACNA	TARATA, CANDARAVE Y JORGE BASADRE	14	353	♦ Asoc. de Productores Agrarios de Virgen de Copacabana – Tarata.
		14	353	♦ Asoc. de productores Agrarios de Yarabamba.
TACNA	TARATA, CANDARAVE Y JORGE BASADRE	14	353	♦ Asoc. de productores Agropecuarios Múltiples "San Juan Bautista" de Calacala.
		14	353	♦ Asoc. de Productores de orégano y Plantas Aromáticas "San Pedro".

ELABORACIÓN: Propia,

FUENTE: DIRECCIÓN REGIONAL AGRICULTURA

## ANEXO 35: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES
<p><b>PROBLEMA PRINCIPAL</b></p> <p>¿Cómo el Comercio exterior se relaciona con la competitividad de las empresas Agroindustriales de orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna?</p> <p><b>PROBLEMA ESPECÍFICO:</b></p> <p>a) ¿De qué manera el comercio exterior se relaciona con la competitividad de las empresas Agroindustriales de orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna?</p> <p>b) ¿En qué medida la competitividad de las empresas Agroindustriales de orégano (MYPES formales) se relacionan con los niveles de exportaciones del sector en la ciudad de Tacna?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b></p> <p>Evaluar si el Comercio exterior se relaciona con la competitividad de las empresas Agroindustriales de orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna para establecer una correlación positiva que sirva de ayuda en la toma de decisiones relacionadas al incremento y mejora de los procesos productivos para la exportación.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>a) Determinar si el Comercio exterior se relaciona con la rentabilidad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.</p> <p>b) Evaluar si la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) se relacionan con los niveles de exportaciones del sector en la ciudad de Tacna.</p>	<p><b>HIPOTESIS GENERAL:</b></p> <p>Existe Relación entre el comercio exterior y la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.</p> <p><b>HIPOTESIS ESPECIFICA:</b></p> <p>a) El Comercio exterior se relaciona con la rentabilidad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) de la Ciudad de Tacna.</p> <p>b) Existe relación entre la competitividad de las empresas Agroindustriales del orégano (MYPES formales) y sus niveles de exportación en el sector de la ciudad de Tacna.</p>	<p><b>Variable independiente:</b></p> <p><b>X = Competitividad de las empresas agroindustriales de orégano.</b>  <b>X1= Capacidad de Gestión.</b>  <b>X2=Integración Empresarial.</b>  <b>X3=Desarrollo empresarial.</b></p> <p><b>Variable dependiente:</b></p> <p><b>Y=Comercio Exterior</b></p> <p><b>Y<sub>1</sub> = Exportaciones valor (FOB)</b></p>

Elaboración: Propia.

## ANEXO 36: CUESTIONARIO COMERCIO EXTERIOR

FACTOR/ indicador	ÍTEMS	TA	DA	NA ND	D	TD
exportaciones	1. Los costos de exportación son elevados.					
	2. La falta de implementación para la exportación se debe a la idiosincrasia					
	3. Existe falta de emprendimiento en el proceso productivo.					
	4. Existe conformidad con la exportación actual.					
	5. Se debería mejorar las técnicas de procesamiento para mejorar la calidad de las exportaciones.					
	6. Existe demanda insatisfecha en la importación de orégano					
	7. Considera que a mayor nivel de exportación, la empresa tendrá mayor oportunidad de crecimiento en el mercado internacional.					

Elaboración: Propia.

LEYENDA
1= Totalmente en desacuerdo
2= En desacuerdo
3= Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4= De acuerdo
5= Totalmente de acuerdo



## ANEXO 37: CUESTIONARIO COMPETITIVIDAD

FACTOR/indicador	ÍTEMS	TA	DA	NA ND	D	TD
<b>CAPACIDAD DE GESTIÓN</b>	8. La empresa realiza mejora en equipos de trabajo e instalaciones.					
	9. La empresa cuenta con la tecnología adecuada para lograr la competitividad.					
	10. La empresa cuenta con un programa de calidad.					
	11. Los insumos de trabajo son proporcionados de manera eficiente.					
	12. Los conocimientos y habilidades son compartidos.					
	13. Las áreas de trabajo tienen un presupuesto para el desarrollo óptimo de funciones.					
<b>Integración empresarial</b>	14. La empresa tiene presente que la integración empresarial ayuda a su organización para su crecimiento.					
	15. La empresa considera que las alianzas estratégicas entre organización son importantes para la permanencia en los mercados.					
<b>Desarrollo empresarial</b>	16. La empresa realiza esfuerzos por vender su producto en el extranjero.					
	17. La empresa considera que los niveles de inversiones dentro de su organización son vitales para el desarrollo como organización.					
	18. Considera que los ingresos que generó la empresa en el año 2014 son rentables.					

Elaboración: Propia.

LEYENDA
1= Totalmente en desacuerdo
2= En desacuerdo
3= Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4= De acuerdo
5= Totalmente de acuerdo

**ANEXO 38: ESCALA DE ALPHA DE CROMBACH**

<b>Escala</b>	<b>Significado</b>
-1 a 0	No es confiable
0.01 - 0.49	Baja Confiabilidad
0.50 - 0.69	Moderada Confiabilidad
0.70 - 0.89	Fuerte confiabilidad
0.90 -1.00	Alta Confiabilidad

Calculo de fiabilidad y validez  
Fuente: Alpha de Crombach

## ANEXO 39: VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS JUECES



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

EL COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) DE LA CIUDAD DE TACNA, AÑO 2014.

### UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

Tacna, 02 de Febrero del 2016

**CARTA N° 001 – 2016**

Señor : *Elard Salas Valdivia*

Presente :

ASUNTO : VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

Tengo el alto honor de dirigirme a Ud. Para saludarlo muy cordialmente y hacer de su conocimiento que soy estudiante de la Escuela de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Privada de Tacna y que estoy desarrollando la tesis: "EL COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) DE LA CIUDAD DE TACNA, AÑO 2014".

Por tal motivo , recurro a Ud. Para solicitar su opinion profesional para validar los instrumentos de mi investigacion.

**Para lo cual acompaño:**

1. Matriz de consistencia
2. Matriz de recoleccion de datos
3. Ficha de opinion de expertos
4. Instrumento de investigacion

Agradezco por anticipado su aceptacion a la presente, quedando de Ud. Muy reconocimiento.

Atentamente,

Yorli Lidia Castillo Jo  
DNI : 71247906

## ANEXO 40: VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS JUECES



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

EL COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) DE LA CIUDAD DE TACNA, AÑO 2014.


### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA COMPETITIVIDAD Y EL COMERCIO EXTERIOR

N°	INDICADOR / ITEMS	Opinion de aplicabilidad			Sugerencias
		Aplicable	Corregir	No aplicable	
	<b>INDICADOR 1 : Exportaciones</b>				-
1	Los costos de exportación son elevados.	X			
2	La falta de implementación para la exportación se debe a la idiosincrasia.	X			
3	Existe falta de emprendimiento en el proceso productivo.	X			
4	Existe conformidad con la exportación actual.	X			
5	Se debería mejorar las técnicas de procesamiento para mejorar la calidad de las exportaciones.	X			
6	Existe demanda insatisfecha en la importación de orégano.	X			
7	Considera que a mayor nivel de exportación, la empresa tendrá mayor oportunidad de crecimiento en el mercado internacional.	X			
	<b>INDICADOR 2 : Capacidad de Gestion</b>				
1	La empresa realiza mejora en equipos de trabajo e instalaciones.	X			
2	La empresa cuenta con la tecnología adecuada para lograr la competitividad.	X			
3	La empresa cuenta con un programa de calidad.	X			
4	Los insumos de trabajo son proporcionados de manera eficiente.	X			
5	Los conocimientos y habilidades son compartidos.	X			
6	Las áreas de trabajo tienen un presupuesto para el desarrollo óptimo de funciones.	X			
	<b>INDICADOR 3 : Integración empresarial</b>				
7	La empresa tiene presente que la integración empresarial ayuda a su organización para su crecimiento.	X			
8	La empresa considera que las alianzas estratégicas entre organización son importantes para la permanencia en los mercados.	X			
	<b>INDICADOR 4 : Desarrollo empresarial</b>				
9	La empresa realiza esfuerzos por vender su producto en el extranjero.	X			
10	La empresa considera que los niveles de inversiones dentro de su organización son vitales para el desarrollo como organización.	X			
11	Considera que los ingresos que generó la empresa en el año 2014 son rentables.	X			

Apellido y nombres del juez validador : SALAS VALDIVIA ELARD DNI : 99.416.678

Grado y especialización del validador : INGENIERO COMERCIAL - MBA DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS

Tacna 03 de Febrero del 2016

  
Firma del Experto Informante

**Nota: Esta tabla va en el anexo de la tesis**

## ANEXO 41: VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS JUECES



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

EL COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE  
LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES)  
DE LA CIUDAD DE TACNA, AÑO 2014.

### DISEÑO DEL INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN DE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD Y COMERCIO EXTERIOR

**I. DATOS GENERALES :**

1. Apellidos y nombres del informante: SALAS VALDIVIA ELARD
2. Cargo e institución donde labora: UPI
3. Autor del Instrumento : .....
4. Título de la investigación :  
"El comercio exterior y su relación con la competitividad de las empresas agroindustriales de orégano (MYPES formales) de la ciudad de tacna, año 2014" .

**II. ASPECTOS DE EVALUACIÓN :**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1.CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado y entendible.					90%
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					80%
3.PERTINENTE	Las preguntas tienen que ver con el tema.					90%
4.ORGANIZACION	Existe una organización lógica de las preguntas.					90%
5.SUFICIENCIA	Se tiene la suficiente cantidad y calidad de ítems para consolidar el concepto general					90%
6.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas.					85%
7.CONSISTENCIA	Existe solidez y coherencia entre sus preguntas.					90%
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					85%
9.METODOLOGIA	El proceso responde al Método Científico.					90%
10.CALIDAD	Entre la comprensión del ítem y la expresión de la respuesta					85%

- III. OPINION DE APLICABILIDAD : FAVORABLE
  - IV. PROMEDIO DE VALORACION : 87.5%
- Lugar y fecha : TACNA 03 FEBRERO - 2016

  
Firma del Experto Informante

DNI : 00416678 Telefono N° 952337700

## ANEXO 42: VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS JUECES



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

EL COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) DE LA CIUDAD DE TACNA, AÑO 2014.

### UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

Tacna, 04 de Febrero del 2016

#### CARTA N° 001 – 2016

Docente : *Velasquez Yupanqui, Wilfredo*

Presente :

ASUNTO : VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

Tengo el alto honor de dirigirme a Ud. Para saludarlo muy cordialmente y hacer de su conocimiento que soy estudiante de la Escuela de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Privada de Tacna y que estoy desarrollando la tesis: "EL COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES) DE LA CIUDAD DE TACNA, AÑO 2014".

Por tal motivo , recorro a Ud. Para solicitar su opinion profesional para validar los instrumentos de mi investigacion.

**Para lo cual acompaño:**

1. Matriz de consistencia
2. Matriz de recoleccion de datos
3. Ficha de opinion de expertos
4. Instrumento de investigacion

Agradezco por anticipado su aceptacion a la presente, quedando de Ud. Muy reconocimiento.

Atentamente,

Yorli Lidia Castillo Jo  
DNI : 71247906

## ANEXO 43: VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS JUECES



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

EL COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE  
LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES)  
DE LA CIUDAD DE TACNA, AÑO 2014.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA  
COMPETITIVIDAD Y EL COMERCIO EXTERIOR

N°	INDICADOR / ITEMS	Opinion de aplicabilidad			Sugerencias
		Aplicable	Corregir	No aplicable	
	<b>INDICADOR 1 : Exportaciones</b>				
1	Los costos de exportación son elevados.	X			
2	La falta de implementación para la exportación se debe a la idiosincrasia.	X			
3	Existe falta de emprendimiento en el proceso productivo.	X			
4	Existe conformidad con la exportación actual.	X			
5	Se debería mejorar las técnicas de procesamiento para mejorar la calidad de las exportaciones.	X			
6	Existe demanda insatisfecha en la importación de orégano.	X			
7	Considera que a mayor nivel de exportación, la empresa tendrá mayor oportunidad de crecimiento en el mercado internacional.	X			
	<b>INDICADOR 2 : Capacidad de Gestion</b>				
1	La empresa realiza mejora en equipos de trabajo e instalaciones.	X			
2	La empresa cuenta con la tecnología adecuada para lograr la competitividad.	X			
3	La empresa cuenta con un programa de calidad.	X			
4	Los insumos de trabajo son proporcionados de manera eficiente.	X			
5	Los conocimientos y habilidades son compartidos.	X			
6	Las áreas de trabajo tienen un presupuesto para el desarrollo óptimo de funciones.	X			
	<b>INDICADOR 3 : Integración empresarial</b>				
7	La empresa tiene presente que la integración empresarial ayuda a su organización para su crecimiento.	X			
8	La empresa considera que las alianzas estratégicas entre organización son importantes para la permanencia en los mercados.	X			
	<b>INDICADOR 4 : Desarrollo empresarial</b>				
9	La empresa realiza esfuerzos por vender su producto en el extranjero.	X			
10	La empresa considera que los niveles de inversiones dentro de su organización son vitales para el desarrollo como organización.	X			
11	Considera que los ingresos que generó la empresa en el año 2014 son rentables.	X			

Apellido y nombres del juez validador: VELASQUEZ Y PANGU, WILFREDO DNI: 80419188

Grado y especialización del validador: MAG. EN ADMINISTRACION

Tacna 04 de Febrero del 2016

Firma del Experto Informante

Nota: Esta tabla va en el anexo de la tesis



## ANEXO 44: VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS JUECES



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

EL COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE  
LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE ORÉGANO (MYPES FORMALES)  
DE LA CIUDAD DE TACNA, AÑO 2014.

### DISEÑO DEL INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN DE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD Y COMERCIO EXTERIOR

**I. DATOS GENERALES :**

1. Apellidos y nombres del informante: VELASQUEZ YUPANQUI, WILFREDO B.
2. Cargo e institución donde labora: DOCENTE UPT.
3. Autor del Instrumento : .....
4. Título de la investigación :  
"El comercio exterior y su relación con la competitividad de las empresas agroindustriales de  
orégano (MYPES formales) de la ciudad de tacna, año 2014" .

**II. ASPECTOS DE EVALUACIÓN :**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
		0 – 20%	21 – 40%	41 – 60%	61 – 80%	81 – 100%
1. CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado y entendible.					95%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					90%
3. PERTINENTE	Las preguntas tienen que ver con el tema.					100%
4. ORGANIZACION	Existe una organización lógica de las preguntas.					90%
5. SUFICIENCIA	Se tiene la suficiente cantidad y calidad de ítems para consolidar el concepto general					90%
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas.					80%
7. CONSISTENCIA	Existe solidez y coherencia entre sus preguntas.					90%
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					95%
9. METODOLOGIA	El proceso responde al Método Científico.					90%
10. CALIDAD	Entre la comprensión del ítem y la expresión de la respuesta					85%

- III. OPINION DE APLICABILIDAD : FAVORABLE
- IV. PROMEDIO DE VALORACION : 91%
- Lugar y fecha : TACNA EN FEBRERO DEL 2016

  
Firma del Experto Informante

DNI : 00419188 ..... Telefono N° 952886522